

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

TÍTULO:

“COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LOS ASERRADEROS Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI” AÑO 2011”.

Tesis presentada previo la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C. P. A.

Autor:

Herrera Herrera Delia Mercedes

Directora:

Ing. Oña Sinchiguano Brenda Elizabeth

La Maná - Ecuador

Diciembre -2012

AUTORIA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **“COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LOS ASERRADEROS Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ”, PROVINCIA DE COTOPAXI AÑO 2011**” es de exclusiva responsabilidad de la Autora.

.....
Herrera Herrera Delia Mercedes
C.I. 0503042913

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Directora del Trabajo de Investigación sobre el tema:

“COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LOS ASERRADEROS Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI AÑO 2011” de Herrera Herrera Delia Mercedes postulante de la Carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Anteproyecto que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

La Maná, Diciembre 2012

Directora:

.....

Ing. Oña Sinchiguano Brenda Elizabeth.

AGRADECIMIENTO

Son muchas las personas que han formado parte en esta trayectoria hacia mi realización profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. A mis padres Rosa y Nelson pilares bases de formación, a mi esposo Israel por su constante apoyo.

Del mismo modo expresar mi eterna gratitud a la Universidad Técnica de Cotopaxi, a sus distinguidas autoridades y maestros de manera especial a la Ing. Brenda Oña. Quien con su paciencia y dedicación me oriento para la consecución de este logro a todas aquellas personas que me han apoyado incondicionalmente mil gracias por su apoyo.

Delia

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios a mis padres y a mi esposo.

A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, mi esposo quien ha depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Es por ellos que soy lo que soy ahora.

Los amo con mi vida.

Delia

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICA

TEMA: “COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LOS ASERRADEROS Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI AÑO 2011”

Autora:

Herrera Herrera Delia Mercedes

RESUMEN

La presente investigación permitió determinar los parámetros de Comercialización y Rentabilidad que se genera en los aserraderos, en base a la realización de un análisis de los mismos de esta forma interpretar la relación que tiene con la economía del cantón La Maná en el año 2011, para recopilar la información sobre el tema fue necesario utilizar las bases teóricas mediante el análisis de varias bibliografías cuya información data en las páginas subsiguientes además fue preciso aplicar encuesta dirigidas a los clientes, entrevistas a los propietarios de las microempresas y la observación directa a los locales en estudio; mediante la investigación podemos deducir que los micro empresarios manejan un nivel bajo de control y organización de sus ingresos y egresos, ya que el desarrollo de sus actividades lo realizan de una manera empírica, el diseño de la propuesta nos permitió elaborar los estados financieros de las microempresas con la información brindada por los propietarios a fin de medir la rentabilidad del negocio y mejorar las decisiones que se toman en el mismo a fin de optimizar la administración

DESCRIPTORES: Economía - Comercialización - Rentabilidad - Aserraderos

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICA

THEME: "MARKETING AND PROFITABILITY OF SAWMILLS AND ITS RELATIONSHIP WITH THE ECONOMY OF LA MANÁ CANTON, COTOPAXI PROVINCE, YEAR 2011".

Author:

Herrera Herrera Delia Mercedes

ABSTRACT

This investigation determined the parameters of marketing and profitability that are generated at sawmills. It was based on a self analysis in order to establish the relationship with the economy of La Maná canton, during the year 2011. Gathering information about the theme was necessary through the use of theoretical basis by analyzing several bibliographies. The information keeps on the subsequent pages. In addition, it was necessary the use of instruments as surveys which were applied to customers. Another useful instrument was the interview. Owners of small companies have already been interviewed and direct observation to local study was carried out. Through this research, it can be concluded that small businessman handle a low level of control and organization of their income and expenses. The development of this activity is done in an empirical way, so the designed proposal allowed to make the financial statements of small companies with the provided information. The profitability of business was measured for improving and taking decisions that are important to optimize the management.

DESCRIPTORS: Economics - Marketing - Profitability – Sawmills



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS

La Maná – Ecuador



CERTIFICACIÓN

En calidad de Docente del Centro Cultural de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, Extensión La Maná; en forma legal CERTIFICO que: La traducción del resumen de tesis al Idioma Inglés presentado por la señorita egresada: Herrera Herrera Delia Mercedes cuyo título versa **“COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LOS ASERRADEROS Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI” AÑO 2011**” lo realizó bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo al peticionario hacer uso del presente certificado de la manera ética que estimare conveniente.

La Maná, Diciembre 06 2012

Atentamente

DOCENTE

Lcdo. Toaquiza Chancusig José Fernando.

C.C. N°. 050222967-7

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

La Maná – Ecuador

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, el postulante: Herrera Herrera Delia Mercedes, con el título de tesis: **“COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LOS ASERRADEROS Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ”, PROVINCIA DE COTOPAXI AÑO 2011**, ha considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

La Maná, Diciembre del 2012.

Para constancia firman:

.....
DRA. Marcela Vizuete
PRESIDENTE

.....
ING. Ángel Villarroel
MIEMBRO

.....
ING. Viviana Cando
OPOSITOR

ÍNDICE GENERAL.

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
	Portada.....	i
	Autoría de Tesis.....	ii
	Aval de la Directora de Tesis.....	iii
	Agradecimiento.....	iv
	Dedicatoria.....	v
	Resumen.....	vi
	Abstract.....	vii
	Certificación.....	viii
	 CAPITULO I.....	 3
1.	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	3
1.1	Antecedentes.....	3
1.1.1.	Proyecto 1.....	3
1.1.2.	Proyecto 2.....	4
1.2	Categorías Fundamentales.....	5
1.3.	Marco Teórico.....	6
1.3.1.	Economía.....	6
1.3.1.2.	Características de la economía.....	6
1.3.1.3.	Tipos de economía.....	7
1.3.1.4.	Modelo Económico.....	8
1.3.1.5.	Clasificación.....	8
1.3.1.6.	Microeconomía.....	9
1.3.1.6.1.	Tipos de análisis microeconomía.....	11
1.3.1.7.1	Importancia de la Macroeconomía.....	13
1.3.1.8.	Producto Interno Bruto PIB.....	13
1.3.1.9.	Ingresos Per Cápita.....	14
1.3.2	Comercialización.....	15
1.3.2.1	Canales de Comercialización.....	15
1.3.2.2	Planeación estratégica.....	17
1.3.2.3	Modelos de planes estratégicos.....	18

N°	CONTENIDO	PÁGINA
1.3.2.4.	Demanda	20
1.3.2.5.	Oferta	20
1.3.3.	Rentabilidad	21
1.3.3.1.	Ratio Financiero	21
1.3.3.2.	Análisis de Liquidez	22
1.3.3.3.	Análisis de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento	24
1.3.3.4.	Ratios de productividad	27
1.3.3.5.	Ratios de gestión, operativos o de rotación	28
1.3.3.6.	Valor actual neto (VAN)	30
1.3.3.7.	Tasa interna de retorno (TIR)	31
1.3.4.	Gestión Microempresarial	32
1.3.4.1.	Técnicas de Gestión Empresarial:	33
1.3.4.2.	Proceso administrativo	34
1.3.4.3.	Planificación	35
1.3.4.4.	Organización	35
1.3.4.5.	Dirección	36
1.3.4.6.	Control	36
1.3.5.	Aserraderos	37
1.3.5.1.	Importancia	38
1.3.5.2.	Descripción del proceso	38
1.3.5.3.	Criterios De Clasificación	39
1.3.5.4.	El Mercado Nacional De La Madera	40
1.3.5.5.	El aprovechamiento de madera en el Ecuador: Costa, Sierra y Amazonía	41
1.3.5.6.	Tipos de maderas	42
1.3.5.6.1.	Laurel	42
1.3.5.6.2.	Guayacán	43
1.3.5.6.2.	Fernán Sánchez	43
CAPITULO II		45
2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS		45
2.1.	Breve Caracterización del objeto de estudio	45
2.1.1.	Caracterización del objeto de estudio	46
2.1.2.	Marco Investigativo	47

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
2.1.3	Operacionalización de las Variables	48
2.2.	Metodología Empleada	49
2.2.1.	Tipos de investigación	49
2.2.1.1.	Investigación exploratoria.....	49
2.2.1.2.	Investigación descriptiva	49
2.2.2.	Métodos De Investigación	49
2.2.2.1.	Método deductivo	49
2.2.2.2.	Método inductivo	50
2.2.2.3.	Método analítico	50
2.3.	Población y muestra.....	51
2.3.1.	Población o universo de la investigación.....	51
2.3.2.	Tamaño de la muestra	51
2.3.3.	Desarrollo de la fórmula:	52
2.4.	Métodos y técnicas a ser empleadas.	52
2.5.	Análisis e Interpretación de Resultados Obtenidos.....	54
2.5.1.	Encuesta realizada a los propietarios de los aserraderos.....	54
2.6.	Análisis e Interpretación de Resultados Obtenidos.....	67
2.6.1.	Encuesta Realizada a los Consumidores de Madera.....	67
2.7.	Análisis e Interpretación de los Resultados	76
2.8.	Conclusiones.....	78
2.8.1.	Recomendaciones	79
CAPITULO III		80
3.	DISEÑO DE LA PROPUESTA	80
3.1.	Datos Informativos:	80
3.2.	Justificación	83
3.3.	Objetivos.....	83
3.3.1.	Objetivo General.....	83
3.3.2.	Objetivos Específicos	83
3.4.	Descripción de la propuesta.....	84
3.5.	Diseño y validación de la propuesta	86
3.5.1.	Depósito de Madera Tres Hermanas.....	86
3.5.1.1.	Antecedentes.....	86

N°	CONTENIDO	PÁGINA
3.5.1.2.	Análisis situacional FODA	86
3.5.1.3.	Imagen Corporativa	87
3.5.1.4.	Ubicación Geográfica del Depósito de Madera en estudio.....	87
3.5.2.	Estados Financieros	88
3.5.2.1.	Flujograma del proceso contable	88
3.5.6.	Estados Financieros	89
3.5.2.3.	Balance General	90
3.5.2.4.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	92
3.5.2.5.	Costo De Ventas	93
3.5.2.6.	Flujo de Caja de la Empresa con proyección a 5 años (10%).....	94
3.5.3.	Comercialización	95
3.5.3.1.	Flujograma De Comercialización	95
3.5.3.2.	Comercialización directa	96
3.5.3.3.	Flujograma de distribución	98
3.5.3.4.	Distribución de la Planta.....	99
3.5.4.	Análisis de indicadores financieros Depósito de Madera Tres Hermanas....	100
3.5.4.1.	Índices de Liquidez.....	100
3.5.4.2.	Índices de Productividad.....	102
3.5.4.3.	Índices de Rentabilidad.....	103
3.5.4.4.	Índices de Endeudamiento	104
3.5.5.	Valor Actual Neto (VAN).....	107
3.5.6.	Tasa Interna De Retorno (TIR)	108
3.6.	Depósito de Madera Darwin Xavier	111
3.6.1.	Antecedentes.....	111
3.6.1.2.	Análisis situacional FODA	111
3.6.1.3.	Imagen Corporativa	112
3.6.1.4.	Ubicación Geográfica del Depósito de Madera en estudio.....	112
3.6.2.	Estados Financieros	113
3.6.2.1.	Flujograma del proceso contable	113
3.6.2.2.	Estados de situación Inicial.....	114
3.6.2.3.	Balance General	115
3.6.2.4.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	117
3.6.2.5.	Costo de ventas	118
3.6.2.6.	Flujo de Caja de la Empresa con proyección a 5 años (10%).....	119

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
3.6.3.	Comercialización	120
3.6.3.1.	Flujograma de comercialización	120
3.6.3.2.	Comercialización directa	121
3.6.3.3.	Flujograma de Distribución	123
3.6.3.4.	Distribución de la Planta	124
3.6.4.	Análisis de indicadores financieros Depósito de Madera Darwin Xavier	125
3.6.4.1.	Índices de Liquidez	125
3.6.4.2.	Índices de Productividad	127
3.6.4.3.	Índices de Rentabilidad	128
3.6.4.4.	Índices de Endeudamiento	129
3.6.5.	Valor Actual Neto (VAN).....	130
3.6.6.	Tasa Interna De Retorno (TIR)	131
3.7.1.	Antecedentes	134
3.7.1.2.	Análisis situacional FODA	134
3.7.1.3.	Imagen Corporativa	135
3.7.1.4.	Ubicación Geográfica del Depósito de Madera en estudio.....	135
3.7.2.	Estados Financieros	136
3.7.2.1.	Flujograma del proceso contable	136
3.7.2.2.	Estado de Situación Inicial.....	137
3.7.2.3.	Balance General	138
3.7.2.4.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	140
3.7.2.5.	Costo de ventas	141
3.7.2.6.	Flujo de Caja de la Empresa con proyección a 5 años.....	142
3.7.3.	Comercialización	143
3.7.3.1.	Flujograma de Comercialización	143
3.7.3.2.	Comercialización directa	144
3.7.3.3.	Flujograma de Distribución	146
3.7.3.4.	Distribución de la Planta	147
3.7.4.	Análisis de indicadores financieros Depósito de Madera Mariana Herrera..	148
3.7.4.1.	Índices de Liquidez	148
3.7.4.2.	Índices de Productividad.....	150
3.7.4.3.	Índices de Rentabilidad.....	151
3.7.4.4.	Índices de Endeudamiento	152
3.7.5.	Valor Actual Neto (VAN).....	153

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
3.7.6.	Tasa Interna De Retorno (TIR)	154
3.8.	Relación con la economía del cantón La Maná	157
3.9.	Conclusiones y recomendaciones	159
3.9.1.	Conclusiones.....	159
3.9.1.2.	Recomendaciones	160

ÍNDICE DE TABLAS.

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
TABLA Nº 1		
Constitución.....		54
TABLA Nº 2		
Conocimiento.....		55
TABLA Nº 3		
Comercialización.....		56
TABLA Nº 4		
Empleados.....		57
TABLA Nº 5		
Personal.....		58
TABLA Nº 6		
Capacitación.....		59
TABLA Nº 7		
Beneficios.....		60
TABLA Nº 8		
Canales.....		61
TABLA Nº 9		
Convenios.....		62
TABLA Nº 10		
Estrategias.....		63
TABLA Nº 11		
Volumen de venta.....		64
TABLA Nº 12		
Mercado.....		65
TABLA Nº 13		
Buen trato.....		66
TABLA Nº 14		
Consumo.....		67

TABLA N° 15	
Tipo de Madera.....	68
TABLA N° 16	
Compra de Madera.....	69
TABLA N° 17	
Consumo Frecuente.....	70
TABLA N° 18	
Adaptación.....	71
TABLA N° 19	
Consumo De Madera.....	72
TABLA N° 20	
Atención.....	73
TABLA N° 21	
Entrega A Domicilio.....	74
TABLA N° 22	
Descuento.....	75
TABLA N° 23	
Usos.....	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº	CONTENIDO	PÁGINA
GRÁFICO N° 1		
Constitución.....		54
GRÁFICO N° 2		
Conocimiento.....		55
GRÁFICO N° 3		
Comercialización.....		56
GRÁFICO N° 4		
Empleados.....		57
GRÁFICO N° 5		
Personal.....		58
GRÁFICO N° 6		
Capacitación.....		59
GRÁFICOS N° 7		
Beneficios.....		60
GRÁFICOS N° 8		
Canales.....		61
GRÁFICO N° 9		
Convenios.....		62
GRÁFICOS N° 10		
Estrategias.....		63
GRÁFICO N° 11		
Volumen de venta.....		64
GRÁFICO N° 12		
Mercado.....		65
GRÁFICO N° 13		
Buen trato.....		66

GRÁFICO N° 14	
Consumo.....	67
GRÁFICO N° 15	
Tipos de Madera.....	68
GRÁFICO N° 16	
Compra de madera.....	69
GRÁFICO N° 17	
Consumo Frecuente.....	70
GRÁFICO N° 18	
Adaptación.....	71
GRÁFICO N° 19	
Consumo de madera.....	72
GRÁFICO N° 20	
Atención.....	73
GRÁFICO N° 21	
Entrega a domicilio.....	74
GRÁFICO N° 22	
Descuento.....	75
GRAFICO N° 23	
Usos.....	76
GRÁFICO N° 24	
Ubicación geográfica del depósito de madera en estudio.....	87
GRÁFICO N° 25	
Depósito de madera Tres Hermanas.....	88
GRÁFICO N° 26	
Flujograma de comercialización.....	95
GRÁFICO N° 27	
Flujograma de distribución.....	98
GRÁFICO N° 28	
Distribución de la planta	99

GRÁFICO N° 29	
Ubicación geográfica del depósito de madera en estudio.....	112
GRÁFICO N° 30	
Depósito de Madera Darwin Javier.....	113
GRÁFICOS N° 31	
Flujograma de comercialización.....	120
GRÁFICO N° 32	
Flujograma de distribución.....	123
GRÁFICO N° 33	
Distribución de la planta.....	124
GRÁFICO N° 34	
Ubicación geográfica del depósito de madera en estudio.....	134
GRÁFICO N° 35	
Depósito de madera Mariana Herrera.....	136
GRÁFICO N° 36	
Flugograma de comercialización.....	143
GRÁFICO N° 37	
Flujograma de distribución.....	146
GRÁFICO N° 38	
Distribución de la planta.....	147

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1

Encuesta dirigida a los compradores de madera

ANEXO 2

Encuesta dirigida a los gerentes de aserraderos

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar la Comercialización y Rentabilidad de los aserraderos y su relación con la economía del Cantón La Maná Provincia de Cotopaxi año 2011.

El problema trascendental es el desconocimiento acerca de la Comercialización y Rentabilidad en los aserraderos que da como resultado un inadecuado registro contable y la toma de decisiones oportunas.

El estudio es novedoso, porque no existen argumentos de investigaciones anteriores en el Cantón La Maná relacionadas con esta tematica , lo que implica que es de mucha utilidad y servira feacientemente como base de futuras investigaciones

Posee como bases los lineamientos de la metodología exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa, con la ayuda de los métodos inductivo, deductivo, analítico – sintético, y la aplicación de técnicas de investigación como las encuestas a los Distribuidores de madera de las empresas más preponderantes del Cantón y a los de los compradores al por menor de la misma.

Para realizar el análisis e interpretación de los resultados de la investigación de campo, se utilizó el soporte tecnológico de un sistema computacional mediante la utilización de las funciones de este programa informático, para la elaboración de cuadros y gráficos estadísticos, con los cuales se pudo emitir conclusiones y recomendaciones acerca la Comercialización y Rentabilidad de la madera

El presente proyecto de investigación contable se ha dividido para su mejor apreciación en tres capítulos.

En el Capítulo I se desarrollo el marco teórico el mismo que detalla las conceptualizaciones de las categorías fundamentales y nos brinda un soporte básico de temas como la economía, comercialización, con los canales de distribución y su respectiva planeación estratégica rentabilidad los índices y ratios financieros con sus respectivas formulas también forman parte del desarrollo de la presente unidad.

En el Capítulo II se analiza la metodología, haciendo un comienzo breve con la caracterización del objeto de estudio para posteriormente analizar los resultados de las encuesta efectuadas a los propietarios de los aserraderos como a los clientes para culminar con las conclusiones y recomendaciones de los datos arrojados por las encuestas

El capítulo III contiene la propuesta la misma que consta de los datos de las tres microempresas, sus respectivos estados financieros y el cálculo de los índices financieros donde se miden el índice de liquidez, endeudamiento , productividad y rentabilidad como también el porcentaje del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

Finalmente se emiten las conclusiones y las recomendaciones de la investigación, las referencias bibliográficas y los respectivos anexos que sirven de apoyo adicional sobre los temas tratados.

CAPITULO I

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Antecedentes

A través de la investigación en torno al tema, se encontró resultados de proyectos similares al tema planteado, los mismos que servirán de base para desarrollar de la mejor manera el presente trabajo de investigación y detallamos a continuación:

1.1.1. Proyecto 1

Resumen

“ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LOS ASERRADEROS DE LA CIUDAD DE QUEVEDO Y SU PROBLEMÁTICA, PROVINCIA DE LOS RÍOS”.

Previa a la actividad de investigación se realizó la zonificación de los aserraderos para conocer: la distribución, el flujo operativo los tipos de maquinarias usada en el Aserradero primario, las espacios más frecuentes de la zona, el porcentaje de aprovechamiento de la madera y de sus desperdicios, el mercado de los productos, la disponibilidad de mano de obra y los principales problemas existentes en la industria del Aserradero.

El resultado esperado es el mejoramiento de los niveles técnicos para la producción de la Madera Aserrada de la Ciudad de Quevedo, favoreciendo un desarrollo socioeconómico del mismo.

1.1.2. Proyecto 2

“ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE MADERA ASERRADA EN MÉXICO: EL CASO DE LA REGIÓN CHIGNAHUAPAN ZACATLÁN PUEBLA”.

Resumen.

En el presente trabajo se hace un análisis de las condiciones prevalecientes en la cadena productiva de la madera aserrada, con el propósito de determinar su competitividad y definir posibles estrategias que permitan elevar sus márgenes de rentabilidad y competitividad.

Con la apertura comercial, los productos forestales mexicanos han enfrentado dificultades para acceder a los mercados internacionales y mantener su participación en el mercado interno, disminuido las exportaciones y aumentado las importaciones, lo que se ha visto reflejado finalmente en un aumento del déficit de la balanza comercial.

1.2 Categorías Fundamentales

Cuadro N° 1



Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

1.3. Marco Teórico

1.3.1. Economía

La economía es una ciencia social que se dedica al estudio de los procesos de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios. El vocablo proviene del griego y significa “administración de una casa o familia”. Considerada como la rama que analiza cómo los seres humanos satisfacen sus necesidades ilimitadas con recursos escasos que tienen diferentes usos. (Robbins, M, P. 37).

La economía es la ciencia que estudia las relaciones sociales de producción. Basándose en el materialismo histórico, estudia el concepto del valor-trabajo que postula que el valor tiene su origen objetivo según la cantidad de trabajo necesaria para obtener un bien. (PARKIN Michael, 2007, p. 2).

Economía es una rama que trata lo concerniente a la administración de los recursos y la satisfacción de las diferentes necesidades humanas, por tanto su función es notablemente social, tratando de optimizar el uso de los medios materiales para maximizar la prosperidad de la población económica.

1.3.1.2. Características de la economía

La característica fundamental de la economía es el estudio de los sucesos económicos inmersos en la política tratando de cumplir con metas programadas tanto en producir más para de esta forma generar empleo para la sociedad siempre y cuando se mantenga la estabilidad de precios, de forma como acontecen en nuestro entorno de un conglomerado social, sin la intervención de los criterios del investigador. (ROSSETI José, 2008, p. 26).

- a) Es una ciencia social que estudia el comportamiento humano y las consecuencias que de dicho comportamiento se derivan para la sociedad.
- b) Estudia el comportamiento humano en relación con sus necesidades.
- c) Estudia la utilización de los recursos que son escasos. La escasez es relativa, ya que los recursos son limitados porque los deseos humanos son prácticamente ilimitados y crecientes. La escasez afecta tanto a las economías desarrolladas como a países del tercer mundo, pues a pesar de que los recursos existentes son muchos, las necesidades son siempre mayores, y es función de la Economía resolver cual va a ser el mejor uso que se da a estos recursos.
- d) Estudia cómo se distribuyen y qué uso se da a estos recursos, esto da lugar al problema de la elección.

1.3.1.3. Tipos de economía

- a) Economía planificada: La planificación económica y social las toma el estado bajo una dirección centralizada. El estado es el propietario de las tierras y de la industria y toma las decisiones más importantes que afectan a la población. La libertad individual está bajo mínimos.
- b) Economía de libre mercado: Las empresas y los individuos intentan obtener un máximo beneficio sin la interferencia del Estado. Los recursos se distribuyen entre la población en un mercado en el que el individuo busca su propio interés. Todos los procesos económicos se determinan exclusivamente a través de la oferta y la demanda.
- c) Economía mixta: Basada principalmente en el libre mercado pero con una gran dosis de intervención por parte del Estado. El Estado controla una parte importante de la renta mediante impuestos y regula la forma en que el individuo

busca su propio interés. En la economía existen unas claras reglas de juego que todos deben respetar.

1.3.1.4. Modelo Económico

Un modelo económico es una simplificación y una abstracción de la realidad que a través de supuestos, argumentos y conclusiones explica una determinada proporción o un aspecto de un fenómeno más amplio. (Martínez, 2007, Modelo Económico, P. 3).

El modelo económico tiene dos grandes aplicaciones. En la economía matemática, se trata de una representación teórica del funcionamiento pretendido de los diversos procesos de la economía. En este sentido, el modelo económico utiliza variables y relaciones lógicas entre las mismas, con el objetivo de que la representación simplificada ayude a comprender sistemas más complicados. (Robbins, M, 2007, P. 89).

Los modelos económicos suponen que el comportamiento de los individuos es racional en el sentido de que se toman aquellas decisiones que son más efectivas para ayudar al individuo a alcanzar sus propios objetivos.

1.3.1.5. Clasificación

El sistema descentralizado consiste en establecer que los individuos sean los protagonistas fundamentales de la economía. Quiere decir que cada individuo tiene la libertad de decidir la actividad que quiera ya sea en la producción o en la distribución. Este individuo debe elegir si se dedica a producir pan, zapatos o cohetes. O bien, si desea comercializar lo que otros producen. (Martínez, 2007, Modelo Económico, Pg. 17).

El sistema descentralizado establece como normas de funcionamiento el respeto a la propiedad de los demás individuos así como el respeto a la libre competencia. Este sistema tiene también distintas denominaciones: sistema capitalista, sistema de libre empresa, liberalismo económico, economía de mercado, neoliberalismo, etc. El sistema centralizado requiere la abolición de la propiedad privada y por lo tanto la prohibición del comercio entre los particulares (Robbins, 2007 Economía General, P. 59)

Para la economía política, en cambio, el modelo económico es el nombre que reciben los conjuntos de procesos sociales y de producción que dictamina el Estado con la intención de lograr la mejor relación posible entre las empresas y las economías domésticas.

1.3.1.6. Microeconomía

Uno de los objetivos de la microeconomía es analizar los mecanismos que establecen los precios relativos de los bienes y factores, así como los efectos de las diferentes instituciones en variables claves como los precios de mercado, cantidades comerciadas y beneficios de las empresas y de los consumidores. (F. Montilla, 2008, Pg.5).

Las instituciones que analiza la microeconomía pueden ser diferentes organizaciones de mercado (competencia perfecta, monopolio, oligopolio, etc.), los efectos de los diferentes tipos de impuesto. . (Martínez, 2007, Pg. 17).

La microeconomía es una parte de la economía que estudia el comportamiento económico de agentes económicos individuales, como son los consumidores, las empresas, los trabajadores y los inversores; así como de los mercados. Considera las decisiones que toma cada uno para cumplir ciertos objetivos propios. Los

elementos básicos en los que se centra el análisis microeconómico son los bienes, los precios, los mercados y los agentes económicos. La gran mayoría de los modelos que se exponen en el presente artículo tienen como base la existencia de un marco económico y social de economía descentralizada, en el que existe propiedad privada

a) Teoría del consumidor

La teoría del consumidor forma parte de la microeconomía y se encarga del estudio del comportamiento de los agentes económicos en su carácter de demandante de bienes y servicios. (F. MONTILLA, 2008, Pg.11).

Un enfoque de la teoría del consumidor se basa en el supuesto de que cada consumidor puede medir la utilidad o satisfacción que recibe el consumidor en cada unidad de un artículo. Este supuesto es irreal puesto que sabemos que los consumidores no se comportan de esa manera. (MARTÍNEZ, 2007, Pg. 33).

La teoría del consumidor es una rama de la microeconomía, que estudia el comportamiento de un agente económico en su carácter de consumidor de bienes y de servicios encaminado a la obtención de la curva de demanda del consumidor para los distintos bienes.

b) Teoría de la producción

La producción es el proceso de creación de los bienes y servicios que la población puede adquirir para consumirlos y satisfacer sus necesidades. El proceso de producción se lleva a cabo en las empresas, las cuales se encuentran integradas en ramas productivas y éstas en sectores económicos. (Robbins, 2007, P. 83)

La empresa utiliza recursos productivos para realizar el proceso de producción, estos recursos son considerados insumos que se transforman, con el objeto de producir bienes y servicios. (LOGHAN Matew, 2009, p.72).

La determinación de los precios y volúmenes de producción de distintos artículos, depende no solo de la demanda de los consumidores, sino también de los costos de producción. Los costos, a su vez, dependen de las cantidades de los distintos factores productivos necesarios para obtener cierto volumen de producción y de los precios que deben pagarse por los factores productivos.

1.3.1.6.1. Tipos de análisis microeconomía

Para Martínez en el Año 2007 el análisis microeconómico se centra normalmente en la teoría de la demanda del consumidor, en el estudio de la oferta, en la asignación de recursos a escala de la empresa y en la teoría de los precios. Estos análisis suelen desarrollarse en tres etapas:

La Microeconomía propone modelos matemáticos que desarrollan los supuestos sobre el comportamiento de los agentes económicos, las conclusiones a la que se llegue usando esos modelos solo será válida, en tanto en cuanto, se cumplan los supuestos, cosa que no ocurre siempre, especialmente si se trata de supuestos muy fuertes o restrictivos, los que se detallan a continuación

a) En primer lugar, se supone que los productores y consumidores individuales actúan tomando como dados los precios de las mercancías que compran y venden, en tanto que las cantidades compradas y vendidas resultan las variables dependientes de ese nivel de precios.

b) El mercado concreto de un bien o servicio determinado constituye el núcleo de la segunda etapa, donde se estudia la formación del precio a partir de las compras

y ventas de las mercancías como resultado de las acciones independientes de oferentes y demandantes.

c) En la tercera etapa, la más general, se introducen las interrelaciones entre los diversos mercados del sistema y todos los precios se determinan simultáneamente.

1.3.1.7. Macroeconomía

La macroeconomía es la parte de la teoría económica que se encarga del estudio global de la economía, mediante el análisis de las variables económicas agregadas como el monto total de bienes y servicios producidos, el total de los ingresos, el nivel de empleo, de recursos productivos, la balanza de pagos, el tipo de cambio y el comportamiento general de los precios. (LOGHAN Matew, 2009, p.72).

La macroeconomía puede ser utilizada para analizar cuál es la mejor manera de influir en objetivos políticos como por ejemplo hacer crecer la economía, conseguir la estabilidad de precios, fomentar el empleo y la obtención de una sustentable y equilibrada balanza de pagos. (ROBIN, Jacob, 2008, p. 56).

La macroeconomía es la rama de la economía que estudia el comportamiento de agregados, por oposición a la microeconomía, que estudia unidades individuales. Las variables que usualmente estudia la macroeconomía son el nivel de renta nacional, el consumo, el ahorro, la inversión, la inflación, el tipo de cambio, etc. Estos elementos de los que se encarga la macroeconomía, están en realidad compuestas por otros elementos individuales. Por ejemplo, la inversión nacional se forma por la inversión de cada una de las empresas y del gobierno. Los índices de precios intentan reflejar la variación del promedio de precios de toda la economía.

1.3.1.7.1 Importancia de la Macroeconomía

La macroeconomía es importante porque nos permite conocer los lineamientos generales del desarrollo económico de un país para poder influir en él. Nos sitúa y nos ubica en la realidad socio – económica en la que nos desenvolvemos (CONNELL Campbell, STANLEY Blue, 2008, p. 10).

La importancia de la macroeconomía es que permite conocer la realidad económica de un determinado país, haciendo referencia a criterios generales, como el ingreso nacional, producto nacional, inflación, devaluación, crisis económica y otros fenómenos macroeconómicos (NIKITIN Peter, 2007, p. 14).

La macroeconomía busca establecer criterios y recomendaciones de política para que las políticas fiscales y monetarias tengan efectos positivos en la economía.

1.3.1.8. Producto Interno Bruto PIB

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo -en términos globales y por ramas de actividad- se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales. (BCE, WEB, 2010).

El PIB mide el valor de mercado de la producción anual; es su medida monetaria. Así debe ser si queremos comparar conjuntos heterogéneos de bienes y servicios que se producen en años diferentes y tener una idea de su valor relativo que tenga algún sentido (CONNELL Campbell, STANLEY Blue, 2006, p. 129).

El Producto Interno es el valor total de la corriente de bienes y servicios finales. Al ser el Producto Interno un agregado o la suma total de numerosos componentes, las unidades de medida en que estos vienen expresados son heterogéneas (toneladas, metros, unidades, kilovatios hora, etc.). Para obtener un valor total, es preciso transformarlos a términos homogéneos lo que se consigue dando valores monetarios a los distintos bienes y servicios; el Producto Interno es pues, una operación matemática de multiplicación en la que entran dos grandes factores: uno real, formado por las unidades físicas, bienes y servicios y el otro monetario integrado por sus precios.

1.3.1.9. Ingresos Per Cápita

El ingreso per cápita es el resultado de dividir el ingreso de un país, por el número de habitantes. El ingreso total de la economía es igual al Producto Interno Bruto (PIB). Usualmente, el ingreso per cápita se utiliza como una medida de la riqueza y es comparable entre países. (NIKITIN Peter, 2007, p. 14).

El Ingreso Per Cápita es un indicador comúnmente usado para estimar la riqueza económica de un país. Numerosas evidencias muestran que la renta per cápita está positivamente correlacionada con la calidad de vida de los habitantes de un país. El Ingreso Per Cápita, es la relación que hay entre el PIB (producto interno bruto), y la cantidad de habitantes de un país. Para conseguirlo, hay que dividir el PIB de un país entre su población. (MOCHON Francisco, 2006, p. 28).

Es un indicador comúnmente usado para estimar la riqueza económica de un país, muestran que la renta per cápita está positivamente correlacionada con la calidad de vida de los habitantes de un país.

1.3.2 Comercialización

Comercialización es la acción y efecto de comercializar (poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta). Por ejemplo: “La empresa norteamericana lanzará la comercialización de un nuevo producto en los próximos días”, “La comercialización de madera fue un éxito”, “Tenemos un buen producto, pero todavía fallamos en la comercialización”. (MORENO, P.2007 P.78)

Se denomina comercialización a la planificación y control de los bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y asegurar que el producto solicitado se encuentre en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requeridos, garantizando así unas ventas rentables (MANKIW Gregory, 2008, p. 260).

La comercialización tiene distintos usos es posible asociar la comercialización a la distribución o logística, la cual hace llegar físicamente el producto o el servicio al consumidor final.

1.3.2.1 Canales de Comercialización

Es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.(MORENO, P, 2007 P. 85)

El punto de partida del canal de distribución es el productor. El punto final o de destino es el consumidor. En este sentido, un canal de distribución está constituido

por una serie de empresas y/o personas que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan genéricamente intermediarios. (MANKIW Gregory, 2008, p. 280).

Los canales de comercialización son aquellos que nos permiten tener idea clara del proceso de distribución que requiere un producto determinado los indirectos son los que realizan las funciones de distribución, son empresas de distribución situadas entre el productor y el usuario final; en la mayoría de los casos son organizaciones independientes del fabricante.

a) Canales Directos

Se denomina Canales Directos cuando el un productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios. Es el caso de la mayoría de los servicios; también es frecuente en las ventas industriales porque la demanda está bastante concentrada (hay pocos compradores), pero no es tan corriente en productos de consumo (GARCÍA, B.2008, P. 58).

Este tipo de canal de comercialización es adecuado para pequeñas y medianas empresas que se encuentran ubicadas y trabajan dentro de una ciudad que se puede abarcar con medios propios. (NIKITIN Peter, 2007, p. 36).

La ventaja de hacer uso de este tipo de canal es que nos permite tener un mayor control sobre nuestros productos o sobre la venta, por ejemplo, nos permite asegurarnos de que los productos serán entregados en buenas condiciones, o de poder ofrecer un buen servicio o atención al cliente.

b) Canales Indirectos

Este tipo de canal de distribución suele ser indirecto, porque existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final. El tamaño de

los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto. Dentro de los canales indirectos se puede distinguir entre canal corto y canal largo. (ROMERO, B.2008, P. 98).

En este canal de comercialización largo intervienen muchos intermediarios (mayoristas, distribuidores, almacenistas, revendedores, minoristas, agentes comerciales, etc.). Este canal es típico de casi todos los productos de consumo, especialmente productos de conveniencia o de compra frecuente, como los supermercados, las tiendas tradicionales, los mercados o galerías de alimentación. (BENITEZ, Groelck 2009, P7 185).

En general, se considera que los canales de distribución cortos directos conducen a precios de venta al consumidor reducidos ya que su proceso de distribución es rápido y, a la inversa, que canales de distribución largos indirectos son sinónimo de precios elevados ya que su distribución requiere de gasto de mucha mano de obra

1.3.2.2 Planeación estratégica

La planeación estratégica consiste en la selección de los objetivos mayores de la empresa, de las estrategias que serán adoptadas para poder alcanzar estos objetivos y de la definición de las fuentes de recursos. Esta planeación abarca aspectos globales, amplios, genéricos y de largo plazo. (Robbins, 2007 Economía General, P. 46).

Una vez definidos estos aspectos, es necesario elaborar el plan estratégico, el cual mantendrá la coherencia con éstos. En otras palabras, la planeación estratégica se materializa en un documento llamado plan estratégico. (BENITEZ, Groelck 2009, P7 185).

EL plan estratégico de la organización, es muy valioso ya que nos permite tener control integral de las actividades que se realizan en la empresa así como la organización y la jerarquía de cada una de funciones a ella encomendadas teniendo en cuenta el contenido y la importancia de la planeación estratégica, se acostumbra que la responsabilidad por su elaboración quede en manos del presidente y de los directivos de la empresa

1.3.2.3 Modelos de planes estratégicos

Según Guerrero en el año 2008 en la P. 78 manifiesta que existen varios modelos de planes estratégicos. El que adoptamos- compilado por Aluisio Ambrosio-, está compuesto por diez etapas. El modelo comienza con la definición de negocio y finaliza con el establecimiento de las metas. Los diferentes elementos que componen este modelo se explican a continuación.

a) Definición del negocio. En esta etapa de la planeación se establecen los propósitos del negocio: la rama del mercado en que la empresa actúa o va a actuar, los productos ofrecidos al mercado y las necesidades de los clientes que pretenden atenderse.

b) Análisis externo. Esta es una actividad de recopilación y análisis de los factores ambientales que afectan a la empresa, de la forma como pueden evolucionar y del surgimiento de nuevos factores que puedan influir en su vida.

c) Análisis interno. En este punto, todos los involucrados en el proceso realizan esfuerzos para ampliar el conocimiento que se tiene de la empresa y del sistema en que se encuadra.

d) Escenario. Es la previsión de la evolución de los factores que influyen o pueden influir en el desempeño de la empresa.

e) Valores éticos. En esta etapa, se identifican y definen los valores éticos que dirigen las actividades de la empresa.

f) Misión. La misión de la empresa involucra la razón de su existencia, la función que desempeña de manera que sea útil y justifique sus ganancias, atendiendo a las expectativas de sus accionistas y de la sociedad en la que actúa. La misión expresa dónde y cómo la empresa espera obtener ganancias, por medio de la oferta de un producto o la prestación de un servicio útil y deseable.

g) Visión. En esta etapa, se establece la visión del futuro de la empresa, de la forma más precisa posible, intentando determinar los elementos que la ayudarán a controlar su propio destino.

h) Objetivos. Aquí se seleccionan los objetivos: determinadas situaciones que la empresa quiere alcanzar y si tiene condiciones razonables de hacerlo para cumplir misión y alcanzar su visión. Es la respuesta a la pregunta ¿qué hacer? Por ejemplo, aumentar el 10% las ventas del producto x para el próximo año.

i) Estrategias. En este ítem se responde a la pregunta ¿cómo hacerlo? Las estrategias existen asociadas a objetivos y muestran cómo la empresa va a utilizar sus recursos para alcanzar sus objetivos. Si el objetivo es aumentar el 10% las ventas del producto x, la estrategia puede ser ampliar el y % la cantidad de vendedores.

j) Metas. Una vez definidos los objetivos y escogidas las estrategias, es necesario definir una programación de ejecución para estipular qué resultados deben ser alcanzados, cuándo deben ser conseguidos y por quién deben ser logrados.

1.3.2.4. Demanda

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir. Casi todos los seres humanos del planeta demandan un bien o un servicio, oro, madera, zumo de naranja, educación superior... No obstante lo más interesante de la oferta y la demanda es como interactúan la una con la otra (WONNACOTT Paul, 2005, p. 59).

Los factores que guían la decisión de las economías domésticas de consumir un determinado bien, en un periodo de tiempo dado, es conocido con el nombre de la demanda (KATZ Michael, 2007, p.17).

La demanda está representada por el comportamiento de las necesidades del consumidor en un tiempo determinado, decisión en la cual prima el precio de los bienes o servicios, como un mecanismo que puede hacer variar las condiciones del mercado.

1.3.2.5. Oferta

Es la cantidad de bien o servicio que el vendedor pone a la venta Este bien o servicio pueden ser bicicletas, horas de clases de conducir, caramelos o cualquier otra cosa que se nos ocurra. (WONNACOTT Paul, 2005, p. 59).

Los factores que guían la decisión de las empresas de vender en un mercado, las cantidades de un determinado bien, en un periodo de tiempo dado, es conocido con el nombre de la oferta (KATZ Michael, 2007, p. 13).

La oferta está representada por el comportamiento de los productores y/o distribuidores, que en un periodo de tiempo determinado están dispuestos a vender

un mismo bien con distintos precios, buscando obtener el mayor margen de utilidad posible.

1.3.3. Rentabilidad

Rentabilidad es sinónima a la de productividad, o a la de rendimiento. En todos los casos se trata de un índice, de una relación tal como, por ejemplo, la relación entre un beneficio y un coste incurrido para obtenerlo, entre una utilidad y un gasto, o entre un resultado y un esfuerzo. La noción económica de productividad, como relación entre producción y factores de producción empleados, es de este mismo tipo. (RUEDA, 2007 P22).

La rentabilidad es el resultado del proceso productivo. Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado (MORA Roberto, 2008. p. 79).

La rentabilidad también es utilizada para determinar la relación que existe entre las utilidades o beneficios de una empresa, y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.

1.3.3.1. Ratio Financiero

Los ratios financieros (también llamados razones financieras o indicadores financieros), son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado

actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella. (MOLINA, J. 2010, P 19).

Los ratios financieros, también conocidos indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa. (Medina, 2008, P. 58).

Un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc.

1.3.3.2. Análisis de Liquidez

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. (VARGAS, A.2007 P, 35).

Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. (NIKITIN Peter, 2007, p. 86).

El margen de liquidez y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero

suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo.

a) Ratio de liquidez general o razón corriente

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. (F. MONTILLA, 2008, Pág. 65).

Fórmula.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

b) Ratio prueba ácida

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. . (F. Montilla, 2008, Pág. 63).

Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra

Fórmula.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

c) Ratio de rotación de cobro

Éste índice es útil porque permite evaluar la política de créditos y cobranzas empleadas, además refleja la velocidad en la recuperación de los créditos concedidos.

Su fórmula es
$$\frac{\text{VENTAS AL CRÉDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES}}$$

d) Ratio de periodo de cobro

Indica el número de días en que se recuperan las cuentas por cobrar a sus clientes.

Su fórmula es:
$$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR}}{\text{VENTAS A CRÉDITO}} \times 100$$

1.3.3.3. Análisis de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo. (ROBBINS, 2007, P.89).

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo. (SÁNCHEZ Alfonso, 2008, p. 105).

Para la entidad financiera, lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje. El analista debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo.

a) Estructura del capital patrimonio

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

Lo calculamos dividiendo el total del pasivo por el valor del patrimonio:

Fórmula:

$$\text{ESTRUCTURA DEL CAPITAL} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{PAS CORRIENTE}} = \text{X100}$$

b) Endeudamiento a largo plazo

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. Y mide la capacidad de endeudamiento por periodos largos en este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

Fórmula.

$$\text{RAZON DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{PAS LARGO PLAZO}} = \%$$

c) Ratio de endeudamiento patrimonio activo

Mide la relación entre los fondos totales a corto y largo plazo aportados por los acreedores, y los aportados por la propia empresa.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACTIVO}} \times 100$$

d) Ratio de endeudamiento de activo

Mide cuánto del activo total se ha financiado con recursos o capital ajeno, tanto a corto como largo plazo

Su fórmula es:

$$\frac{\text{PAS. CORR.} + \text{PAS. NO CORR.}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

e) Dependencia Bancaria

Mide el nivel de endeudamiento bancario que posee la empresa

Su fórmula es:

$$\frac{\text{ADEUDO BANCARIO.}}{\text{ACTIVO}}$$

f) Razón Cobertura e interés

Mide de cuanto fue su cobertura sobre el pasivo

Su fórmula es:

$$\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACION.}}{\text{GASTOS FINANCIEROS – PAGO PRINCIPAL}}$$

1.3.3.4. *Ratios de productividad*

Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

a) Margen de Utilidad

Es el ratio más representativo de la marcha global de la empresa, ya que permite apreciar su capacidad para obtener utilidades sobre las ventas en el uso del total activo.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100$$

b) Margen de Utilidad Bruta

Llamado también margen bruto sobre ventas, muestra el margen o beneficio de la empresa respecto a sus ventas.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100$$

c) Ratio de rentabilidad neta sobre ventas

El resultado que nos brinda la realización de este ratio financiero nos muestra que los ingresos que adquiere el aserradero después de pagar los gastos administrativos y de venta

Su fórmula es:

$$\frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

d) Ratio de rentabilidad por acción

Llamado también utilidad por acción, permite determinar la utilidad neta que le corresponde a cada acción. Este ratio es el más importante para los inversionistas, pues le permite comparar con acciones de otras empresas.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{NÚMERO DE ACCIONES}} \times 100$$

1.3.3.5. Ratios de gestión, operativos o de rotación

Según Loghan Matew Evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activo.

A su vez, los ratios de gestión se dividen en:

a) Ratio de rotación por pagar

Mide el plazo que la empresa cuenta para cancelar bonificaciones.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{COMPRAS AL CRÉDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES}}$$

d) Ratio de rotación de inventarios

Indica la rapidez en que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar mediante las ventas al determinar el número de veces que rota el stock en el almacén durante un ejercicio.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS (EXISTENCIAS)}}$$

1.3.3.6. Ratios Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa, evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. (SÁNCHEZ Alfonso, 2008, p. 120).

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con el patrimonio, y la inversión. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operación. (MORA Roberto, 2008. p. 83).

Los ratios de rentabilidad son una acción que se aplica a toda acción económica con el fin de obtener un resultado en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial, Es el ratio más representativo de la marcha global de la empresa, ya que permite apreciar su capacidad para obtener utilidades en el uso del total activo.

1. Rendimiento sobre el Patrimonio

Su fórmula es:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL}}$$

3. Rendimiento sobre la Inversión

Su fórmula es:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

1.3.3.6. Valor actual neto (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable (ROBBINS, 2007 I, P. 134).

Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo. AYALA Jorge, 2009, p. 172).

La tasa de descuento (TD) con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima, que se espera ganar; por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) es porque se ha cumplido con dicha tasa. Y cuando

el BNA es mayor que la inversión es porque se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

La fórmula del VAN es:

$$\text{Actual Neto} = \text{Beneficio Neto Actualizado} - \text{Inversión}$$

$\text{VAN} > 0 \rightarrow$ el proyecto es rentable.

$\text{VAN} = 0 \rightarrow$ el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la TD.

$\text{VAN} < 0 \rightarrow$ el proyecto no es rentable.

Entonces para hallar el VAN se necesitan:

- a) tamaño de la inversión.
- b) flujo de caja neto proyectado.
- c) tasa de descuento.

1.3.3.7. Tasa interna de retorno (TIR)

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0). (LORETO, 2007, P. 37).

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples en tanto, diversos autores la conceptualizan como la tasa de interés (o la tasa de descuento) con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. (AYALA Jorge, 2009, p. 186).

La T.I.R. es un indicador de rentabilidad relativa del proyecto, por lo cual cuando se hace una comparación de tasas de rentabilidad interna de dos proyectos no tiene en cuenta la posible diferencia en las dimensiones de los mismos. Una gran inversión con una T.I.R. baja puede tener un V.A.N. superior a un proyecto con una inversión pequeña con una T.I.R. elevada el TIR mide la viabilidad del proyecto a invertir.

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- a) tamaño de inversión.
- b) flujo de caja neto proyectado.

Para hallar la TIR hacemos uso de la fórmula del VAN, sólo que en vez de hallar el VAN (el cual reemplazamos por 0), estaríamos hallando la tasa de descuento:

$$\text{VAN} = \text{BNA} - \text{Inversión}$$

1.3.4. Gestión Microempresarial

Gestión Microempresarial es todo lo que debe hacer como microempresario para iniciar, ampliar, aumentar la producción, relacionarse con los clientes, vender más los productos terminados, adquirir y usar bien los Microcréditos, y todo cuanto se haga para generar mayores ingresos, manejar y controlar bien el negocio. En otras palabras, Gestión Microempresarial es la forma como se planifica, organiza, integra, dirige y controla las acciones que llevarán a obtener mayores utilidades monetarias. (MIELES. 2008 Pág. 9).

Gestión microempresarial es un término que abarca un conjunto de técnicas que se aplican a la administración de una pequeña empresa y dependiendo del tamaño de la empresa, dependerá la dificultad de la gestión del empresario o productor. El objetivo fundamental de la gestión del empresario es mejorar la productividad,

sostenibilidad y competitividad, asegurando la viabilidad de la empresa en el largo plazo. (MIELES. 2008 Pág. 11).

Conocer las bases de la gestión microempresarial es lo que todo empresario debe aprender para iniciar ampliar, aumentar la producción, relacionarse bien con los clientes, vender más los productos terminados sino expandir la empresa y generar mayores márgenes de utilidad y rendimiento

1.3.4.1. Técnicas de Gestión Empresarial:

Para el analista (AYALA Jorge, 2009, p. 33). Las técnicas de gestión empresariales deben mantener cierto lineamiento y consideraciones las mismas que se detallan a continuación Análisis Estratégico: diagnosticar el escenario identificar los escenarios político, económico y social internacionales y nacionales más probables, analizar los agentes empresariales exógenos a la empresa.

a) Gestión Organizacional o Proceso Administrativo: planificar la anticipación del quehacer futuro de la empresa y la fijación de la estrategia y las metas u objetivos a cumplir por la empresa; organizar, determinar las funciones y estructura necesarias para lograr el objetivo estableciendo la autoridad y asignado responsabilidad a las personas que tendrán a su cargo estas funciones.'

b) Gestión de la Tecnología de Información: aplicar los sistemas de información y comunicación intra y extra empresa a todas las áreas de la empresa, para tomar decisiones adecuadas en conjunto con el uso de Internet.

c) Gestión Financiera: obtener dinero y crédito al menos costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para lograr máximos rendimientos, llevando un adecuado registro contable.

d) Gestión de Recursos Humanos: buscar utilizar la fuerza de trabajo en la forma más eficiente posible preocupándose del proceso de obtención, mantención y desarrollo del personal.

e) Gestión de Operaciones y Logística de abastecimiento y distribución: suministrar los bienes y servicios que irán a satisfacer necesidades de los consumidores, transformando un conjunto de materias primas, mano de obra, energía, insumos, información. etc. En productos finales debidamente distribuidos.

f) Gestión Ambiental: contribuir a crear conciencia sobre la necesidad de aplicar, en la empresa, políticas de defensa del medio ambiente.

1.3.4.2. Proceso administrativo

Los partidarios de la escuela del proceso administrativo consideran la administración como una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que constituyen el proceso administrativo único.

Este proceso administrativo formado por cuatro funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control. Constituyen el proceso de la administración.

a) La planificación para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse.

b) La organización para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias.

c) La ejecución por los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo.

d) El control de las actividades para que se conformen con los planes.

1.3.4.3. Planificación

Es una anticipación del futuro para la práctica. Es la función inicial del Management y su contenido se concreta en la ayuda a la toma de decisiones. VELÁSQUEZ Gustavo, 2008, p. 18).

La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización (VILLACIS José, 2007, p. 15).

En esencia, se formula un plan o un patrón integrando predeterminando de las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante.

Los resultados de la planificación se concretan en una serie de instrumentos llamados planes.

- a) Metódico: que se basa en un análisis lo más exacto y exhaustivo posible de la información existente.
- b) Flexible: que pueda adaptarse a las constantes evoluciones de los distintos procesos.
- c) Exactitud: para lograr efectividad y operatividad y que se integre en una planificación global.

1.3.4.4. Organización

La estructura organizativa del trabajo que tenga una empresa influye directamente en la percepción que pueda tener un trabajador de sus condiciones laborales y en su rendimiento profesional. (Loreto, 2009, P. 34)

Una estructura organizativa muy vertical, con una larga cadena de mando y tramos de control corto no favorece el trabajo en equipo, por el contrario las estructuras horizontales facilitan mejor el trabajo en equipo. MARTÍNEZ, Guerra, 2009, P. 196).

La estructura organizacional influye en la cantidad de reglas, procedimientos, trámites y otras limitaciones a que se ven enfrentados los trabajadores en el desarrollo de su trabajo.

1.3.4.5. Dirección

Es el ejercicio del poder o de influencia en colectividades sociales tales como grupos, organizaciones, comunidades o naciones, existen diferentes estilos de dirección, cada dirigente tiene su estilo propio de acuerdo con su personalidad o con la situación que se plantee en cada momento.(LORETO, 2009, P. 36)

Esta etapa del proceso administrativo, llamada también ejecución, comando o liderazgo, es una función de tal trascendencia, que algunos autores consideran que la administración y la dirección son una misma cosa (VILLACIS José, 2007, p. 19).

La dirección es la base donde se sustenta el equilibrio de una microempresa de ahí depende su estructura, fuerza sólida y organizada, la dirección siempre va de acuerdo a lo que se plantea.

1.3.4.6. Control

El control es un proceso que sirve para guiar la gestión empresarial hacia los objetivos de la organización y un instrumento para evaluarla. (RIVERA, 2009, P. 36)

Existen diferencias importantes entre las concepciones clásica y moderna de control de gestión. La primera es aquella que incluye únicamente al control operativo y que lo desarrolla a través de un sistema de información relacionado con la contabilidad de costos, mientras que la segunda integra muchos más elementos y contempla una continua interacción entre todos ellos. (AYALA Jorge, 2009, p. 19).

El nuevo concepto de control de gestión centra su atención por igual en la planificación y en el control, y precisa de una orientación estratégica que dote de sentido sus aspectos más operativos.

1.3.5. Aserraderos

La industria del Aserradero es la más antigua y más extensamente establecida de todas las industrias elaboradoras de la madera. En su forma más sencilla exige muy poco en cuanto a capital y mano de obra especializada y puede funcionar en condiciones competitivas en escala muy pequeña, por lo que casi todos los países del mundo tienen aserraderos de mayor o menor importancia. (VELASTEGUI, Romero, 2010, P 1).

Los aserraderos es el oficio de las personas que trabajan comercializando la madera para usos diferentes el mayor consumidor son las ebanisterías que se encargan de dar diseño propia diferentes muebles (COZZO Domingo, 2007, p. 20).

La madera aserrada es uno de los productos más importantes dentro de la industria forestal. El estudio del procesamiento de la madera en troza resultante en madera aserrada y su calidad obtenida, son importantes para determinar la rentabilidad de la operación.

1.3.5.1. Importancia

La forma más simple de industrializar la madera a partir de la troza, es su aserrado mediante gran variedad de máquinas y herramientas que pueden ser desde manual hasta los aserraderos sumamente automatizados, capaces de producir 250 m³ de madera aserrada en sección de trabajo. (GARCÍA, B.2008, P. 98).

La madera es un material que se obtiene del tronco de los árboles y se le ha dado en los últimos tiempos una importancia comercial, debido a que se utiliza en la fabricación de diferentes artículos para el hogar. (MASECA Manuel, 2008, p. 8).

La importancia de las industrias del Aserradero esta sujeta a la interacción de un sin número de variables, a las que se agregan constantemente nuevos factores que pueden modificar considerablemente las operaciones iniciales. El desarrollo de este sector esta influenciado directamente por la materia prima, por la evaluación de la demanda de los productos y de la disposición de absorber cambios técnicos, además influirán de manera determinante los efectos del hombre sobre el medio ambiente.

1.3.5.2. Descripción del proceso

Los conceptos principales que intervienen en el proceso son los siguientes: metal sobrante, profundidad de corte, velocidad de avance y velocidad de corte. Cuando se trata de la fabricación de una pieza existen muchos métodos para escoger, pero usualmente lo que se realiza es que se trabaja la pieza de partida previamente con lo que se llaman procesos sin arranque de viruta. De tal modo que el proceso con arranque de viruta sea muy pequeño, por medio del arranque de viruta se logran resultados con mejores tolerancias y acabados superficiales, por esto hoy por hoy los procesos de manufactura con arranque de viruta están a la vanguardia en la industria metalmecánica. (LORETO, M 2008, P. 89)

Entre el concepto práctico de dureza que poseen los obreros de la madera y la determinación por medios técnicos suele haber grandes diferencias que para el carpintero es dura, semidura. La flexibilidad es en cambio una virtud de pocas maderas, muy coloreadas, resinosas, tánicas o muy duras poseen escasa flexibilidad (MASECA Manuel, 2008, p. 21).

Por estas razones el estudio de la optimización de estos procesos debe ser más profundo con el pasar de los días. En este trabajo se profundizará acerca del proceso de corte con sierra, además del proceso de cepillado y limado; pues estos son varios de los procesos de corte con arranque de viruta más utilizado por la industria en la actualidad

1.3.5.3. Criterios De Clasificación.

La clasificación de la madera aserrada fue durante mucho tiempo una fuente de permanente controversia, situación que impidió alcanzar consensos respecto a la forma de enfocar el problema, tanto desde el punto de vista de los objetivos buscados, como de los métodos que cabría aplicar. Existiendo conciencia de que una carencia de normas eficientes de clasificación perjudicaba abiertamente las posibilidades de comercialización del producto del Aserradero, especialmente del Pino radiata, la Corporación Maderera, decidió asumir directamente la responsabilidad de estudiar y proponer metodologías de clasificación, aplicables sobre la producción de Aserradero típica de las empresas forestales nacionales.. (VELASTEGUI, Romero, 2010, P 1).

Las maderas se clasifican en duras y blandas según el árbol del que se obtienen la madera de los árboles de hoja caduca se llama madera dura, y la madera de las coníferas se llama blanda, con independencia de su dureza. Así, muchas maderas blandas son más duras que las llamadas maderas duras (COZZO Domingo, 2008, p. 109).

En una clasificación por aspecto, en cambio, normalmente se controla la mejor cara de cada pieza, desde el punto de vista de la presencia de características de crecimiento que desmejoran la apariencia general de esta cara. El criterio se aplica sobre maderas que se usarán a la vista, como es el caso de los entablados de revestimientos exteriores e interiores de paredes, cielos y pisos, las molduras, los marcos de puertas y ventanas, etc.

El hecho de que más del 90% de las actuales plantaciones correspondan a Pino Radiata justificó el que dicha especie fuera la considerada para la aplicación del estudio

1.3.5.4. El Mercado Nacional De La Madera

El aprovechamiento, comercialización e industrialización de productos forestales maderables genera miles de puestos de trabajo para pequeños productores que habitan las áreas boscosas y hacen de la extracción y comercio de la madera una de sus principales fuentes de ingresos económicos para el sustento familiar. Igual situación ocurre con las familias que trabajan en el procesamiento y transformación de materias primas tanto en la pequeña, mediana y gran industria del sector de la madera en el país. (ROSETO, J, 2007, P 6).

En la cadena productiva de madera, Esmeraldas, en la costa norte del país, se destaca el aprovechamiento de madera rolliza de bosques nativos para las industrias de tableros contrachapados mientras que hacia el centro y sur de la región se extrae balsa para empresas que elaboran paneles para la exportación, además de la corta de teca, melina y pachaco para otras industrias. (VILLACIS José, 2007, p. 15).

En el Ecuador el 95% de madera proviene de plantaciones forestales, en especial de pinos y eucalipto; el primero abastece a la industria de tableros aglomerados y pallets; el segundo a la industria de astillas.

1.3.5.5. El aprovechamiento de madera en el Ecuador: Costa, Sierra y Amazonía

Un 64% de la madera que se aprovecha en el país proviene de plantaciones forestales, bosques nativos y de árboles en sistemas agroforestales. Las plantaciones de especies exóticas como eucalipto y pino se ubican en la región Sierra, mientras que la balsa, teca, pachaco y melina están en la Costa. El uso de la madera de bosque nativo se concentra en los bosques naturales de la zona norte de Esmeraldas (noroccidente del país) y la Región Amazónica. (TEJADA, M, 2010, P 28).

Según información del MAE (2010), en el año 2007 se autorizó aprovechar 2.205.580 m³ de madera en pie. En relación al 2007, en el 2009 el aprovechamiento se incremento en alrededor de 730.000 m³, de los cuales: 276.150 m³ corresponden a plantaciones, 29.400 m³ a bosque nativo, 161.210 m³ a madera de sistemas agroforestales, y 263.390 m³ a formaciones pioneras.

En cuanto a la contribución de madera por Región, la Costa provee alrededor del 46,16% (1.218.290 m³), la Sierra el 36,6% (966.520 m³) y la Amazonía el 17,2% (454.400 m³). De acuerdo a datos del MAE (2010), la madera de plantaciones forestales provienen de Sierra con el 57,1%, Costa el 42,1% y la Amazonía el 0,8%. En cuanto a madera de bosque nativo, la Costa aporta con el 51,6%, la Amazonía con el 46,4% y la Sierra con el 2,0%. (ROSERO, J, 2007, P 36).

Así mismo, la Costa y la Amazonía contribuyen con la mayor cantidad de madera de sistemas agroforestales, 50,4% y 48,3% respectivamente, mientras que la

Sierra aporta con el 1,3%. La madera de las formaciones pioneras sale principalmente en la Costa con el 58,3% (por la balsa), la Amazonía con el 38,4% y la Sierra con el 3,3%.

1.3.5.6. Tipos de maderas

Las maderas se clasifican en duras y blandas según el árbol del que se obtienen la madera de los árboles de hoja caduca se llama madera dura, y la madera de las coníferas se llama blanda, con independencia de su dureza. Así, muchas maderas blandas son más duras que las llamadas maderas duras (COZZO Domingo, 2008, p. 109).

Las maderas duras tienen vasos largos y continuos a lo largo del tronco; las blandas no, los elementos extraídos del suelo se transportan de célula a célula, pero sí tienen conductos para resina paralelos a las vetas, las maderas blandas suelen ser resinosas (MASECA Manuel, 2007, p. 24).

La madera se clasifica en duras y blandas de acuerdo al tipo de árbol pero a las dos clases se le puede aplicar barniz para obtener un mueble de calidad.

1.3.5.6.1. Laurel.

Laurel nombre común de un árbol maderero alto, de hoja caduca, de la familia de las Verbenáceas. El árbol mide de hasta 20 m de altura, es nativo de Birmania, India y el Archipiélago Malayo y se cultiva en las islas Filipinas y en Java. Las flores azuladas o blancas se agrupan en panículas o inflorescencias terminales. El fruto es una drupa, el laurel es preferida por los ebanistas por su fácil manejo y módicos precios (COZZO Domingo, 2006, p. 211).

Por su durabilidad se usa en todo el mundo en la construcción naval, en los trópicos se dedica a la fabricación de muebles, que resisten durante cientos de años el ataque de los insectos y los efectos degradantes de la intemperie. La creciente demanda de esta madera ha estimulado el cultivo de sucedáneos que

reciben, de forma errónea, la denominación de teca; así, la teca o roble africano es un árbol de madera dura de la familia de las Euforbiáceas (MASECA Manuel, 2006, p. 39).

La madera de laurel es muy utilizada por los ebanistas para la fabricación de muebles para el hogar, aunque también tiene uso en la construcción marítima, debido a su durabilidad y resistencia de la agresión de insectos dañinos.

1.3.5.6.2. Guayacán

El guayacán también llamado palosanto es el nombre común de un pequeño género de árboles y arbustos nativos de la América tropical que forman una madera pesada de larga duración. De las ocho especies que constituyen el género, una es común en las Antillas y se encuentra también en el sur de Florida, donde se usa como ornamental (COZZO Domingo, 2006, p. 201).

El guayacán es un tipo de madera dura, que se utiliza para la construcción de todo tipo de mobiliarios para el hogar y la oficina, tradicionalmente se dice que es una madera de larga duración (MASECA Manuel, 2006, p. 33).

El guayacán es uno de los tipos de madera más dura que se utilizan para la fabricación de muebles, la cual según la mayoría de artesanos tiene larga duración pero también esta madera sirve como planta decorativa.

1.3.5.6.2. Fernán Sánchez

El Fernán Sánchez es un árbol de copa redonda, mediana de ramas huecas y anilladas en los nudos. El tronco es recto, cilíndrico y delgado, a veces con raíces tablares bajas y redondas. La corteza externa es de color gris claro, de apariencia escamosa. Se descorteza en tiras largas. La corteza interna es de color rosado claro y de sabor amargo. La madera tiene un olor y sabor ausente o no distintivo, la albura es de color marrón muy pálido con transición gradual a

duramen de color rosado cremoso, con vetas características de tonos marrón grisáceo. Presenta un mediano lustre, grano recto algo entre cruzado, textura mediana, líneas vasculares visibles a simple vista y un peso y dureza medianos (Vásquez, 2009).

Esta especie maderable se encuentra distribuida desde México hasta Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. En el Ecuador se distribuye desde la costa de Esmeraldas hasta la Provincia de El Oro y centro, norte y sur oriente del país, localizándose frecuentemente en bosque explotado en altitudes de 100 a 1,000 m (Araque 2010 P. 73).

La madera de Fernán Sánchez se la puede emplear para fabricar chapas, decorativas, muebles, revestimientos, parquet, embalaje, encofrado y construcciones en escala normal de servicio, permiten establecer procesos industriales automatizados para la producción y clasificación en serie de los mismos elementos estructurales.

1.3.5.7. Usos y aplicaciones de la madera

En los aserraderos se fabrican diversos tipos de vigas, tablones, planchas y listones así como chapa de madera y conglomerado para producir contrachapado, productos más modernos como el cartón madera y otros materiales empleados en la construcción de edificios (COZZO Domingo, 2007, p. 128).

Las maderas duras suelen emplearse en ebanistería para hacer mobiliario y parkés de calidad, también pueden servir para las actividades de construcción de edificios. (MASECA Manuel, 2008, p. 24).

Es muy utilizada la madera en diversos sectores de la industria logrando obtener diferentes calidades y tamaños, para elaborar distintos accesorios del hogar lo cual utilizan de forma continúa en ebanisterías, en construcción de muebles, edificios, entre otros.

CAPITULO II

2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS

2.1. Breve Caracterización del objeto de estudio

El presente proyecto trató de un análisis de Comercialización y Rentabilidad en los aserraderos y su relación con la Economía del Cantón La Maná, Año 2011.

La Maná, cantón ubicado estratégicamente en la zona alta de la Cuenca del Guayas, parte de la provincia de Cotopaxi origen de la palabra La Maná, tiene sus misterios y encantos, ha sido muy discutida, pues La Maná tiene sus significados aceptables. La Cantonización se produjo el 19 de mayo de 1986. Tiene una superficie total de 66.258 hectáreas es el sexto cantón de la provincia de Cotopaxi.

Dentro de este entorno podemos manifestar que la industria del Aserradero representa competitividad en el mercado del cantón La Maná debido a que exige muy poco en cuanto a capital y mano de obra especializada y puede funcionar en condiciones competitivas en escala muy pequeña, por lo que casi todos los países del mundo tienen aserraderos de mayor o menor importancia en el marco de esta diversidad es que se puede realizar el estudio de la comercialización y rentabilidad de la madera

2.1.1. Caracterización del objeto de estudio

La madera aserrada es uno de los productos más importantes dentro de la industria forestal. El estudio del procesamiento de la madera en troza resultante en madera aserrada y su calidad obtenida, son importantes para determinar la rentabilidad de la operación.

En base a la encuesta se ha verificado lo útil y beneficioso que resulta contribuir en el desarrollo y crecimiento de este sector que está influenciado directamente por la materia prima, por la evaluación de la demanda de los productos de madera de buena calidad y accesible, por lo que cada vez resulta más difícil obtener la materia prima necesaria; para una mayor productividad y bajos costos, una flexibilidad que permita la producción económica y un valor añadido en la fuente misma de la materia prima, con la finalidad de crear empleo en aquellos grandes recursos madereros y es necesario mantener a una población numerosa.

Es indispensable conocer parámetros sobre la comercialización y Rentabilidad en los Aserraderos y su relación con la Economía del Cantón La Maná, debido a que este tipo de investigaciones no se ha realizado a nivel regional y servirá para futuras investigaciones que estén interesadas en esta industria.

Para el desarrollo de la presente investigación se tomó como base tres aserraderos cuyo desempeño ha sido notorio y han marcado pautas importantes en proceso crecimiento comercial de la madera aserrada

- Depósito de Madera Tres Hermanas
- Depósito de Madera Darwin Xavier
- Depósito de Madera Mariana Herrera

2.1.2. Marco Investigativo

Preguntas Científicas

¿Cuáles son los fundamentos teóricos necesarios sobre la Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos de Cantón La Maná?

Los fundamentos teóricos que se deben tomar en cuenta en los aserraderos del Cantón La Maná son los siguientes: los canales directos, indirectos, y aspectos fundamentales como la promoción tamaño y localización lo que respecta a la rentabilidad tenemos la oferta la demanda el análisis de los ratios financieros el valor actual neto y la tasa interna de retorno, todos estos aspectos son indispensables para determinar los aspectos de Comercialización y Rentabilidad en las aserraderos de madera del Cantón La Maná.

¿Qué causas generan la falta de conocimiento de comercialización y rentabilidad de los aserraderos para recomendar sugerencias de mejoramiento de la economía de los aserraderos?

La causa principal son los bajos niveles de conocimientos contables que tienen los propietarios de los aserraderos quienes no poseen ningún control sobre los procesos financieros que realiza la aserradero en el tema de la comercialización y rentabilidad lo que causa que los ingresos que poseen reflejen de manera tradicional no reflejen un margen de utilidad en base a técnicas financieras.

¿Determinar las características que debe tener la Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos del Cantón La Maná.

La característica que debe tener la Comercialización y Rentabilidad es que se deben adaptar a todo tipo de cambio y adecuarse a las necesidades que posee el distribuidor, además deben poseer flexibilidad a fin de mejorar la Comercialización y Rentabilidad del negocio.

2.1.3 Operacionalización de las Variables

CUADRO1. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variables	Dimensiones	Subdimensiones	Indicadores	Técnica
Gestión Micro empresarial	Comercialización	Canales de Comercialización directos	Análisis interno Análisis Externo	Encuesta
	Rentabilidad		Canales de comercialización indirectos	
Ples estratégicos			Misión Visión	
Índices de Rentabilidad			Liquidez	
Índices de Rentabilidad Financieros. TIR VAN			Margen de Utilidad Rendimiento	
Economía	Macroeconomía	Indicadores Macro	P.I.B. Ingreso Per cápita	Encuesta
	Microeconomía	Indicadores Micro		Encuesta
	Economía Local	Indicadores Local	Empleo/Subempleo Salario Mínimo Vital	Encuesta

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

2.2. Metodología Empleada

2.2.1. Tipos de investigación

2.2.1.1. Investigación exploratoria

Facilitó el conocimiento de los antecedentes nacionales o internacionales, las características necesarias y suficientes para la realización de la Comercialización y Rentabilidad.

2.2.1.2. Investigación descriptiva

Por que permitió conocer en forma detallada las características de los aserraderos, de los clientes internos y externos de la misma manera facilito la descripción de, procesos inmersos además permitió evaluar variables importantes relacionadas con el mercado, comercialización y rentabilidad que se argumentan en la recolección de datos.

Adicionalmente, la investigación realizada utilizó estudios correlacionales, por cuanto se ha establecido las siguientes relaciones de variables:

- Costos de Comercialización – Rentabilidad,
- Cantidad de mercadería - Volumen de ventas.

2.2.2. Métodos De Investigación

2.2.2.1. Método deductivo

Es un proceso que parte de un conocimiento general y arriba un particular la aplicación de este método lleva un conocimiento con grado de certeza absoluta este método se utilizó para conocer la situación real del proceso administrativo de

la cooperativa de tal manera que permitió dar conclusiones y recomendaciones en beneficio de la misma.

2.2.2.2. Método inductivo

Es parte de la observación de la realidad para mediante su generalización llegar a la formulación de la ley o regla científica, este método se utilizó para determinar las preguntas científicas y a través de esto se pudo analizar los resultados obtenidos ya que partió de la situación concreta esperando encontrar información para analizarla en un marco teórico general y de esta manera obtener conclusiones del problemas de investigación.

2.2.2.3. Método analítico

Se encargó de explicar un fenómeno iniciando su estudio por las partes más específicas que lo identifican (los efectos) y en base a esto llegar a una explicación total del problema, y para explicar el problema de investigación interrelacionando los efectos presentados en el análisis y construir explicaciones al problema se utilizó el Método Sintético.

Durante el desarrollo de la investigación se utilizó técnicas como la observación directa, que permitió obtener un conocimiento acerca del comportamiento del objeto de investigación, tal como este se da en la realidad, facilitando al investigador contar con información directa e inmediata sobre el fenómeno u objeto que se está investigando; la encuesta, ayudó la recopilación de datos de la población frente a una problemática determinada, posibilitando al informante tener mayor libertad para expresar sus opiniones sobre un tema en particular, y la entrevista, que facilitará la obtención de información confiable por ser una técnica que relaciona directamente al investigador con el objeto de estudio, lo que permitió descubrir la esencia del problema.

2.3. Población Y Muestra.

2.3.1. Población o universo de la investigación

La población a la cual se aplicó la entrevista y encuestas corresponde a los Distribuidores de Madera Aserrada en el Cantón La Maná

CUADRO N° 2:

DATOS POBLACIONALES

Estrato	Población
Distribuidores	3
Población Urbana del Cantón La Maná	31849
Total	31.852

Fuente Aserraderos de Madera

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

2.3.2. Tamaño de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

N = Población

n = Tamaño de la muestra

E = Error máxima admisible al cuadrado (0,05)

2.3.3. Desarrollo de la fórmula:

$$n = \frac{31.852}{(0,05)^2 (31.852-1) + 1}$$

$$n = \frac{31.852}{(0,0025) (31.852) + 1}$$

$$n = \frac{31.852}{79.63 + 1}$$

$$n = \frac{31.852}{80.64}$$

$$n = 395$$

Por lo expuesto, la investigación se fundamentará con los resultados de 395 encuestas.

2.4. *Métodos y técnicas a ser empleadas.*

La investigación aplicó inducción por cuanto los resultados de la encuesta aplicados a la muestra se generalizaron para todos los aserraderos existentes en el Cantón La Maná.

Se utilizó deducción en base a los siguientes razonamientos:

- La Rentabilidad permite conocer la ganancia del inversionista por tanto luego de generar los resultados de la investigación se obtendrá de manera específica la ganancia o pérdida de los aserraderos.
- Los negocios de inversión requieren de canales de distribución, promoción, publicidad para impulsar ventas por tanto se espera recomendar a los

aserraderos que consideren estos parámetros para el cumplimiento de objetivos comerciales que han planteado.

Es importante señalar que la investigación trabajó con el método de análisis, para identificar los elementos y las relaciones existentes entre ellos.

- Se considera que los elementos a estudiar son Comercialización, y Rentabilidad de los aserraderos, en vista que generan estadísticas relevantes acerca del tipo de negocio en estudio.

Finalmente mediante la síntesis, se estudió los elementos establecidos relacionados con los aserraderos, con el fin de verificar que cada uno de ellos, reúna los requerimientos necesarios para llegar a cumplir con los objetivos totalizadores que se persigue.

El levantamiento de datos se realizó mediante encuestas aplicables a los Inversionistas de los aserraderos, recurso humano, consumidores del Cantón, según aspectos relevantes, operacionalización de variables y tamaño de muestra.

2.5. Análisis e Interpretación de Resultados Obtenidos

2.5.1. Encuesta realizada a los propietarios de los aserraderos.

Pregunta 1

¿El negocio se encuentra legalmente constituido?

**TABLA N° 1
CONSTITUCIÓN**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

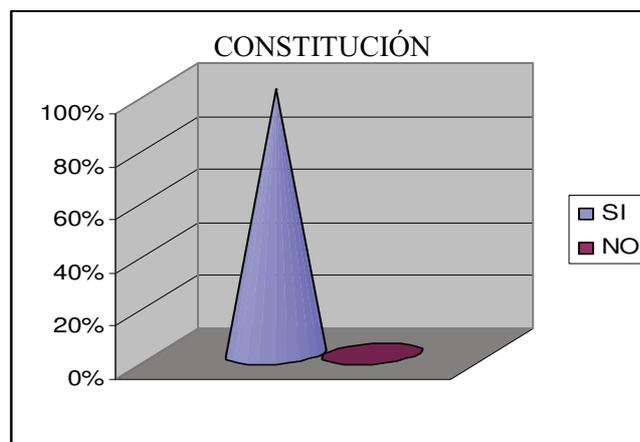


Gráfico N° 1

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100% de los distribuidores el 100% manifiesta que sus respectivos negocios se encuentra en orden y legalmente constituidos, este resultado posibilita el proceso investigativo para determinar la realidad a través de la Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos en el Cantón la Maná.

Pregunta 2

¿Conoce usted lo que es una Comercialización y Rentabilidad?

TABLA N° 2
CONOCIMIENTO

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	0	0%
NO	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

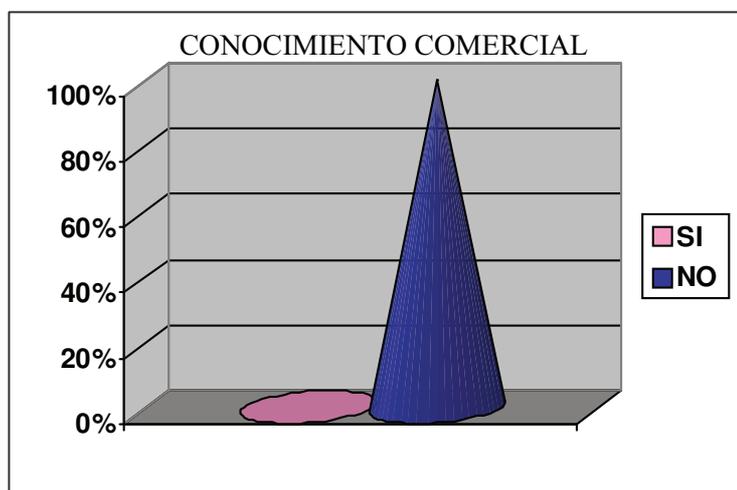


Gráfico N° 2

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas realizadas a los aserraderos, se puede manifestar que en su totalidad existe desconocimiento de lo que es Comercialización y Rentabilidad, este resultado dificulta el proceso de investigación pero a su vez despierta el interés del investigador y los encuestados.

Pregunta 3

¿Esta usted de acuerdo en que se realice un análisis de Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos?

TABLA N° 3
COMERCIALIZACIÓN

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	2	67%
NO	1	33%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

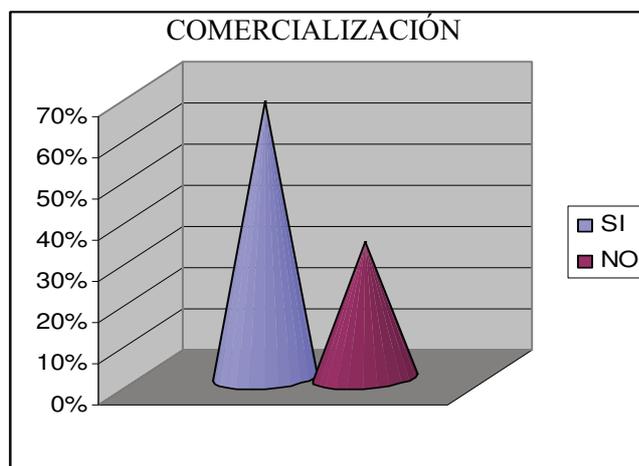


Gráfico N° 3

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas realizadas a los distribuidores, se puede manifestar que el 67% de los distribuidores esta de acuerdo con la realización de una Comercialización y Rentabilidad, sin embargo el 33% opina lo contrario lo que resulta beneficioso en nuestra investigación.

Pregunta 4

¿Cuántos empleados tiene el Negocio?

**TABLA N° 4
EMPLEADOS**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Tres hermanas	3	50%
Darwin Xavier	2	30%
Mariana Herrera	2	20%
Total	7	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

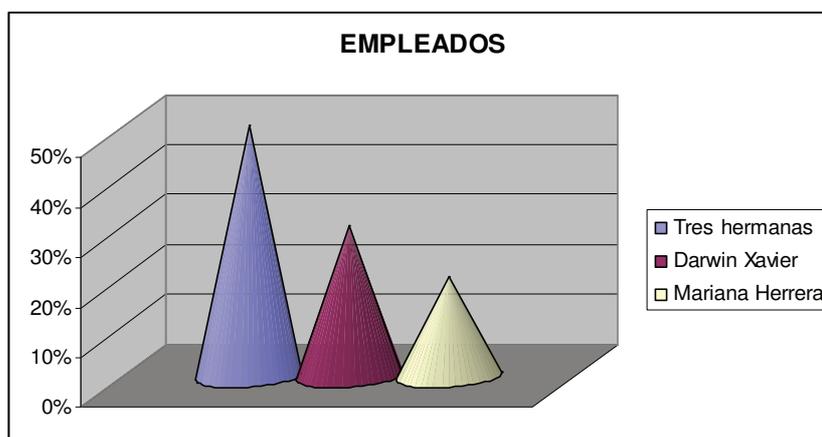


Gráfico N° 4

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En los resultados obtenidos de esta pregunta nos damos cuenta que depósito de Madera Tres hermanas cuenta con mayor cantidad de empleados seguido de Darwin Xavier y Mariana Herrera que son los depósitos de madera más pequeños de nuestra línea de estudio.

Pregunta 5

¿Ocupa personal del Cantón La Maná?

TABLA N° 5
PERSONAL

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

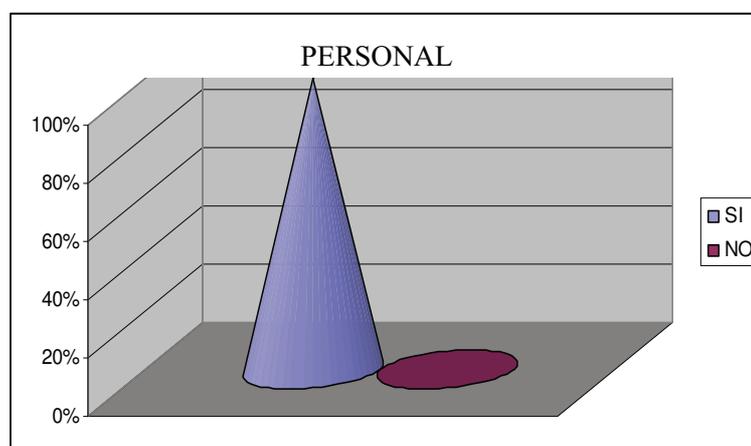


Gráfico N° 5

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En esta pregunta se puede notar que el 100% de las encuestas realizadas a los distribuidores, se puede manifestar que en su totalidad se ocupa personal de la zona por la factibilidad del trabajo.

Pregunta 6

¿El personal que labora en el Aserradero esta capacitado para manejar la maquinaria?

TABLA N° 6
CAPACITACIÓN

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

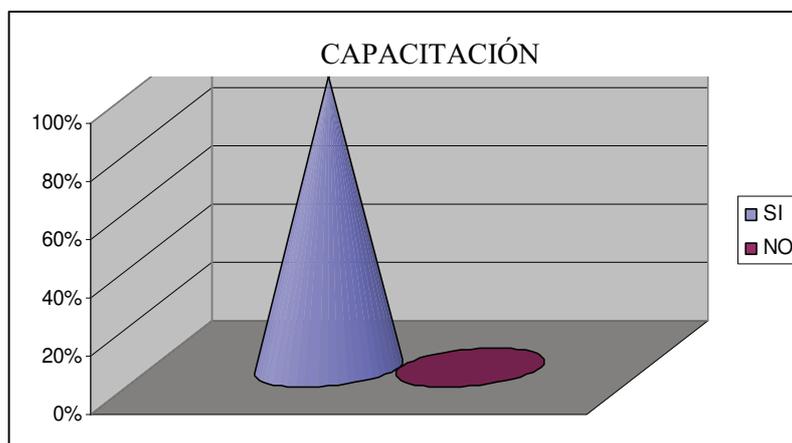


Gráfico N° 6

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En esta pregunta podemos apreciar que en los aserraderos el 100% del personal recibe capacitación para manejar las maquinarias.

Pregunta 7

¿La compañía ha cumplido con todos los beneficios sociales del trabajador?

TABLA N° 7
BENEFICIOS

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

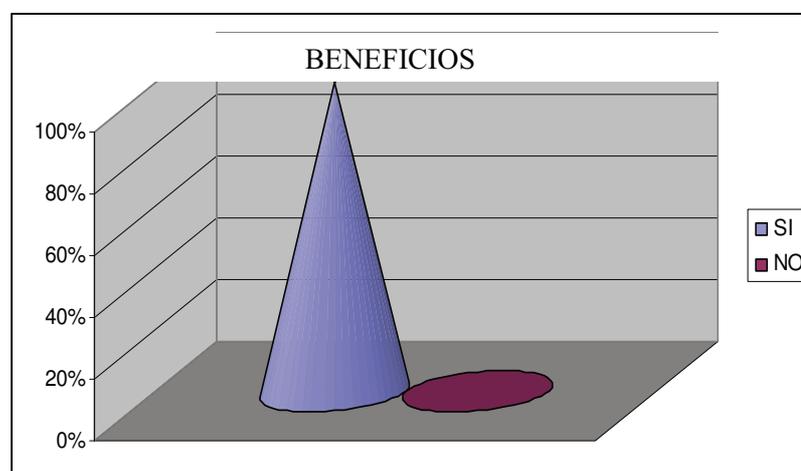


Gráfico N° 7

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como podemos apreciar mediante el gráfico los Distribuidores de Aserraderos manifiestan el 100% cumplir con las obligaciones y beneficios sociales del trabajador.

Pregunta 8

¿Indique los canales de comercialización que utiliza para expender el producto?

TABLA N° 8
CANALES

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Canales Directos	0	0%
Canales Indirectos	0	0%
Los Dos	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

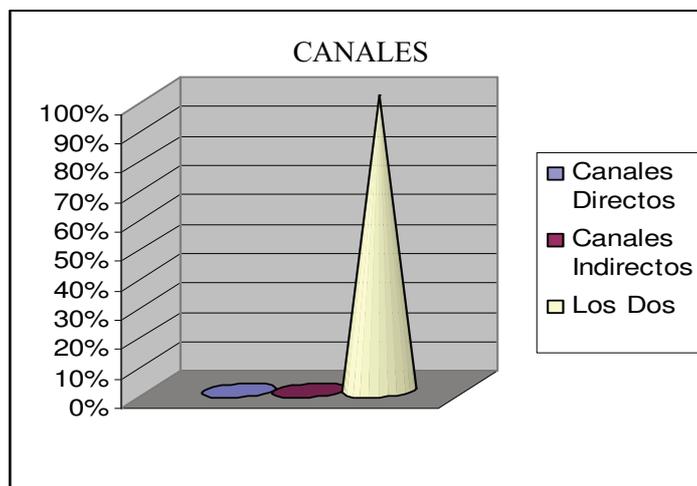


Gráfico N° 8

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas realizadas a los distribuidores, se puede manifestar que el 100% utiliza para la comercialización de la Madera los canales directos y los canales indirectos.

Pregunta 9

¿Su Aserradero posee convenios con clientes fijos para la venta al por mayor?

TABLA N° 9
CONVENIOS

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	2	67%
NO	1	33%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

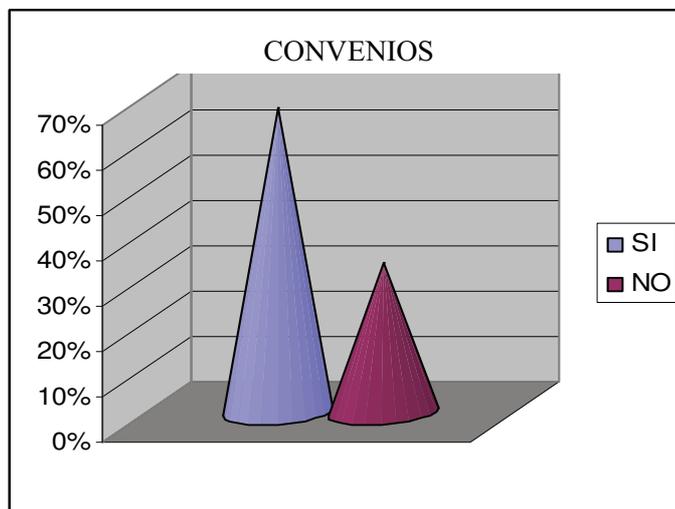


Gráfico N° 9

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas realizadas a los distribuidores, se puede manifestar que el 67% posee convenios de ventas con al por mayor mientras el otro 33% no posee ningún convenio lo que dificulta la venta al menudeo.

Pregunta 10

¿Indique las Estrategias que utiliza para comercializar el producto?

TABLA N° 10
ESTRATEGIAS

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Publicidad	1	33.33%
Promoción	1	33.33%
Precio	1	33.33%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

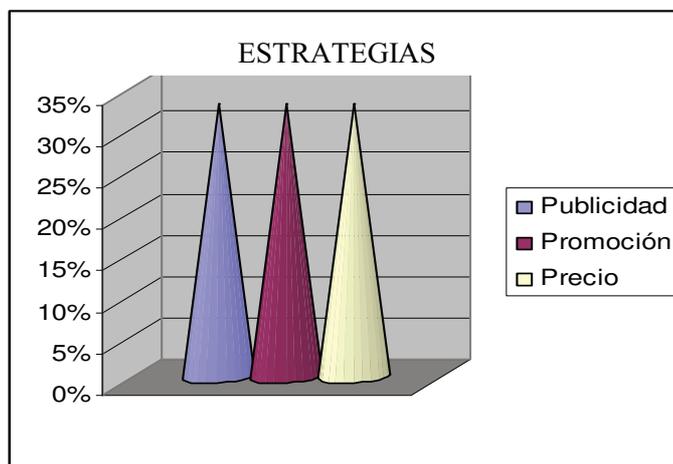


Gráfico N° 10

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas realizadas a los distribuidores, podemos determinar que entre las estrategias que utilizan para comercializar el producto el 33.33% utiliza la publicidad, otro 33.33% la promoción y el 33.33% utiliza el precio como alternativa de comercialización.

Pregunta 11

¿Cuál es el volumen probable de ventas mensuales?

TABLA N° 11
VOLUMEN DE VENTA

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
1 a 100 Tablones	0	0%
101 a 200 Tablones	0	0%
201 a 300 Tablones	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

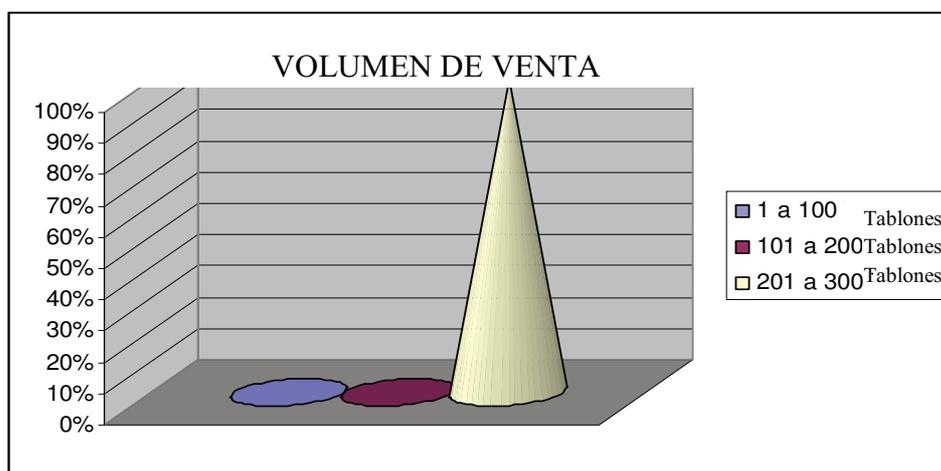


Gráfico N° 11

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas realizadas a los distribuidores, tenemos como resultado que en su totalidad tienen un volumen de ventas superior a los 200 tablones.

Pregunta 12

¿Cómo considera usted al mercado del Cantón La Maná para expender este producto?

TABLA N° 12
MERCADO

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Excelente	1	33%
Bueno	2	67%
Malo	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

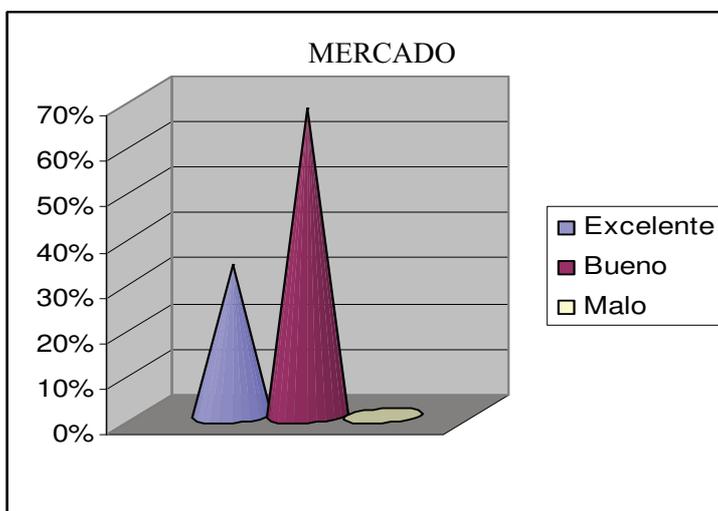


Gráfico N° 12

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El resultado de la encuesta podemos determinar que del 100% de la población encuestada el 33% considera que la Maná es un mercado excelente para expender el producto mientras que un 67% de los encuestados manifiesta que es bueno.

Pregunta 13

¿La Entidad en estudio brinda un buen trato y confort a los trabajadores?

TABLA N° 13
BUEN TRATO

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	3	100%
Pocas veces	0	0%
Nunca	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

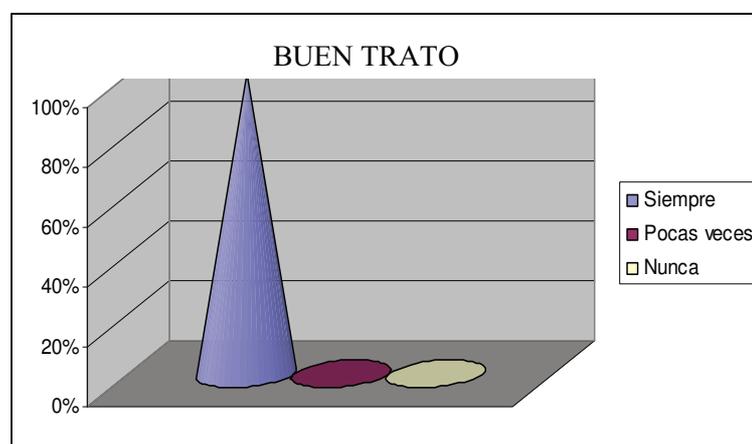


Gráfico N° 13

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas coinciden en que los aserraderos de madera brindan un trato acorde a las necesidades del cliente.

2.6. Análisis e Interpretación de Resultados Obtenidos

2.6.1. Encuesta Realizada a los Consumidores de Madera.

Pregunta 1

¿Realiza consumo de madera para uso personal o comercial?

TABLA N° 14

CONSUMO

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Personal	296	67%
Comercial	99	33%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

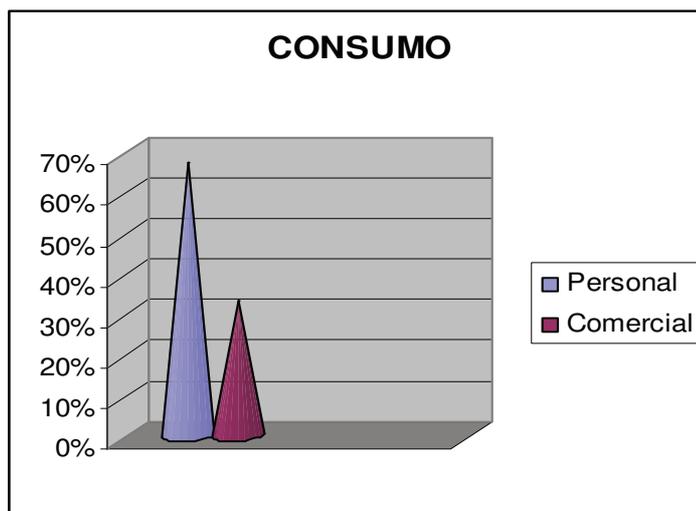


Gráfico N° 14

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de las encuestas realizadas a los distribuidores, se puede manifestar que el 67% compra madera para uso personal de sus hogares 33% lo hace para sus negocios como la ebanistería.

Pregunta 2

¿Qué tipo de madera o derivados compra para su consumo?

TABLA N° 15
TIPO DE MADERA

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Mdf	99	25%
Madera	197	50%
Plywood	99	25%
Ninguno	0	0%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

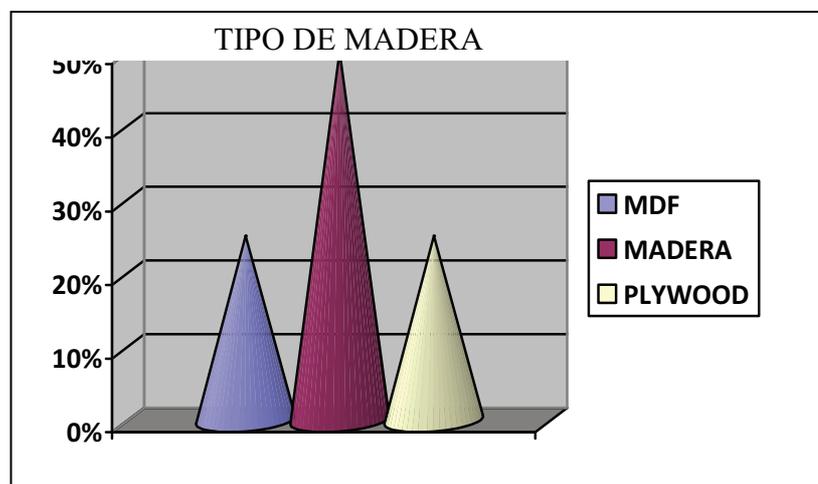


Gráfico N° 15

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los encuestados el 25% manifiesta que consume madera en MDF

50% de los encuestados prefiere la madera 25% manifiesta consume plywood

Pregunta 3

¿Al momento de comprar madera que es lo primero que toma en cuenta?

TABLA N° 16
COMPRA DE MADERA

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
El acabado	197	50%
Precio	99	25%
Dimensión	99	25%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

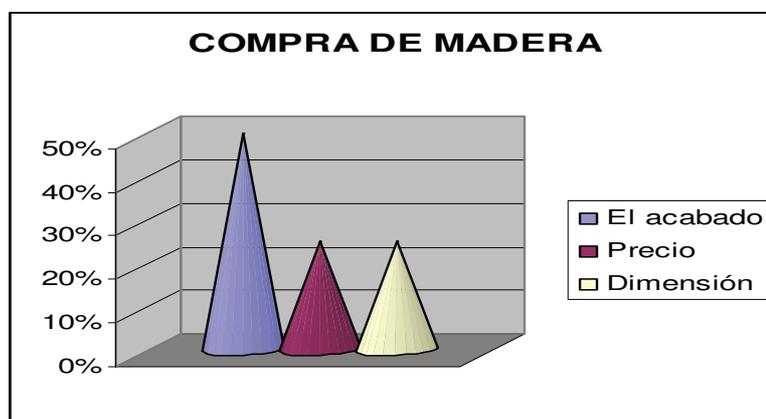


Gráfico N° 16

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los encuestados el 50% manifiesta que al comprar la madera se fija en el acabado mientras del el 25% considera que el precio es un valor determinante, sin embargo el 25% de los encuestados manifiesta que adquieren la madera por dimensión y pagan de acuerdo al tamaño.

Pregunta 4

De los siguientes tipos de madera ¿Cuáles consume con frecuencia?

TABLA N° 17
CONSUMO FRECUENTE

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Madera Laurel	99	25%
Madera Guayacán	197	50%
Madera Fernán Sánchez	99	25%
Otras	0	0%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

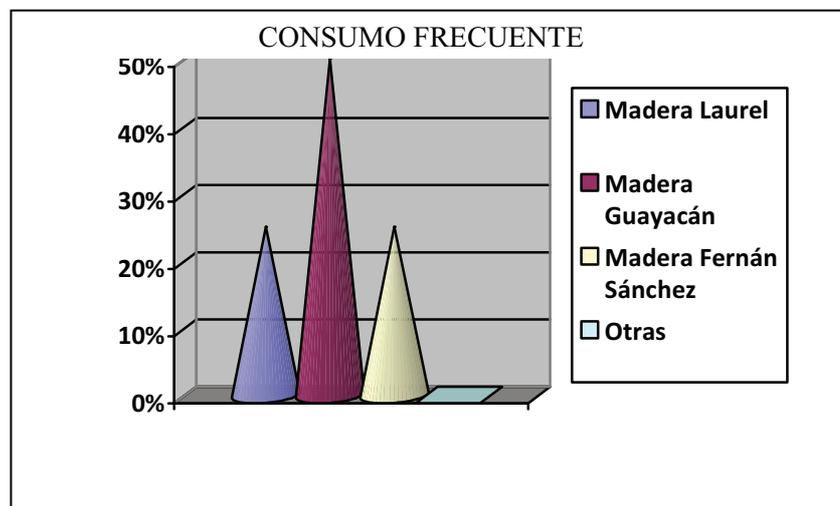


Gráfico N° 17

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los encuestados podemos destacar que la mayoría conformada por el 50% Madera Laurel para sus trabajos el otro 50% esta dividida en Madera Guayacán el 25% Madera Fernán Sánchez 25%.

Pregunta 5

¿El Aserradero se adapta a sus necesidades y requerimientos?

TABLA N° 18
ADAPTACIÓN

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	296	75%
Casi Siempre	99	25%
Nunca	0	0%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

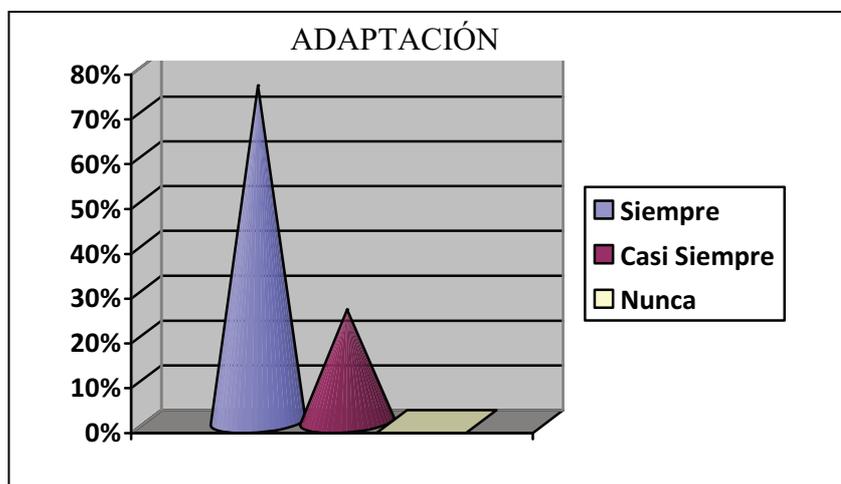


Gráfico N° 18

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los encuestados el 75% manifiesta que el aserradero de su elección se adapta a sus necesidades, mientras que el 25% opina en que casi siempre encuentra lo que busca en su aserradero.

Pregunta 6

¿Cuál es la frecuencia que usted compra madera?

TABLA N° 19
CONSUMO DE MADERA

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	296	75%
Rara vez	99	25%
Nunca	0	0%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

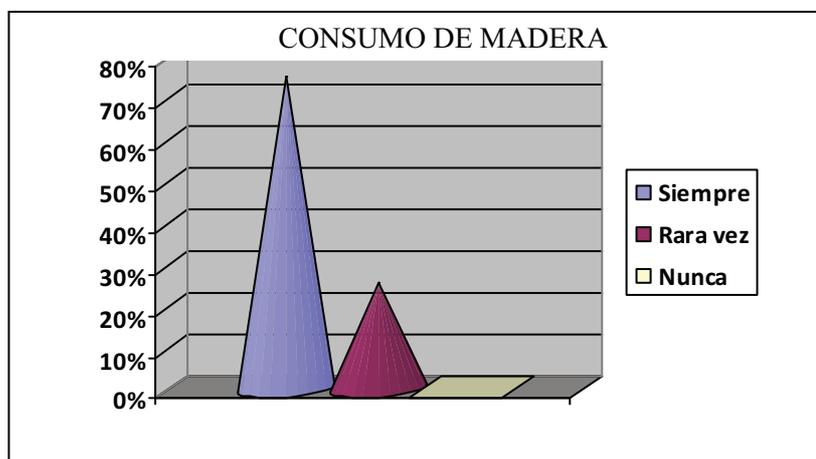


Gráfico N° 19

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los encuestados el 75% manifiesta que casi siempre compra madera que el uso de ella es contante para sus negocios el 25% consume madera rara vez.

Pregunta 7

¿Cómo califica la atención brindada por parte de los Aserraderos?

TABLA N° 20
ATENCIÓN

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Excelente	296	75%
Buena	99	25%
Mala	0	0%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

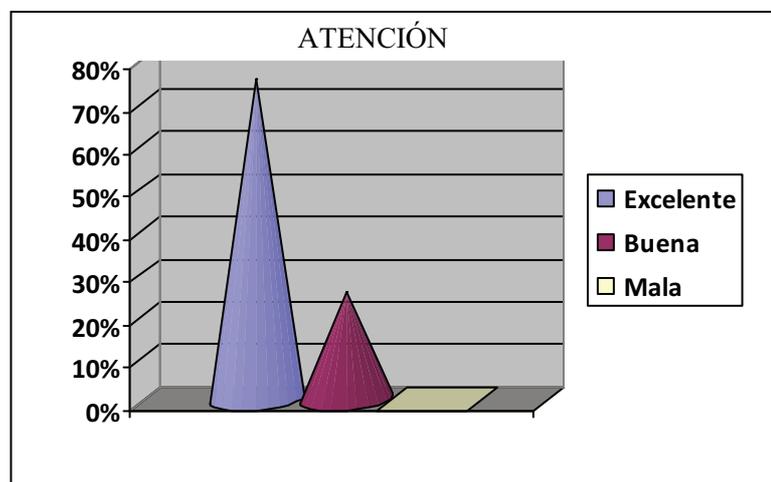


Gráfico N° 20

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los distribuidores el 75% manifiesta la atención brindada por el aserradero de su elección es muy bueno mientras el 25 % manifiesta que la atención es buena.

Pregunta 8

¿Le gustaría que los aserraderos tengan entrega a domicilio de la madera?

TABLA N° 21
ENTREGA A DOMICILIO

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
SI	395	100%
NO	0	0%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

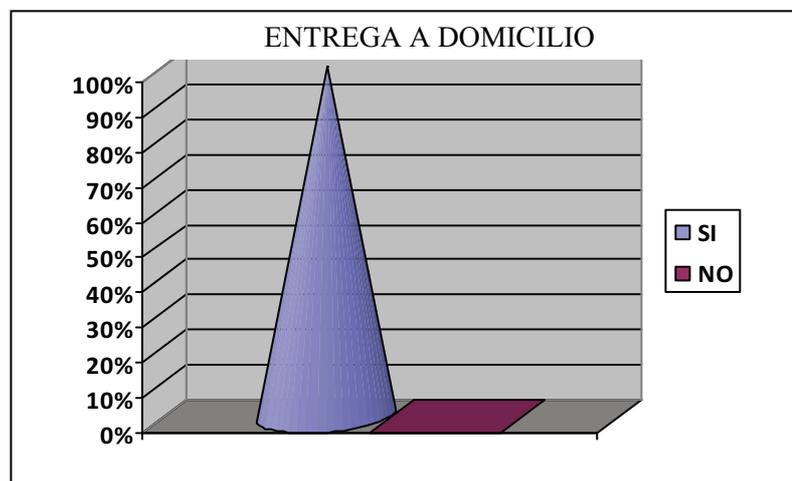


Gráfico N° 21

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El resultado de la encuesta se puede determinar que el 100% de los encuestados coincide en que le gustaría que exista la entrega de madera a domicilio.

Pregunta 9

¿Qué tipo de descuento por su compra le convendría más?

TABLA N° 22
DESCUENTO

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Por montos	99	25%
Por pronto pago	0	0%
Por cliente frecuente	296	75%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

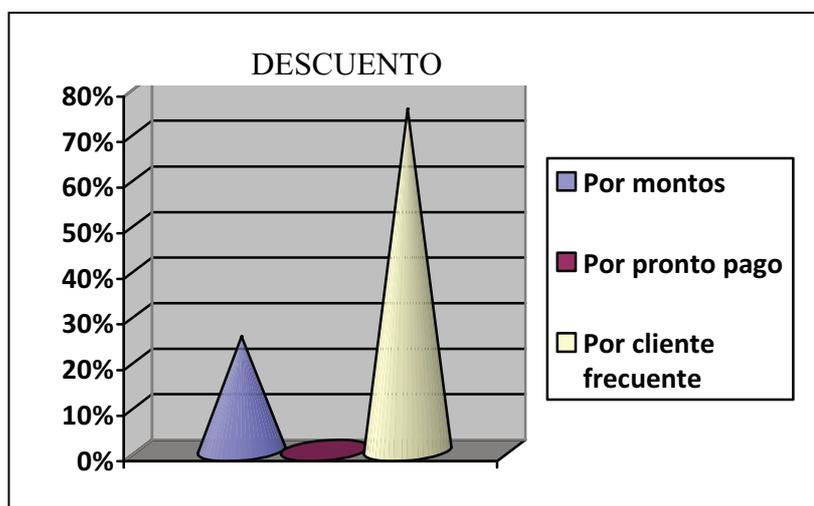


Gráfico N° 22

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100% de los distribuidores el 75% manifiesta que los descuentos debería ser por el monto de la compra mientras el 25 % manifiesta que debería tomarse en cuenta la frecuencia de la compra.

Pregunta 10

¿Qué uso le da a la madera que adquiere?

TABLA N° 23

USOS

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Domestico	99	25%
Comercial	296	75%
Otros	0	0%
Total	395	100%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

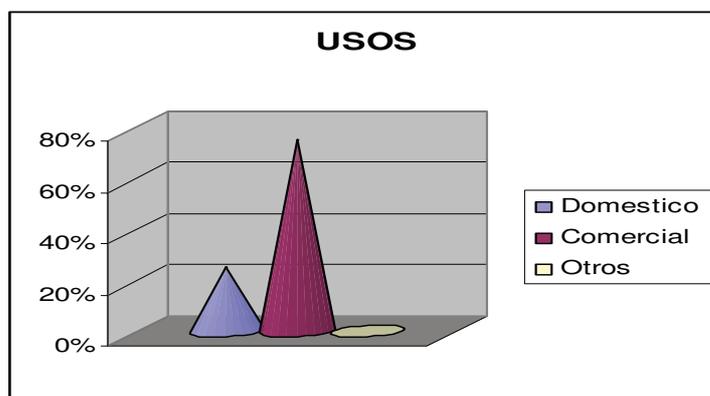


Gráfico N° 23

Fuente: Datos de la Investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100% de los distribuidores el 75% manifiesta que compra madera para uso comercial mientras el 25 % manifiesta que compra para el uso domestico.

2.7. Análisis e Interpretación de los Resultados

Después de haber analizado los resultados de cada una de las preguntas llevadas a cabo en los cuestionarios realizados a los distribuidores así como a los consumidores de madera aserrada, se llega a la conclusión establecer parámetros de Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos y su Relación con la Economía del Cantón la Maná, provincia de Cotopaxi.

Los propietarios de los aserrados consideran que la madera es un negocio rentable y que su comercialización en el Cantón La Maná resulta productiva para sus respectivas microempresas, los compradores a su vez consideran que los aserraderos expenden productos de calidad a buen precio prestando ciertas comodidades que benefician su consumo personal como comercial la elección de la madera es realizada mas por el acabado que por su precio

2.8. Conclusiones

Después de haber realizado las encuestas a los distribuidores y consumidores de madera podemos concluir.

- Los resultados obtenidos en las encuestas dan a conocer que es necesario la aplicación de una Comercialización y Rentabilidad el mismo que permite conocer con veracidad el flujo económico en la comercialización de la madera así como la rentabilidad que la misma representa para los Aserraderos.
- Los propietarios de los Depósitos de Madera han creído conveniente el desarrollo de la presente propuesta por tal razón han decidido autorizar la aplicación de una Comercialización y Rentabilidad a su negocio brindándonos información referida en el período comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre del 2011.
- Mediante el resultado de la encuesta se determino las estrategias de comercialización y la diversidad de las maderas que se consumen así como los requerimientos y exigencias de los clientes.

2.8.1. Recomendaciones

En base a las conclusiones del trabajo investigado se establece las siguientes recomendaciones:

- Es recomendable conocer, estudiar el mercado en el que se manejan los productores y comercializadores de madera del cantón La Maná para conocer cuáles son las ventajas con las que cuenta el propietario al aplicar tácticas para obtener una mejor rentabilidad y competitividad dentro del mismo.
- Se recomienda la utilización adecuada de todos los materiales directos e indirectos inmersos en la comercialización del producto para de esta manera obtener costos de producción reales y justos con su respectivo porcentaje de utilidad. Realizando con frecuencias publicidades radiales en el lugar para atraer a la clientela.
- Es recomendable que los propietarios de los aserraderos ubicados en el cantón mantengan una excelente atención al cliente, con entrega a tiempo de sus obras siempre y cuando utilicen materia prima idónea de calidad para no perder la garantía en el mercado.

CAPITULO III

3. Diseño de la propuesta

3.1. Aserradero N° 1

Aserradero	: Depósito de Madera Tres Hermanas
Ubicación	: Provincia de Cotopaxi, Cantón La Maná.
Dirección	: Calle Carlos Lozada Quintana
Actividad Económica	: Compra y Venta de Madera
Representante Legal	: Sra. Rosa Herrera
RUC	: 0201120391001

Perfil del Depósito



Aserradero N° 2

Aserradero	: Depósito de madera Darwin Xavier
Ubicación	: Provincia de Cotopaxi, Cantón La Maná.
Dirección	: Av. La Pista y Eugenio Espejo
Actividad Económica	: Compra y Venta de Madera
Representante	: De la Cruz Eva
RUC	: 0501165989001

Perfil del Depósito



Aserradero N° 3

Aserradero	: Depósito de madera Mariana Herrera
Ubicación	: Provincia de Cotopaxi, Cantón La Maná.
Dirección	: Los Álamos
Actividad Económica	: Compra y Venta de Madera
Representante	: Mariana Herrera
RUC	: 0501225381001

Perfil del Depósito



3.2. Justificación

El presente proyecto se justificó en la necesidad que posee el mercado Maderero por establecer las utilidades que deja la compra y venta de madera así como su distribución además de brindar un apoyo básico a los aserraderos sobre la Comercialización y Rentabilidad año 2011.

En los últimos años se ha notado un crecimiento notorio en las Aserraderos de Madera esto ha provocado el incremento de los recursos económicos, los mismos que pueden ser utilizados con mayor ventaja a través de un examen financiero; el análisis de la Comercialización y Rentabilidad de la madera visto desde la perspectiva de la pequeña la mediana y la gran empresa nos dará las pautas necesarias , para realizar una Comercialización y Rentabilidad el mismo que proporcionará credibilidad a la información financiera y ayudará a tomar decisiones acertadas en el manejo del Aserradero

Los beneficiarios de este proyecto de investigación son los centros de aserraderos, para que mediante los resultados obtenidos adopten un mejor sistema de Comercialización y Rentabilidad, permitiendo la toma de decisiones oportunas que vayan en beneficio de los aserraderos.

3.3. Objetivos

3.3.1. Objetivo General

Determinar la Comercialización y Rentabilidad de los aserraderos y su relación con la economía del Cantón La Maná año 2011.

3.3.2. Objetivos Específicos

- Elaborar Estados Financieros de los aserraderos con la información que nos faciliten los propietarios para medir la rentabilidad del negocio.

- Identificar el sistema de distribución de la comercialización que utilizan los aserraderos.
- Determinar el TIR y el VAN y aplicar los instrumentos financieros para conocer si el negocio proporciona rentabilidad.

3.4. Descripción de la propuesta

Para lograr mayor efectividad en el desarrollo de la planeación de una propuesta alternativa se dará conocer la metodología que se aplicara en el desarrollo de la misma.

3.4.1.	Depósito de madera Tres Hermanas	86
3.4.1.1.	Antecedentes	86
3.4.1.2.	Análisis Situacional FODA	86
3.4.1.3.	Imagen Corporativa	87
3.4.1.4.	Ubicación Geográfica	87
3.4.1.5.	Estados Financieros	88
3.4.1.6.	Estado de situación inicial	89
3.4.1.7.	Balance General	90
3.4.1.8.	Estado de pérdidas y ganancias	92
3.4.1.9.	Costo de Ventas	93
3.4.1.10.	Flujograma de caja	94
3.4.1.11.	Flujograma de comercialización	95
3.4.1.12.	Comercialización	96
3.4.1.13.	Flujograma de Distribución	98
3.4.1.14.	Distribución de la planta	99
3.4.1.15.	Análisis e indicadores financieros	100
3.4.2.	Depósito de madera Darwin Xavier	111
3.4.2.1.	Antecedentes	111
3.4.2.2.	Análisis Situacional FODA	111
3.4.2.3.	Imagen Corporativa	112

3.4.2.4.	Ubicación Geográfica	112
3.4.2.5.	Estados Financieros	113
3.4.2.6.	Estado de situación inicial	114
3.4.2.7.	Balance General	115
3.4.2.8.	Estado de pérdidas y ganancias	117
3.4.2.9.	Costo de Ventas	118
3.4.2.10.	Flujograma de caja	119
3.4.2.11.	Flujograma de comercialización	120
3.4.2.12.	Comercialización	121
3.4.2.13.	Flujograma de Distribución	123
3.4.2.14.	Distribución de la planta	124
3.4.2.15.	Análisis e indicadores financieros	125
3.4.3.	Depósito de madera Mariana Herrera	134
3.4.3.1.	Antecedentes	134
3.4.3.2.	Análisis Situacional FODA	134
3.4.3.3.	Imagen Corporativa	135
3.4.3.4.	Ubicación Geográfica	135
3.4.3.5.	Estados Financieros	135
3.4.3.6.	Estado de situación inicial	137
3.4.3.7.	Balance General	138
3.4.3.8.	Estado de pérdidas y ganancias	140
3.4.3.9.	Costo de Ventas	141
3.4.3.10.	Flujograma de caja	142
3.4.3.11.	Flujograma de comercialización	143
3.4.3.12.	Comercialización	144
3.4.3.13.	Flujograma de Distribución	146
3.4.3.14.	Distribución de la planta	147
3.4.3.15.	Análisis e indicadores financieros	148

3.5. Diseño y validación de la propuesta

3.5.1. Depósito de Madera Tres Hermanas

3.5.1.1. Antecedentes

Depósito de Madera Tres Hermanas tiene un amplio trayecto en el Cantón La Maná se encuentra ubicada en la calle Carlos Lozada Quintana su propietaria es la Sra. Rosa Herrera una micro empresaria que se ha distinguido por su labor, en este Depósito de Madera encontraremos variedad adaptadas al gusto y las necesidades del cliente, por lo que se ha consolidado con el principal Distribuidor de madera del Cantón.

3.5.1.2. Análisis situacional FODA

FORTALEZAS

- Líderes en Ventas en el Cantón
- Línea de productos accesible
- Local propio
- Transporte propio

OPORTUNIDADES

- Mercado de la madera en crecimiento
- Convenio con pequeños Distribuidores
- Mano de obra local
- Ubicación Geográfica estratégica

DEBILIDADES

- Plan estratégico del Negocio poco definido
- Poca información sobre la competencia
- Personal en ventas con poca capacitación
- Desconocimiento de Comercialización y Rentabilidad

AMENAZAS

- Nivel de competencia en crecimiento
- Presencia de factores externos no controlables como la inflación
- Fuertes lluvias que perjudican la producción maderera

3.5.1.3. Imagen Corporativa

DEPÓSITO DE MADERA "TRES HERMANAS"

Sra. Rosa Herrera
PROPIETARIA

Dirección: Carlos Lozada Quintana

La Maná - Cotopaxi - Ecuador



Fuente: Depósito de Madera Tres Hermanas
Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.5.1.4. Ubicación Geográfica del Depósito de Madera en estudio

Gráfico # 24



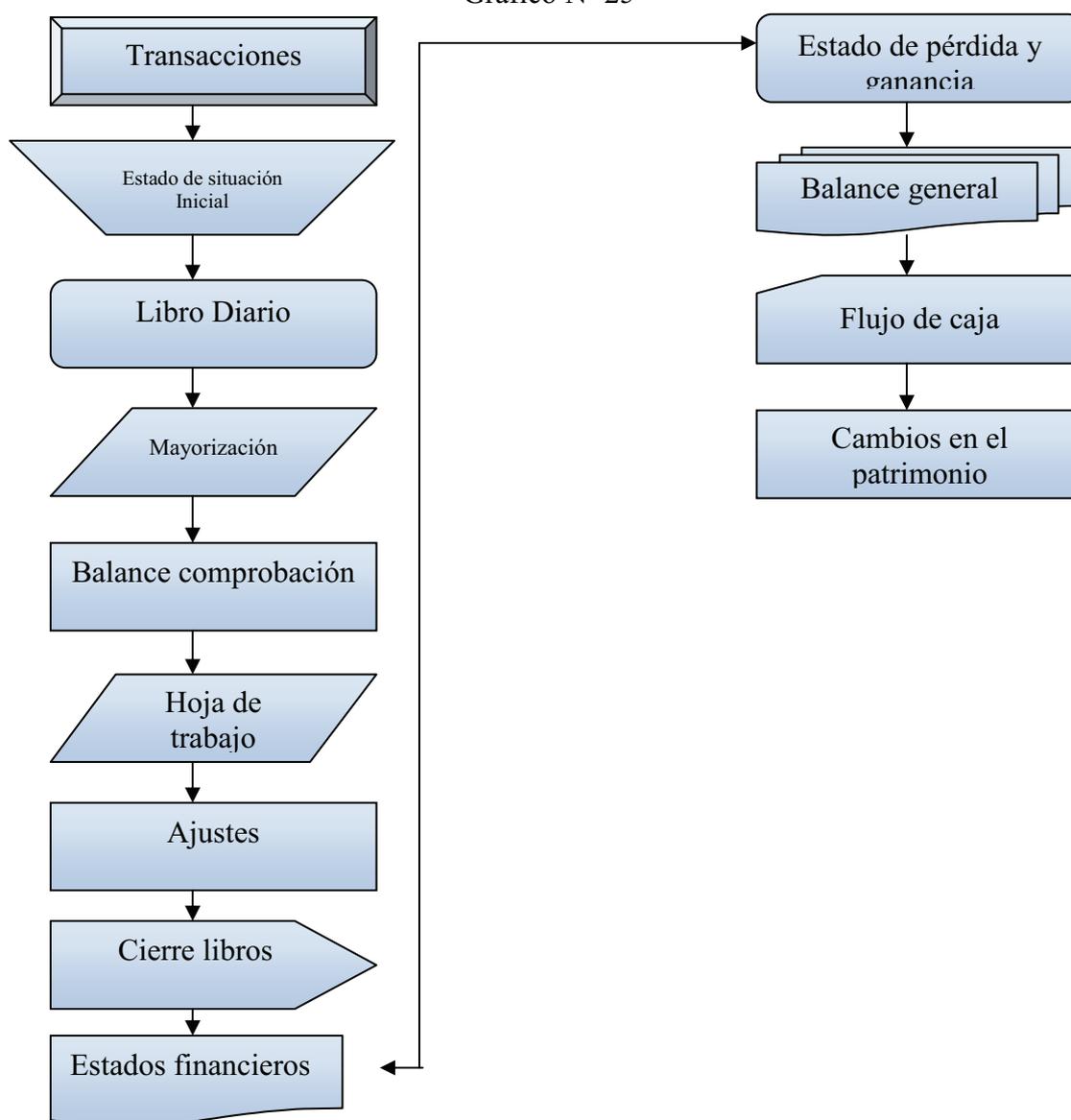
3.5.2. Estados Financieros

3.5.2.1. Flujograma del proceso contable

Con el aporte que Depósito de madera Tres Hermanas, facilitándonos información oportuna y fiable puesto que dentro de sus obligaciones debe presentar balances anuales de todos los movimientos económicos a los organismos de control.

DEPÓSITO DE MADERA TRES HERMANAS

Gráfico N° 25



Fuente: Datos de la investigación
Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.5.6. Estados Financieros

**DEPÓSITO DE MADERA TRES HERMANAS
ESTADO DE SITUACION INICIAL
AL 1 DE ENERO DEL 2011.**

1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01.01	Caja	\$1.850,00
1.1.01.02	Caja Chica	\$100,00
1.1.01.03	BANCOS	\$7.750,00
1.1.01.03.01	Cuenta Corriente del Banco Pichincha # 50109497025	\$4.500,00
1.1.01.03.02	Cuenta de Ahorros de la Cooperativa Cacpeco # 060201009852	\$3.250,00
1.1.02.01	Inventario de Madera	\$9.500,00
1.1.01.04	Clientes	\$2.300,00
1.1.01.04.01	Ebanistería Victoria Carolina	\$600,00
1.1.01.04.02	Ebanistería Luis XV	\$750,00
1.1.01.04.03	Ebanistería San Pablo	\$950,00
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	
1.2.02.01	Muebles de Oficina	\$14.500,00
1.2.02.04	Tableros	\$2.000,00
1.2.02.05	(-) Depreciación Acumulada Tablero	\$200,00
1.2.02.14	Cepilladora	\$5.000,00
1.2.02.15	(-) Depreciación Acumulada Cepilladora	\$500,00
1.2.02.16	Sierra	\$2.500,00
1.2.02.17	(-) Depreciación Acumulada Sierra	\$250,00
1.2.02.18	Canteadora	\$3.000,00
1.2.02.19	(-) Depreciación Acumulada Canteadora	\$300,00
1.2.02.08	Escritorio	\$850,00
1.2.02.09	(-) Depreciación Acumulada Escritorio	\$85,00
1.2.02.10	Equipos de Computación	\$1.150,00
1.2.02.11	(-) Depreciación Acumulada Equipos de Computo	\$383,30
1.2.02.02	Edificios	\$32.000,00
1.2.02.03	(-) Depreciación Acumulada Edificios	\$1.600,00
1.2.02.12	Vehículos	\$18.000,00
1.2.02.13	(-) Depreciación Acumulada Vehículos	\$3.600,00
	TOTAL DE ACTIVOS	<u>\$79.081,71</u>
2	PASIVOS	
2.1	PASIVOS CORRIENTE	
2.1.01	Proveedores	\$2.560,00
2.1.01.01	Cuentas por pagar DISMAS SA.	\$2.560,00
2.2.02	Préstamo Bancario a corto plazo a Cooperativa Cacpeco	\$4.500,00
	TOTAL DEL PASIVO	<u>\$7.060,00</u>
3	PATRIMONIO	
3.1.01	Capital Social	\$72.021,71
	TOTAL DE PATRIMONIO	\$72.021,71
	TOTAL DEL PASIVO MAS PATRIMONIO	<u>\$79.081,71</u>

CONTADOR

3.5.2.3. Balance General

DEPÓSITO DE MADERA TRES HERMANAS
BALANCE GENERAL
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011.

1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.01	Caja		\$3.250,00
1.1.01.02	Caja Chica		\$100,00
1.1.01.03	BANCOS		\$13.600,36
1.1.01.03.01	Cuenta Corriente del Banco Pichincha # 50109497025	\$7.500,00	
1.1.01.03.02	Cuenta de Ahorros de la Cooperativa Cacpeco # 060201009852	\$6.100,36	
1.1.02.01	Inventario de Madera		\$9.000,00
1.1.01.04	Clientes		\$13.900,00
1.1.01.04.01	Ebanistería Victoria Carolina	\$5.200,00	
1.1.01.04.02	Ebanistería Luis XV	\$4.500,00	
1.1.01.04.03	Ebanistería San Pablo	\$4.200,00	
1.1.01.05	Provisión para Cuentas Incobrables		\$139,00
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
1.2.02.01	Muebles de Oficina		\$13.350,00
1.2.02.04	Tableros	\$2.000,00	
1.2.02.05	(-) Depreciación Acumulada Tableros		\$400,00
1.2.02.14	Cepilladora	\$5.000,00	
1.2.02.15	(-) Depreciación Acumulada Cepilladora		\$1.000,00
1.2.02.16	Sierra	\$2.500,00	
1.2.02.17	(-) Depreciación Acumulada Sierra		\$500,00
1.2.02.18	Canteadora	\$3.000,00	
1.2.02.19	(-) Depreciación Acumulada Canteadora		\$600,00
1.2.02.08	Escritorio	\$850,00	
1.2.02.09	(-) Depreciación Acumulada Escritorio		\$170,00
1.2.02.10	Equipos de Computación		\$1.150,00
1.2.02.11	(-) Depreciación Acumulada Equipos de Computo		\$766,59
1.2.02.02	Edificios		\$32.000,00
1.2.02.03	(-) Depreciación Acumulada Edificios		\$3.200,00
1.2.02.12	Vehículos		\$18.000,00
1.2.02.13	(-) Depreciación Acumulada Vehículos		\$7.200,00
	TOTAL DE ACTIVOS		<u>\$90.374,77</u>
2	PASIVOS		
2.1	PASIVOS CORRIENTE		
2.1.01	Proveedores		\$1.250,00
2.1.01.01	Cuentas por pagar DISMAS SA.	\$1.250,00	
2.1.03	Aporte individual al IESS por pagar		\$84,15
2.1.04	Aporte patronal al IESS por pagar		\$109,35
2.1.08	Retenciones en la fuente por pagar 1 %		\$150,00
2.1.11	Retenciones en la fuente por pagar 10 %		\$10,00
2.1.07	IVA retenido por pagar 100%		\$12,00
2.1.06	Provisión décimo tercer sueldo		\$225,00
2.1.07	Provisión décimo cuarto sueldo		\$660,00
2.1.08	Provisión Fondos de reserva		\$75,00
2.1.09	Provisión Vacaciones		\$37,50
2.1.16	Participación a los Trabajadores		\$1.963,88
2.1.17	Impuesto a la Renta por Pagar		\$95,93

2.2	PASIVOS NO CORRIENTES	
2.2.01	Préstamo Bancario a largo Plazo	\$2.647,52
	TOTAL DEL PASIVO	\$7.320,34
3	PATRIMONIO	
3.1.01	Capital Social	\$72.021,71
3.2.01	Reserva Legal	\$1.103,27
3.3.03	Utilidad del Ejercicio	\$9.929,46
	TOTAL DE PATRIMONIO	\$83.054,43
	TOTAL DEL PASIVO + PATRIMONIO	<u>\$90.374,77</u>

CONTADOR

3.5.2.4. Estado de Pérdidas y Ganancias

**DEPÓSITO DE MADERA TRES HERMANAS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011**

4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.01	Ventas de Madera	\$180.000,00	
5.4.1	(-) Costo de Ventas	\$135.000,00	
3.3.01	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$45.000,00
5	GASTOS OPERACIONALES		
5.1	Gastos Administrativos		\$23.172,50
5.1.01	Gastos Sueldos de Empleados	\$10.800,00	
5.1.02	Gastos Honorarios Profesionales	\$1.200,00	
5.1.05	Gastos Aporte Patronal	\$1.312,20	
5.1.06	Gastos Décimo Tercer Sueldo	\$900,00	
5.1.07	Gastos Décimo Cuarto Sueldo	\$792,00	
5.1.09	Gastos Vacaciones	\$450,00	
5.1.08	Gastos Fondos de Reserva	\$900,00	
5.1.15.01	Depreciación de edificios	\$1.600,00	
5.1.15.02	Depreciación de Tableros	\$200,00	
5.1.15.03	Depreciación de Cepilladora	\$500,00	
5.1.15.04	Depreciación de Escritorio	\$85,00	
5.1.15.05	Depreciación de equipos de computo	\$383,30	
5.1.15.06	Depreciación de vehículos	\$3.600,00	
5.1.15.07	Depreciación Canteadora	\$300,00	
5.1.15.08	Depreciación Sierra	\$250,00	
5.1.11	Gastos de Servicios Básico	\$450,00	
5.2	Gastos de Ventas		\$7.850,00
5.2.1	Gastos Publicidad	\$350,00	
5.2.2	Gastos Lubricantes y Combustible	\$3.250,00	
5.2.4	Gastos Mantenimiento Vehículos	\$1.750,00	
5.2.3	Gastos Suministros de Comercialización	\$2.500,00	
5.3	Gastos Financieros		\$884,96
5.3.1	Gastos Intereses Pagados	\$884,96	
	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN		\$13.092,54
2.1.16	15% Utilidad para Trabajadores		\$1.963,88
	UTILIDAD DESPUES DE PARTIC. A LOS TRABAJADORES		\$11.128,66
2.1.17	DEL IMPUESTO A LA RENTA		\$95,93
	UTILIDAD DESPUES DE PARTICION AL FISCO		\$11.032,73
3.02.01	10% RESERVA LEGAL		\$1.103,27
3.3.03	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u>\$9.929,46</u>

CONTADOR

3.5.2.5. Costo De Ventas

DEPÓSITO DE MADERA TRES HERMANAS

Del 01 de enero Al 31 de Diciembre del 2011

FÓRMULA

Inventario inicial + Compras Netas - Inventario Final=Costo de Ventas

COSTO DE VENTAS	
INVENTARIO INICIAL	9.500.00
COMPRAS NETAS	134.500.00
(-) INVENTARIO FINAL	9.000.00
(=) COSTO DE VENTAS	135.000.00

CONTADOR

3.5.2.6. Flujo de Caja de la Empresa con proyección a 5 años (10%)

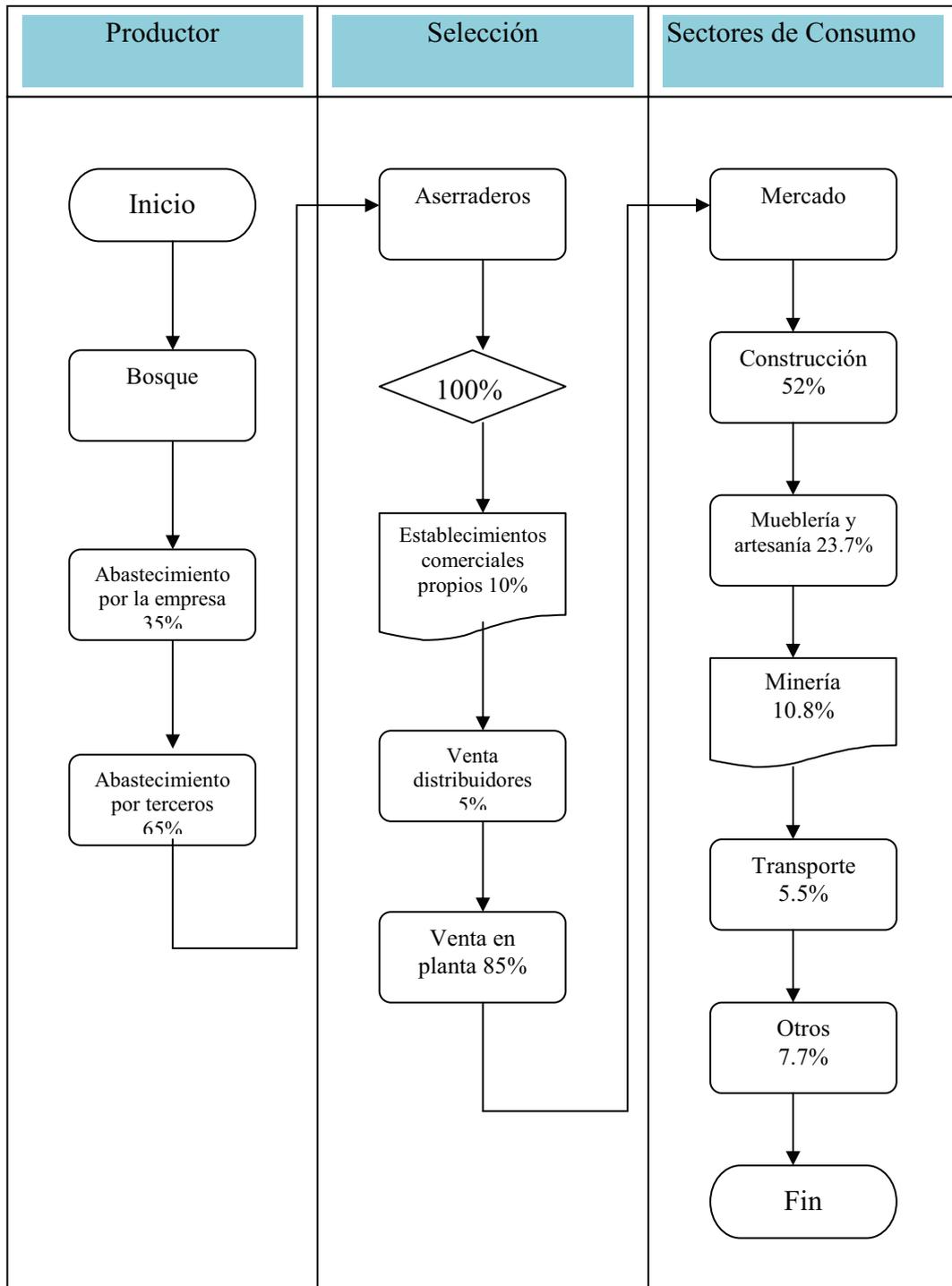
**DEPOSITO DE MADERA TRES HERMANAS
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011**

CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
	COSTOS				
	PREOPERACIONALES				
A. INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos ventas	\$180.000,00	\$198.000,00	\$217.800,00	\$239.580,00	\$263.538,00
Ingresos Clientes	\$13.900,00	\$15.290,00	\$16.819,00	\$18.500,90	\$20.350,99
Total de ingresos operacionales	\$193.900,00	\$213.290,00	\$234.619,00	\$258.080,90	\$283.888,99
B. EGRESOS OPERACIONALES					
Costos de Comercialización (Ventas)	\$135.000,00	\$148.500,00	\$163.350,00	\$179.685,00	\$197.653,50
Gastos de administración	\$23.172,50	\$25.489,74	\$28.038,72	\$30.842,59	\$33.926,85
Gastos de venta	\$7.850,00	\$8.635,00	\$9.498,50	\$10.448,35	\$11.493,19
Total	\$166.022,50	\$182.624,74	\$200.887,22	\$220.975,94	\$243.073,53
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	\$27.877,51	\$30.665,26	\$33.731,78	\$37.104,96	\$40.815,46
D. INGRESOS NO OPERACIONALES					
Valor residual de activos					
Valor residual capital de trabajo		\$23.080,25	\$50.110,99	\$81.350,40	\$115.713,74
Total ingresos no operacionales		\$23.080,25	\$50.110,99	\$81.350,40	\$115.713,74
E. EGRESOS NO OPERACIONALES					
Equipo de Producción	\$18.000,00				
Obra civil (Edificios)	\$32.000,00				
Equipos de oficina	\$1.150,00				
Muebles de oficina	\$13.350,00				
Capital de trabajo	\$12.277,55				
Pago de impuesto a la renta	\$95,93	\$105,53	\$116,08	\$127,69	\$140,46
Pago créditos	\$2.737,44	\$1.368,72			
Pago 15% a trabajadores	\$1.963,88	\$2.160,27	\$2.376,30	\$2.613,93	\$2.875,32
Total de egresos no operacionales	\$76.777,55	\$3.634,52	\$2.492,38	\$2.741,61	\$3.015,77
F. FLUJO NO OPERACIONAL	-\$4.797,25	\$19.445,73	\$47.618,61	\$78.608,78	\$112.697,97
G. FLUJO NETO GENERADOR (C+F)	\$23.080,25	\$50.110,99	\$81.350,40	\$115.713,74	\$153.513,42
TASA DE DESCUENTO	20%				
VAN		\$ 141.829,98			
TIR		66%			

3.5.3. Comercialización

3.5.3.1. *Flujograma De Comercialización*

GRÁFICO N° 26



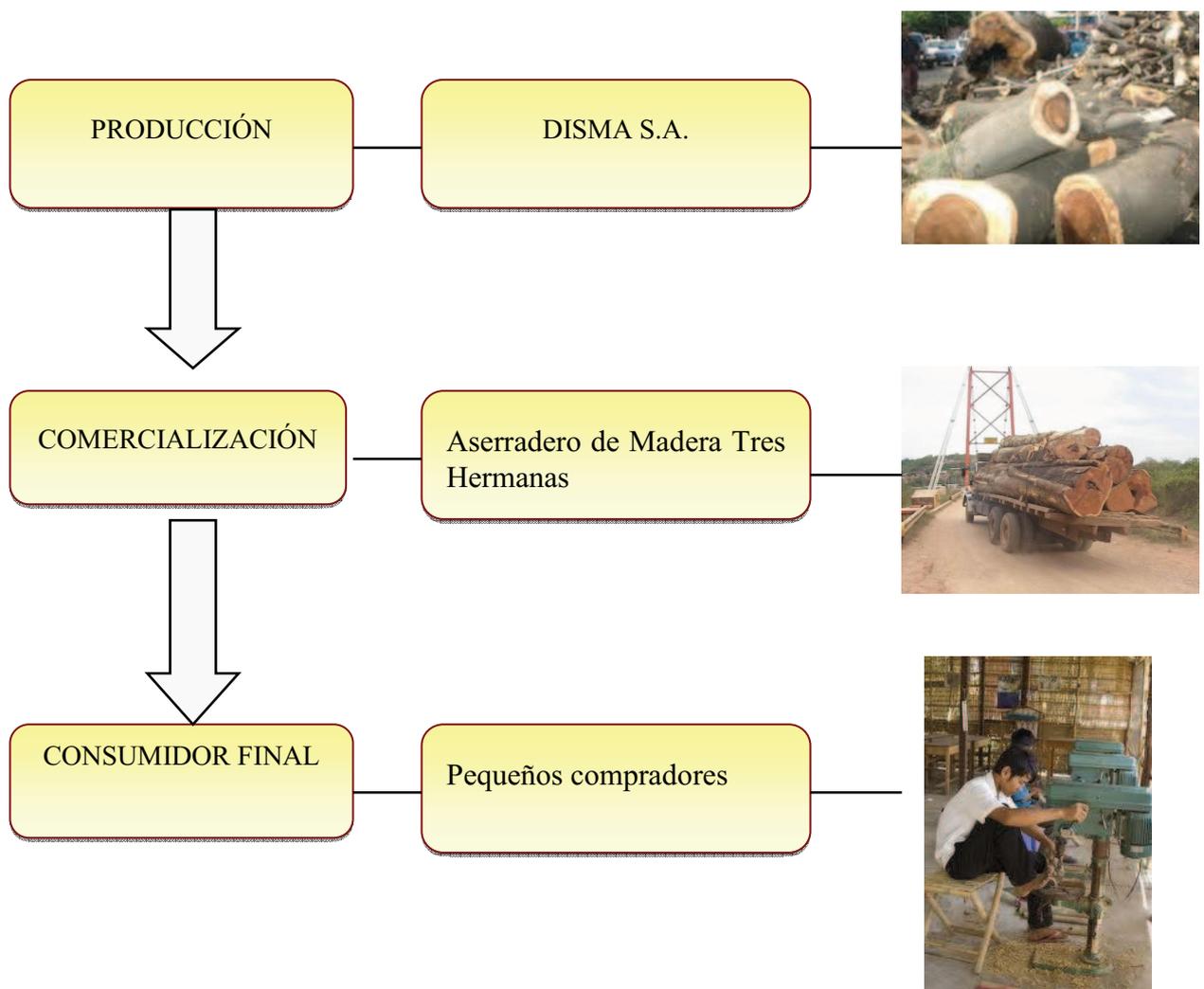
Fuente: Depósito de Madera Tres Hermanas
Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

3.5.3.2. Comercialización directa

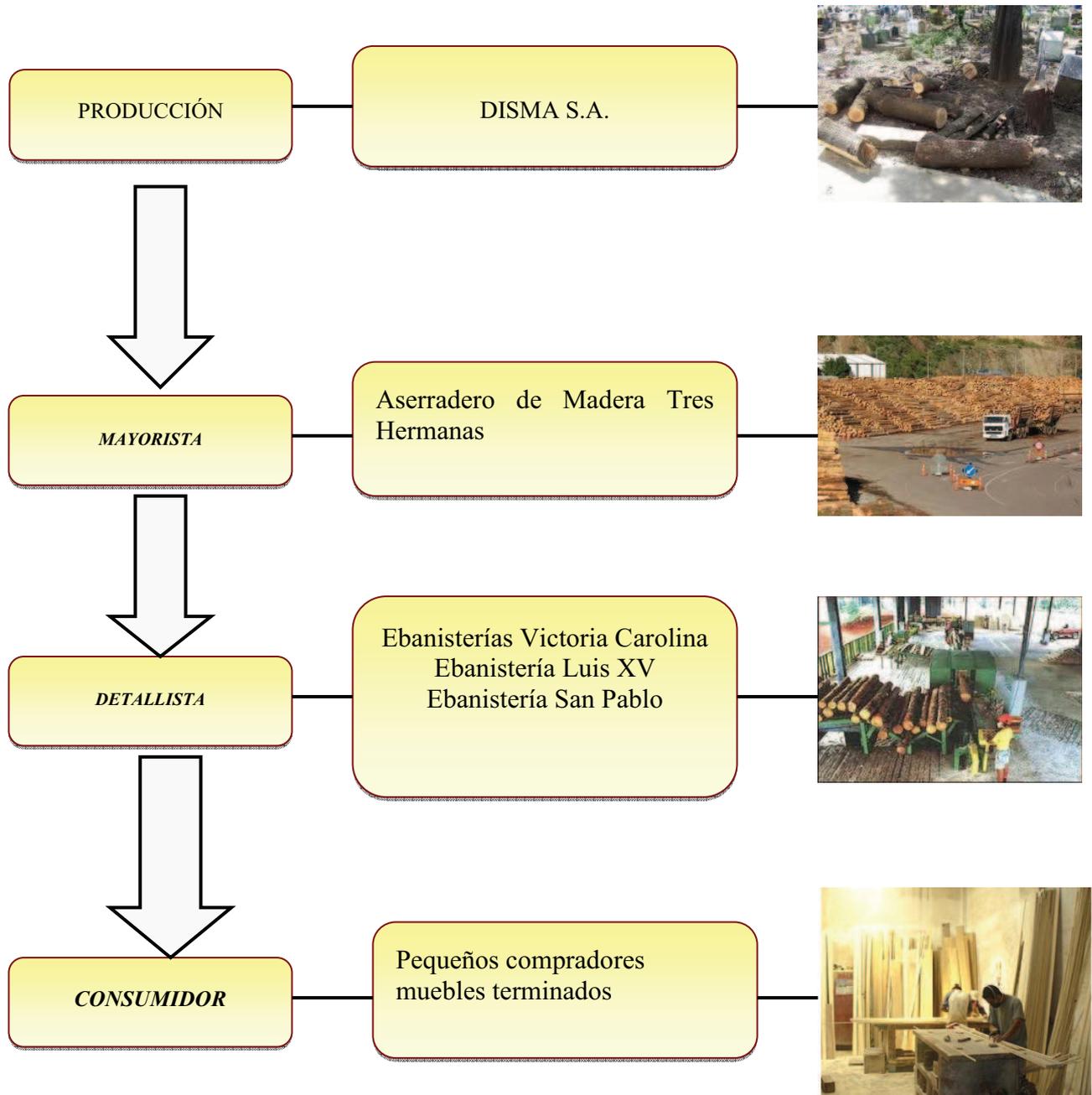
El Aserradero de Madera Tres Hermanas a través del estudio realizado utiliza para la comercialización de la madera los canales directos así como los indirectos el proceso de comercialización lo podemos observar en los diagramas presentados.

A continuación se muestra de manera general el proceso de comercialización mediante canales directos e indirectos.

a) Canal directo

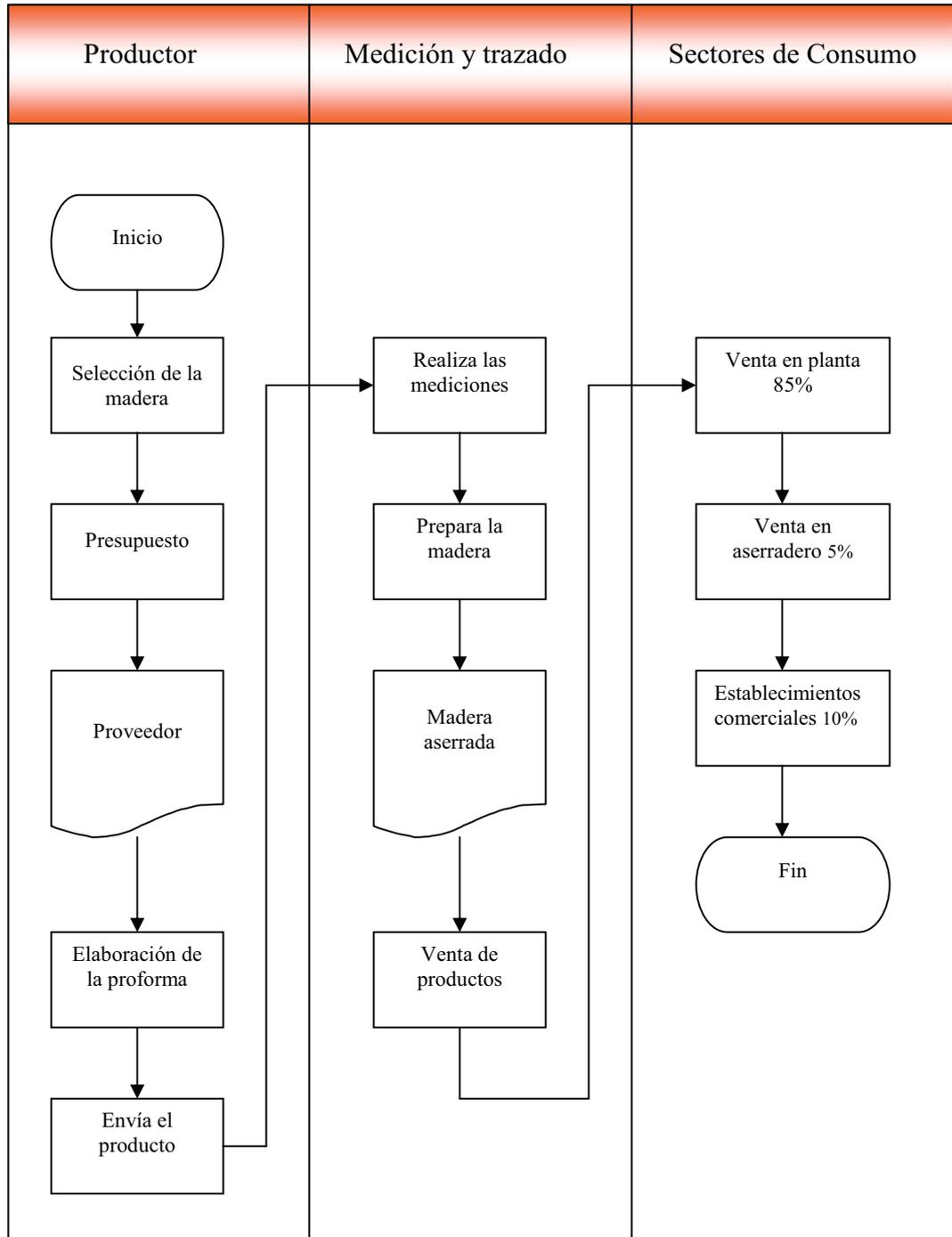


b) Canal Indirecto



3.5.3.3. Flujograma de distribución

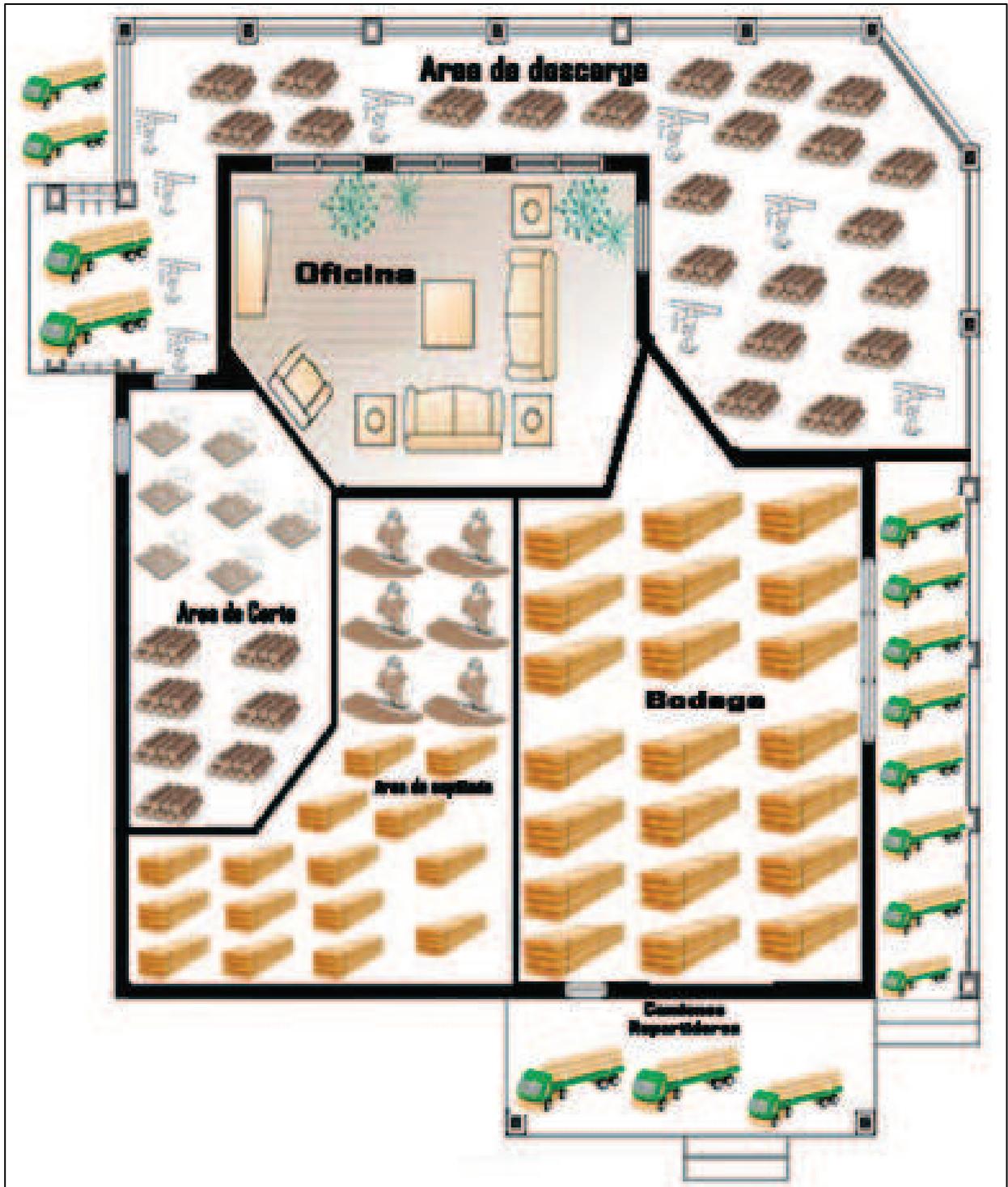
GRÁFICO N° 27



Fuente: Depósito de Madera Tres Hermanas
 Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

3.5.3.4. Distribución de la Planta

GRÁFICO N° 28



Fuente: Depósito de Madera Tres Hermanas
Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.5.4. Análisis de indicadores financieros Depósito de Madera Tres Hermanas

3.5.4.1. Índices de Liquidez

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas.

a) Razón Corriente

FÓRMULA		
1.- Razón corriente		
	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	
	$\frac{16.950,36}{4.672,81}$	3,63

El uso adecuado de este ratio nos permite definir el margen de liquidez de la microempresa en su razón corriente en este caso .Depósito de Madera Tres Hermanas posee 3,63 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada UM de deuda, la microempresa cuenta con UM 3,63 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la microempresa de pagar sus deudas.

b) Prueba acida

FÓRMULA		
2.- Prueba del acido		
	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$	
	$\frac{7.950,36}{4.672,81}$	1,70

La prueba acida es mas específica para realizar el margen de liquidez ya que esta retira los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra.

En base a los resultados de la prueba acida podemos determinar que para el año 2011 tiene el 1,70 lo que quiere decir que cuenta con \$1, para cancelar un dólar de deuda de forma inmediata y todavía le queda un remate de 0,70% el cual puede utilizarse como capital de trabajo.

c) Periodo promedio de cobranza

FÓRMULA		
3. Periodo promedio de cobranza		
<u>Cuentas por cobrar *días del año</u>		
Ventas anuales acreditado		
	<u>\$5.004.000,00</u>	27,80 días
	\$180.000,00	

Depósito de Madera Tres Hermanas para el año 2011 tiene 27,80 días para hacer efectivo las cuentas por cobrar esto quiere decir que este depósito hace efectivo las cuentas por cobrar a sus clientes en 27 días.

d) Rotación de cuentas por cobrar

FÓRMULA		
4.- Rotación de cuentas por cobrar		
<u>Ventas anuales a crédito</u>		
Cuentas por cobrar		
	<u>\$180.000,00</u>	12,95
	\$13.900,00	

Este índice permite determinar las normas de cobro de la microempresa mide el número de veces que la administración de depósito de madera rota sus cuentas por cobrar cada 12,95 días

3.5.4.2. Índices de Productividad

En términos generales, un índice de productividad es el cociente entre la producción de un proceso y el gasto o consumo de dicho proceso:

a) Margen de utilidad

FÓRMULA		
1,-Margen de utilidad		
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$		
	<u>9.929,46</u>	5,52%
	180.000.00	

A través de este índice se verifica el margen de utilidad del depósito de madera y dado los resultados se puede determinar que el Depósito de Madera en estudio ha generado utilidades equivalentes al 5,52% se puede apreciar que las utilidades que genera el negocio son medias por lo que se puede apreciar mediante este ratio es que las retribuciones económicas de la microempresa benefician significativamente al empresario

c) Margen Bruto

FÓRMULA		
2,-Margen de utilidad bruta		
$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$		
	<u>45.000.00</u>	25%
	180.000.00	

Este indicador financiero indica el nivel del porcentaje que queda sobre las ventas una vez pagado sus existencias luego de descontar el valor de ventas los resultados obtenidos en la empresa refleja 25%. Concluyendo que las ventas, son menores por que se utiliza mano de obra barata y se reduce la cantidad y los precios de materiales indirectos.

c) Margen de Operación

FÓRMULA		
3,-Margen de operación		
<u>Utilidad operacional</u>		
Ventas netas		
	<u>13.977,51</u>	7,77%
	180.000.00	

El margen de operación representa el porcentaje de utilidad neta que gana la microempresa en el valor de cada venta. Aquí se deducen todos los gastos de operación que tiene el negocio y determina solamente la utilidad de la operación este ratio financiero nos muestra que los ingresos que se adquieren después de pagar los gastos administrativos y de venta corresponden al 7,77 %.

3.5.4.3. Índices de Rentabilidad

El índice de rentabilidad mide la cantidad en que aumenta la inversión en relación con cada unidad monetaria invertida. Éstos índices de rentabilidad comprenden aquellos ratios que relacionan ganancias de cierto período con algunas partidas del Estado de Resultado, como así también de Situación Patrimonial. El objetivo de los indicadores de rentabilidad es establecer y expresar en porcentaje la capacidad de cualquier ente económico para generar ingresos.

a) Rendimiento sobre inversiones

FÓRMULA		
1,-Rendimiento sobre las inversiones.		
<u>Utilidad neta</u>		
activos totales		
	<u>9.929,46</u>	10,99%
	90.374,77	

Este indicador establece la efectividad total de la administración al producir un determinado margen de utilidad sobre los activos totales disponibles. Es decir, que cada UM invertido en los activos produjo ese año un rendimiento de 51,19 % sobre la inversión. En el depósito de Madera este indicador es alto por lo que su rendimiento en ventas es muy bueno

b) Rendimiento sobre el patrimonio

FÓRMULA		
2,- Rendimiento sobre la patrimonio		
<u>Utilidad neta</u>		
Capital		
	<u>9.929,46</u>	11,96%
	83.054,43	

Este índice mide la capacidad que posee el depósito para generar márgenes de utilidad a favor del patrono. Esto significa que por cada UM que el dueño mantiene genera un rendimiento del 11,96% sobre el capital.

3.5.4.4. Índices de Endeudamiento

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo

a) Razón de patrimonio a pasivo

FÓRMULA		
1.- Razón de patrimonio a pasivo		
<u>Patrimonio</u>		
Pasivo	<u>83.054,43</u>	11,35
	7.320,34	

La razón patrimonio pasivo nos permite deducir que por cada dólar que adeudan a corto y largo plazo el depósito de Madera Tres Hermanas cuenta con \$ 11.35 Dólares de patrimonio para hacer frente a sus obligaciones.

b) Razón de patrimonio a deuda a largo plazo

FÓRMULA		
2.-Razón de patrimonio a deuda largo plazo		
<u>Patrimonio</u>		
Pasivo largo plazo	<u>83.054,43</u>	31,37%
	2.647,52	

Razón de patrimonio de deuda a largo plazo nos brinda la posibilidad de conocer si la deuda con terceros es mayor, igual o menor que el patrimonio que posee la microempresa. El resultado de ésta razón significa que el 31,37 % del Activo se debe a terceros lo que puede poner en riesgo la estabilidad de la aserradero

d) Razón de patrimonio a activo

FÓRMULA		
3.-Razón de patrimonio a activo		
<u>Patrimonio</u>		
Activo	<u>83.054,43</u>	0,92
	90.374,77	

Este ratio mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores del aserradero, el resultado obtenido para este año es del 0.92 lo que refleja que Depósito de Madera tres hermanas es una microempresa consolidada en el mercado y este índice muestra su estabilidad

d) Razón de pasivo a activo

FÓRMULA		
4.- Razón de pasivo a activo		
<u>Pasivo</u>		
Activo	<u>7.320,34</u>	0,08
	90.374,77	

Esta razón nos da la oportunidad de conocer las posibilidades que tiene la empresa de financiarse con capital propio en este ratio microempresa indica que el pasivo es inferior a los lo que nos muestra un porcentaje 0.08 mostrando que si puede financiarse con el capital que posee

e) Dependencia Bancaria

FÓRMULA		
5.- Dependencia bancaria		
<u>Adeudos bancarios</u>		
Activo	<u>2.647.52</u>	0,03
	90.374,77	

Depósito de madera Tres Hermanas en el índice de Dependencia Bancaria nos muestra que en este periodo obtuvo el 0,03 de dependencia bancaria lo que nos muestra claramente la solvencia de la microempresa al minimizar su índice en endeudamiento

- Razón de cobertura de interés

FÓRMULA		
6.- Razón de cobertura de interés		
<u>Utilidad de operación</u>		
Gastos financieros		
	<u>13.977,51</u>	15,79
	884,96	

La cobertura de interés Depósito de Madera Tres hermanas para el año 2011 es de 15,79 esto quiere decir que el depósito paga un interés elevado por las prestaciones del crédito

- Razón de cobertura del pasivo

FÓRMULA		
4.- Razón de cobertura del pasivo		
<u>Utilidad de operación</u>		
Gastos financ + pago principal		
	<u>13.977,51</u>	2,60
	5.384,96	

La Razón de cobertura del pasivo para el año 2011 en Depósito de madera Tres Hermanas muestra que su índice en este parámetro fue de 2,60 lo cual indica un índice bastante elevado.

3.5.5. Valor Actual Neto (VAN)

Esta función calcula el valor actual neto de una serie de flujos monetarios en el tiempo y se suele utilizar para determinar la rentabilidad de una inversión. En términos generales, cualquier inversión cuyo VAN sea mayor que cero es rentable.

Esta función nos proporciona el Valor actualizado de los rendimientos, es decir, los ingresos actualizados, por tanto, para obtener el beneficio habrá que restarle la inversión inicial. Así, el cálculo del VAN será:

VAN microempresa = \$ 141829.98

El VAN arrojo valores positivos, lo que demuestra una vez más la rentabilidad de la microempresa.

3.5.6. Tasa Interna De Retorno (TIR)

Esta función calcula la tasa interna de rendimiento Se utiliza también para analizar la rentabilidad de una inversión temporal. Como regla general, una inversión cuya TIR sea mayor que el coste de capital, se puede considerar rentable

TIR microempresa = 66 %

3.5.7. INFORME DE RENTABILIDAD

Sra.

Rosa Herrera

GERENTE PROPIETARIA DE DEPÓSITO DE MADERA TRES HERMANAS

Presente:

De mis consideraciones

Reciba cordiales saludos y deseos de éxitos en las actividades que usted realiza diariamente.

Se remite el presente informe de rentabilidad una vez culminado el análisis financiero de su aserradero, el mismo que fue realizado con seriedad y responsabilidad por lo cual garantizamos los resultados en el expuesto.

Dentro de los análisis que se llevaron a efecto en su aserradero se pudo determinar los índices de rentabilidad que tiene la madera en su negocio así como el proceso de comercialización que se da dentro de la industria del aserradero así pudimos establecer cuales son los canales de comercialización existentes, dentro del análisis financiero realizado reflejamos los siguientes valores

Incidencia de liquidez 3.63 %

Margen de Utilidad 25 %

Rendimiento 11.96%

El aserradero que usted tan exitosamente dirige es uno de los aserraderos de madera más grande dentro de la localidad lo demuestran sus índices en ventas además de poseer local propio y brinda el servicio de transporte que es tan necesario para este tipo de negocio convirtiéndose esas características en sus

principales fortalezas, dentro de las oportunidades que su negocio posee esta que el negocio de la madera en la localidad esta creciendo y como su empresa posee convenio con pequeños distribuidores lo cual asegura sus ventas y estabiliza su productividad, también podemos determinar que su principal debilidad está en no poseer un plan de negocio y la poca capacitación que tiene el personal que trabaja en el área de ventas.

Es valioso acotar que los resultados que refleja su aserradero a través de los índices, nos muestra la estabilidad y el crecimiento de su aserradero los ratios estudiados nos brindan con claridad la certeza de la productividad de su negocio y el uso adecuado de la información que le brindamos le ayudará a tomar nuevos emprendimientos con la seguridad necesaria.

Se le sugiere tomar muy en cuenta los resultados de los estados financieros para conocer a cabalidad el desenvolvimiento de sus actividades.

Atentamente

Delia Mercedes Herrera Herrera
INVESTIGADORA

3.6. Depósito de Madera Darwin Xavier

3.6.1. Antecedentes

Depósito de Madera Darwin Xavier es una microempresa joven pero vanguardista en el Cantón La Maná se encuentra ubicada en la Av. La pista y Eugenio Espejo su propietaria la Sra. Eva Cruz, en este Depósito de Madera a pesar de no tener la trayectoria del anterior es sobresaliente en los parámetros de distribución y posee tecnología futurista lo que llama la atención de la clientela sobretodo joven.

3.6.1.2. Análisis situacional FODA

FORTALEZAS

- Maquinaria propia y con tecnología
- Clientes Fijos y convenios corporativos
- Local propio
- Transporte propio a bajo costo para clientes

OPORTUNIDADES

- Mercado de la madera optimo
- Mano de obra familiar
- Maquinaria de fácil manejo
- Ubicación Geográfica estratégica

DEBILIDADES

- No existe un plan elaborado
- Sistema de control de ingresos limitado
- Falta de sistemas de contabilidad
- Poco personal

AMENAZAS

- Nivel de competencia en crecimiento
- Presencia de factores externos no controlables como la inflación
- Fuertes lluvias que perjudican la producción maderera
- Cartera de créditos impagos

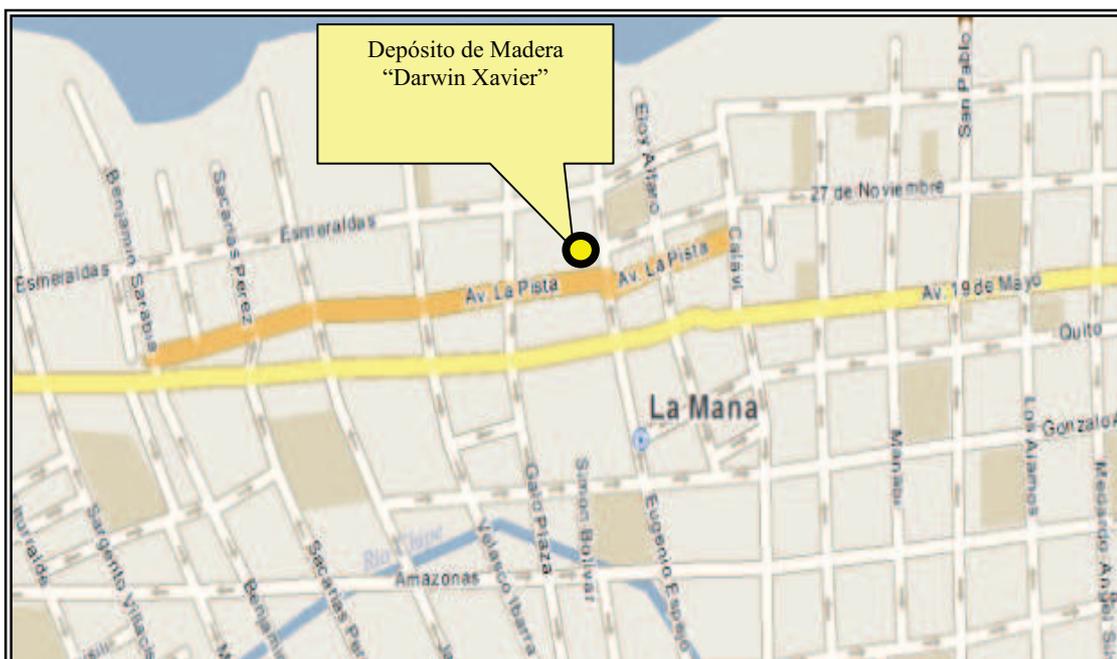
3.6.1.3. Imagen Corporativa



Fuente: Depósito de Darwin Xavier
Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.6.1.4. Ubicación Geográfica del Depósito de Madera en estudio

Gráfico# 29



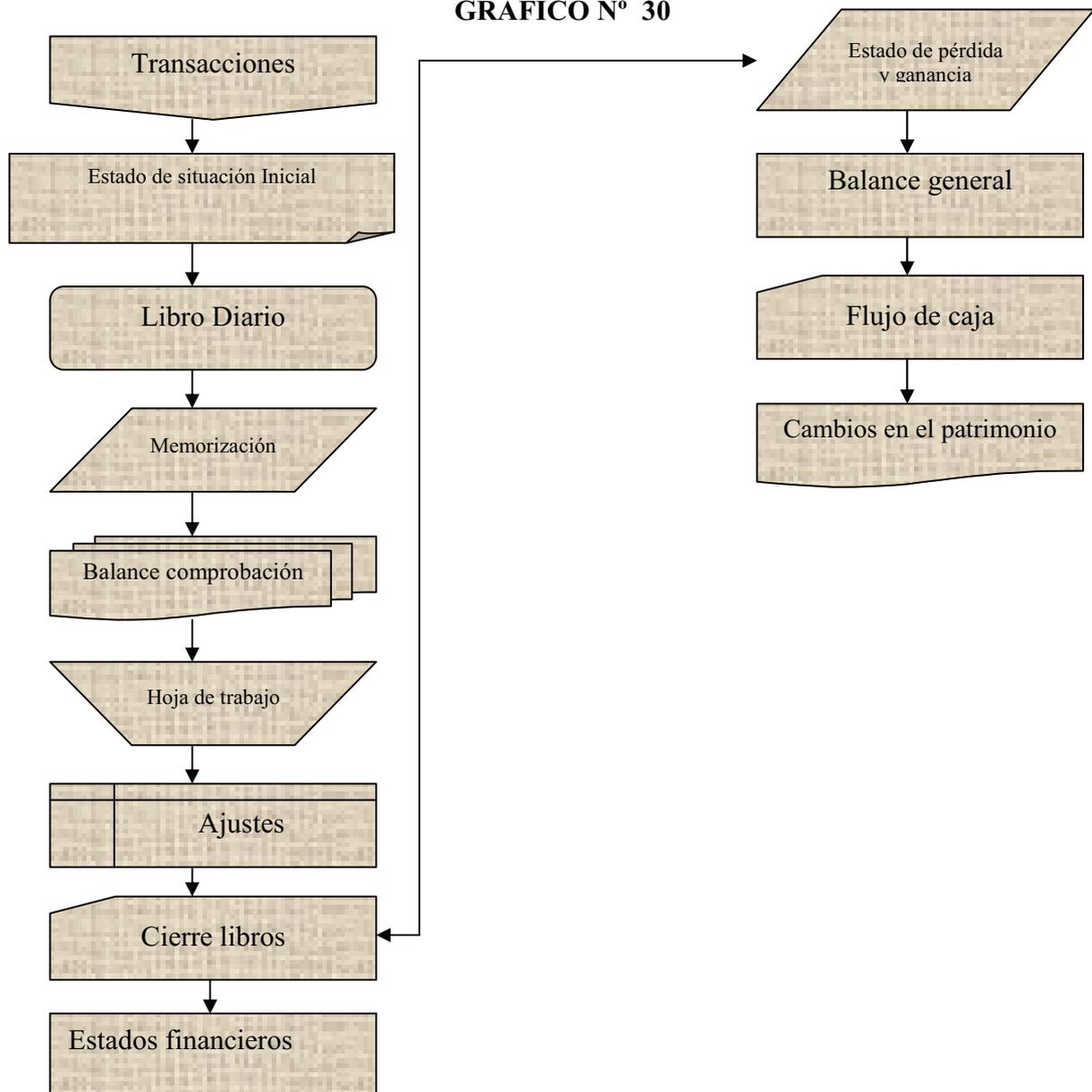
3.6.2. Estados Financieros

3.6.2.1. Flujograma del proceso contable

Depósito de Madera Darwin Xavier, brindo toda información oportuna y fiable puesto que es una institución que está obligada a llevar contabilidad dentro de sus obligaciones tributarias.

DEPÓSITO DE MADERA DARWIN XAVIER

GRÁFICO N° 30



Fuente: Datos de la investigación
Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.6.2.2. Estados de situación Inicial

DEPOSITO DE MADERA DARWIN XAVIER

ESTADO DE SITUACION INICIAL

AL 1 DE ENERO DEL 2011

1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.01	Caja		\$ 950,00
1.1.01.02	Caja Chica		\$ 100,00
1.1.01.03	BANCOS		\$ 3.300,00
1.1.01.03.01	Cuenta Corriente del Banco Bolivariano # 205006986	\$ 1.250,00	
1.1.01.03.02	Cuenta de Ahorros de la Cooperativa Cacpeco # 060201004795	\$ 2.050,00	
1.1.02.01	Inventario de Madera		\$ 7.500,00
1.1.01.04	Clientes		\$ 8.950,00
1.1.01.04.01	Ebanistería Nueva Jerusalén	\$ 3.500,00	
1.1.01.04.02	Ebanistería Olmedo	\$ 4.200,00	
1.1.01.04.03	Ebanistería Guzmán	\$ 1.250,00	
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
1.2.02.01	Muebles de Oficina		\$ 11.800,00
1.2.02.04	Tableros	\$ 1.500,00	
1.2.02.05	(-) Depreciación Acumulada Tableros	\$ 150,00	
1.2.02.14	Cepilladora	\$ 4.000,00	
1.2.02.15	(-) Depreciación Acumulada Cepilladora	\$ 400,00	
1.2.02.16	Sierra	\$ 2.000,00	
1.2.02.17	(-) Depreciación Acumulada Sierra	\$ 200,00	
1.2.02.18	Canteadora	\$ 2.500,00	
1.2.02.19	(-) Depreciación Acumulada Canteadora	\$ 250,00	
1.2.02.08	Escritorio	\$ 800,00	
1.2.02.09	(-) Depreciación Acumulada Escritorio	\$ 80,00	
1.2.02.10	Equipos de Computación	\$ 1.000,00	
1.2.02.11	(-) Depreciación Acumulada Equipos de Computo	\$ 333,30	
1.2.02.02	Edificios		\$ 28.000,00
1.2.02.03	(-) Depreciación Acumulada Edificios		\$ 1.400,00
1.2.02.12	Vehículos		\$ 19.500,00
1.2.02.13	(-) Depreciación Acumulada Vehículos		\$ 325,00
	TOTAL DE ACTIVOS		<u>\$ 76.961,70</u>
2	PASIVOS		
2.1	PASIVOS CORRIENTE		
2.1.01	Proveedores		\$ 5.200,00
2.1.01.01	Cuentas por pagar MADESA	\$ 5.200,00	
	TOTAL DEL PASIVO		\$ 5.200,00
3	PATRIMONIO		
3.1.01	Capital Social		\$ 71.761,70
	TOTAL DE PATRIMONIO		\$ 71.761,70
	TOTAL DEL PASIVO MAS PATRIMONIO		<u>\$ 76.961,70</u>

CONTADOR

3.6.2.3. Balance General

DEPOSITO DE MADERA DARWIN XAVIER
BALANCE GENERAL
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011.

1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.01	Caja		\$ 5.506,82
1.1.01.02	Caja Chica		\$ 100,00
1.1.01.03	BANCOS		\$ 9.670,00
1.1.01.03.01	Cuenta Corriente del Banco Bolivariano # 205006986	\$ 5.420,00	
1.1.01.03.02	Cuenta de Ahorros de la Cooperativa Cacpeco # 060201004795	\$ 4.250,00	
1.1.02.01	Inventario de Madera		\$ 8.500,00
1.1.01.04	Cientes		\$ 16.381,63
1.1.01.04.01	Ebanistería Nueva Jerusalén	\$ 5.200,00	
1.1.01.04.02	Ebanistería Olmedo	\$ 6.250,00	
1.1.01.04.03	Ebanistería Guzmán	\$ 4.931,63	
1.1.01.05	Provisión para Cuentas Incobrables		\$ 163,82
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
1.2.02.01	Muebles de Oficina		\$ 10.800,00
1.2.02.04	Tableros	\$ 1.500,00	
1.2.02.05	(-) Depreciación Acumulada Tableros		\$ 300,00
1.2.02.14	Cepilladora	\$ 4.000,00	
1.2.02.15	(-) Depreciación Acumulada Cepilladora		\$ 800,00
1.2.02.16	Sierra	\$ 2.000,00	
1.2.02.17	(-) Depreciación Acumulada Sierra		\$ 400,00
1.2.02.18	Canteadora	\$ 2.500,00	
1.2.02.19	(-) Depreciación Acumulada Canteadora		\$ 500,00
1.2.02.08	Escritorio	\$ 800,00	
1.2.02.09	(-) Depreciación Acumulada Escritorio		\$ 160,00
1.2.02.10	Equipos de Computación		\$ 1.000,00
1.2.02.11	(-) Depreciación Acumulada Equipos de Computo		\$ 666,60
1.2.02.02	Edificios		\$ 28.000,00
1.2.02.03	(-) Depreciación Acumulada Edificios		\$ 2.800,00
1.2.02.12	Vehículos		\$ 19.500,00
1.2.02.13	(-) Depreciación Acumulada Vehículos		\$ 7.800,00
	TOTAL DE ACTIVOS		<u>\$ 85.868,03</u>
2	PASIVOS		
2.1	PASIVOS CORRIENTE		
2.1.01	Proveedores		\$ 750,00
2.1.01.01	Cuentas por pagar MADESA	\$ 750,00	
2.1.03	Aporte individual al IESS por pagar		\$ 56,10
2.1.04	Aporte patronal al IESS por pagar		\$ 72,90
2.1.08	Retenciones en la fuente por pagar 1 %		\$ 120,83
2.1.11	Retenciones en la fuente por pagar 10 %		\$ 8,00
2.1.07	IVA retenido por pagar 100%		\$ 9,60
2.1.06	Provisión décimo tercer sueldo		\$ 50,00
2.1.07	Provisión décimo cuarto sueldo		\$ 440,00
2.1.08	Provisión Fondos de reserva		\$ 50,00

2.1.09	Provisión Vacaciones	\$ 25,00
2.1.16	Participación a los Trabajadores	\$ 1.878,59
2.1.17	Impuesto a la Renta por Pagar	<u>\$ 71,77</u>
	TOTAL DEL PASIVO	\$ 3.532,78
3	PATRIMONIO	
3.1.01	Capital Social	\$ 71.761,70
3.2.01	Reserva Legal	\$ 1.057,35
3.3.03	Utilidad del Ejercicio	\$ 9.516,19
	TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 82.335,25
	TOTAL DEL PASIVO + PATRIMONIO	<u>\$ 85.868,03</u>

CONTADOR

3.6.2.4. Estado de Pérdidas y Ganancias

DEPÓSITO DE MADERA DARWIN XAVIER

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.01	Ventas de Madera	\$ 145.000,00	
5.4.1	(-) Costo de Ventas	\$ 108.750,00	
3.3.01	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 36.250,00
5	GASTOS OPERACIONALES		
5.1	Gastos Administrativos		\$ 18.226,10
5.1.01	Gastos Sueldos de Empleados	\$ 7.200,00	
5.1.02	Gastos Honorarios Profesionales	\$ 960,00	
5.1.05	Gastos Aporte Patronal	\$ 874,80	
5.1.06	Gastos Décimo Tercer Sueldo	\$ 600,00	
5.1.07	Gastos Décimo Cuarto Sueldo	\$ 528,00	
5.1.09	Gastos Vacaciones	\$ 300,00	
5.1.08	Gastos Fondos de Reserva	\$ 600,00	
5.1.15.01	Depreciación de edificios	\$ 1.400,00	
5.1.15.02	Depreciación de muebles de oficina	\$ 1.080,00	
5.1.15.04	Depreciación de equipos de computo	\$ 333,30	
5.1.15.05	Depreciación de vehículos	\$ 3.900,00	
5.1.11	Gastos de Servicios Básico	\$ 450,00	
5.2	Gastos de Ventas		\$ 5.500,00
5.2.1	Gastos Publicidad	\$ 350,00	
5.2.2	Gastos Lubricantes y Combustible	\$ 1.950,00	
5.2.4	Gastos Mantenimiento Vehículos	\$ 1.450,00	
5.2.3	Gastos Suministros de Comercialización	\$ 1.750,00	
	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN		\$ 12.523,90
2.1.16	15% Utilidad para Trabajadores		\$ 1.878,59
	UTILIDAD DESPUES DE PARTICIP. TRABAJADORES		\$ 10.645,32
2.1.17	DEL IMPUESTO A LA RENTA		\$ 71,77
	UTILIDAD DESPUES DE PARTICION AL FISCO		\$ 10.573,55
3.02.01	10% RESERVA LEGAL		\$ 1.057,35
3.3.03	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u>\$ 9.516,19</u>

CONTADOR

3.6.2.5. Costo de ventas

DEPÓSITO DE MADERA DARWIN XAVIER

Del 01 de enero Al 31 de Diciembre del 2011

FÓRMULAS

Inventario inicial + Compras Netas - Inventario Final= Costo de Ventas

COSTO DE VENTAS	
INVENTARIO INICIAL	7.500.00
COMPRAS NETAS	109.750.00
(-) INVENTARIO FINAL	8.500.00
(=) COSTO DE VENTAS	108.750.00

CONTADOR

3.6.2.6 Flujo de Caja de la Empresa con proyección a 5 años (10%)

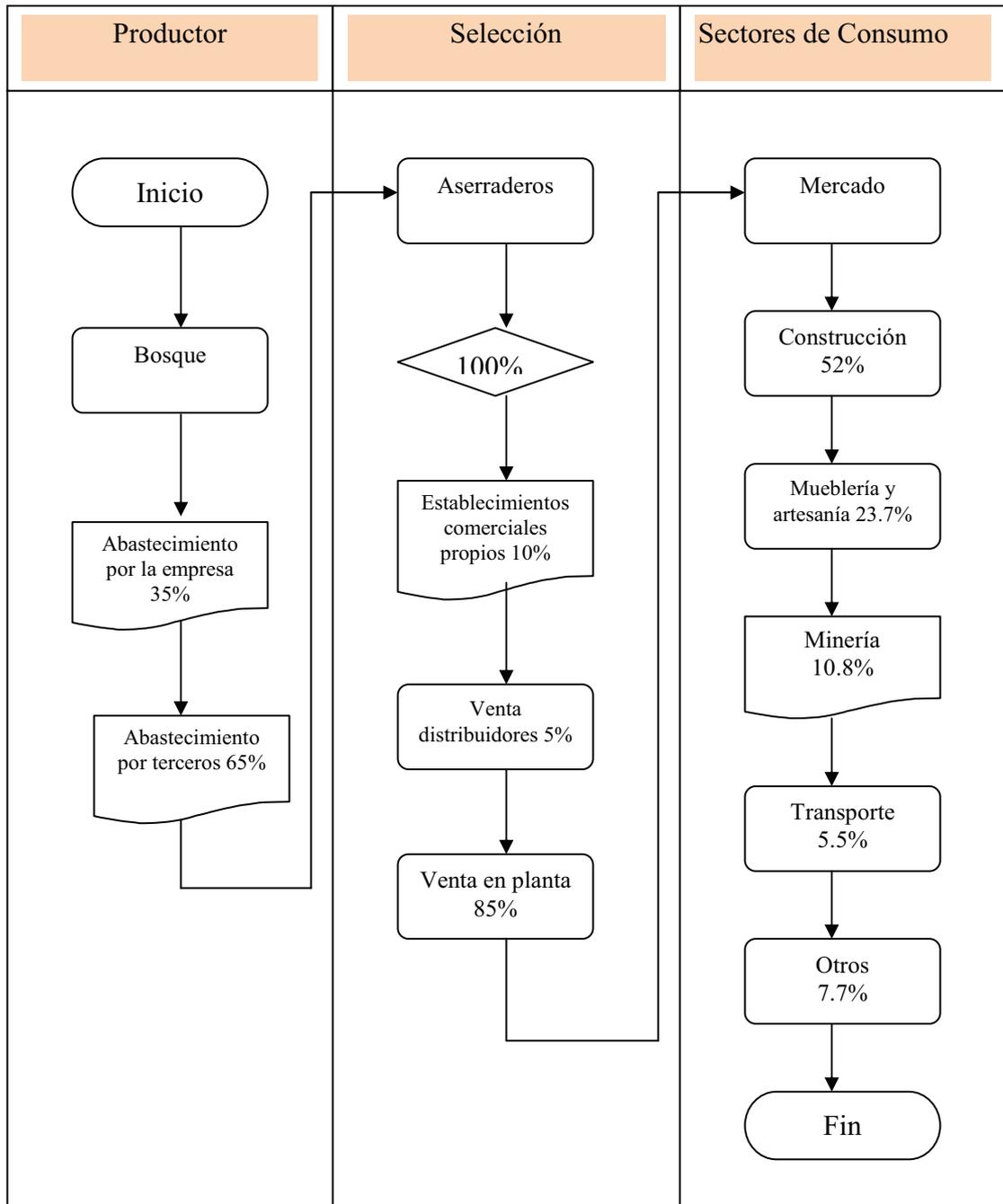
DEPOSITO DE MADERA DARWIN XAVIER
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

CUENTAS	COSTOS PREOPERACIONALES	AÑOS				
		1	2	3	4	5
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos ventas		\$ 145.000,00	\$ 159.500,00	\$ 175.450,00	\$ 192.995,00	\$ 212.294,50
Ingresos Clientes		\$ 16.381,63	\$ 18.019,79	\$ 19.821,77	\$ 21.803,95	\$ 23.984,34
Total de ingresos operacionales		\$ 161.381,63	\$ 177.519,79	\$ 195.271,77	\$ 214.798,95	\$ 236.278,84
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Costos de Comercialización		\$ 108.750,00	\$ 119.625,00	\$ 131.587,50	\$ 144.746,25	\$ 159.220,88
Gastos de administración		\$ 18.226,10	\$ 20.048,71	\$ 22.053,58	\$ 24.258,94	\$ 26.684,83
Gastos de venta		\$ 5.500,00	\$ 6.050,00	\$ 6.655,00	\$ 7.320,50	\$ 8.052,55
Total		\$ 132.476,10	\$ 145.723,71	\$ 160.296,08	\$ 176.325,69	\$ 193.958,26
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)		\$ 28.905,53	\$ 31.796,08	\$ 34.975,69	\$ 38.473,26	\$ 42.320,59
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Valor residual de activos						
Valor residual capital de trabajo			\$ 26.955,18	\$ 56.605,88	\$ 89.221,64	\$ 125.098,99
Total ingresos no operacionales			\$ 26.955,18	\$ 56.605,88	\$ 89.221,64	\$ 125.098,99
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Equipo de Producción	\$ 19.500,00					
Obra civil (Edificios)	\$ 28.000,00					
Equipos de oficina	\$ 1.000,00					
Muebles de oficina	\$ 10.800,00					
Capital de trabajo	\$ 11.744,04					
Pago de impuesto a la renta		\$ 71,77	\$ 78,94	\$ 86,84	\$ 95,52	\$ 105,07
Pago 15% a trabajadores		\$ 1.878,59	\$ 2.066,44	\$ 2.273,09	\$ 2.500,40	\$ 2.750,44
Total de egresos no operacionales	\$ 71.044,04	\$ 1.950,35	\$ 2.145,39	\$ 2.359,92	\$ 2.595,92	\$ 2.855,51
F. FLUJO NO OPERACIONAL		-\$ 71.044,04	\$ 24.809,79	\$ 54.245,95	\$ 86.625,73	\$ 122.243,48
G. FLUJO NETO GENERADOR (C+F)		-\$ 71.044,04	\$ 26.955,18	\$ 89.221,64	\$ 125.098,99	\$ 164.564,06
TASA DE DESCUENTO						
			20%			
VAN			\$ 168.825,12			
TIR			78%			

3.6.3. Comercialización

3.6.3.1. Flujograma de comercialización

GRÁFICO N° 31



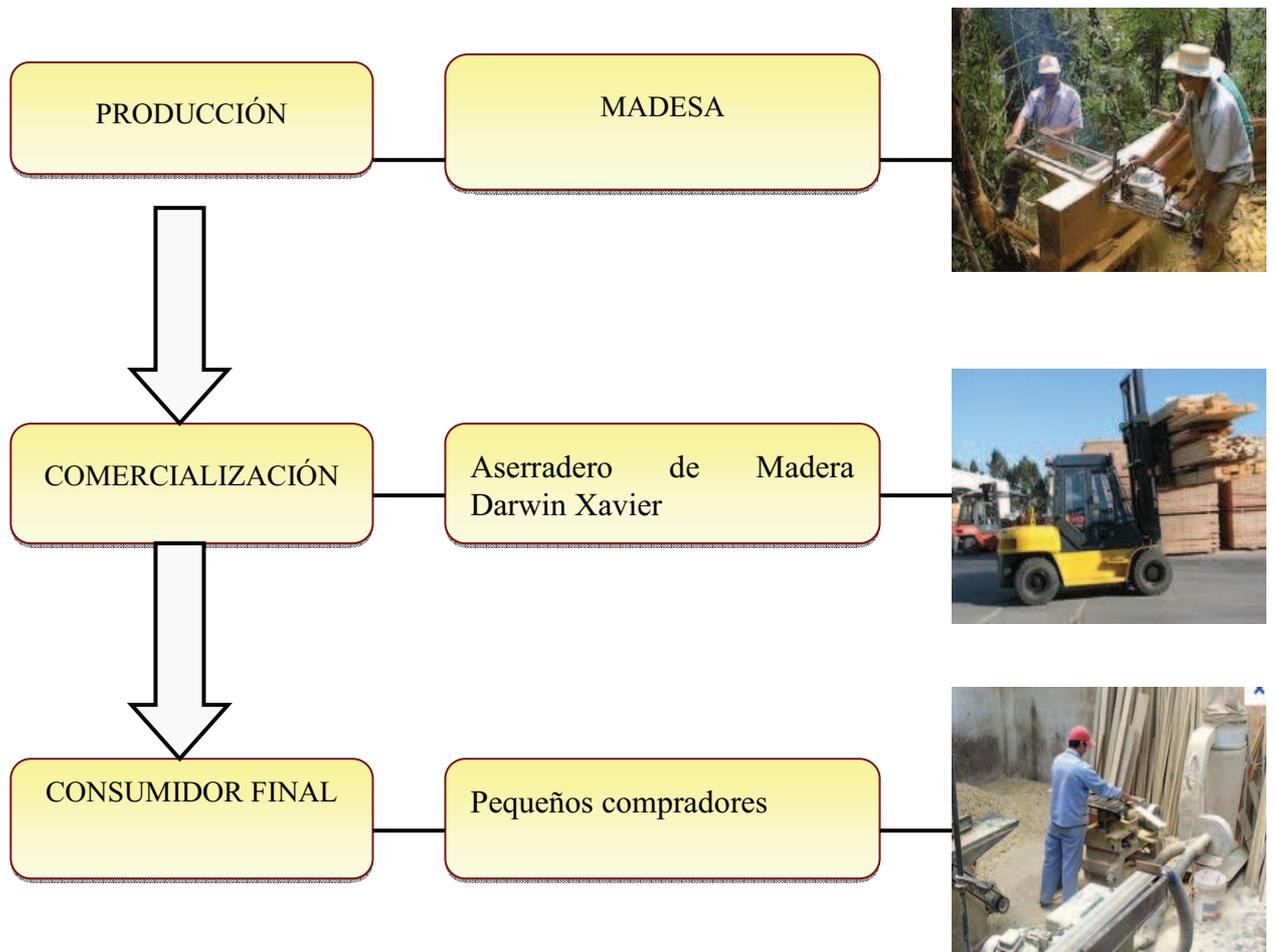
Fuente: Depósito de Madera Darwin Xavier
 Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.6.3.2. Comercialización directa

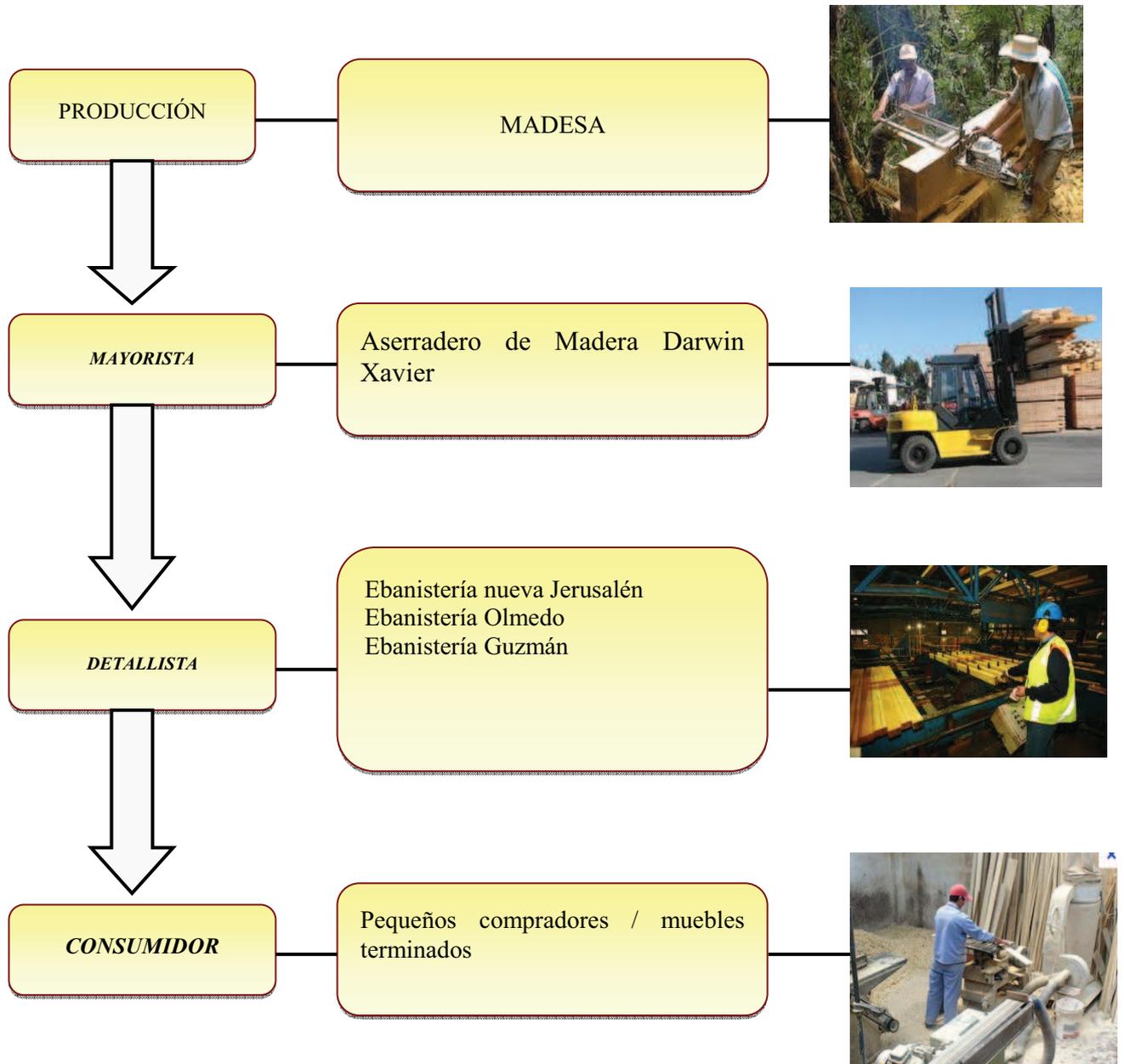
El Aserradero de Madera Darwin Xavier, a través del estudio realizado utiliza para la comercialización de la madera los canales directos así como los indirectos el proceso de comercialización lo podemos observar en los diagramas presentados

A continuación se muestra de manera general el proceso de comercialización mediante canales directos e indirectos

a) Canal directo

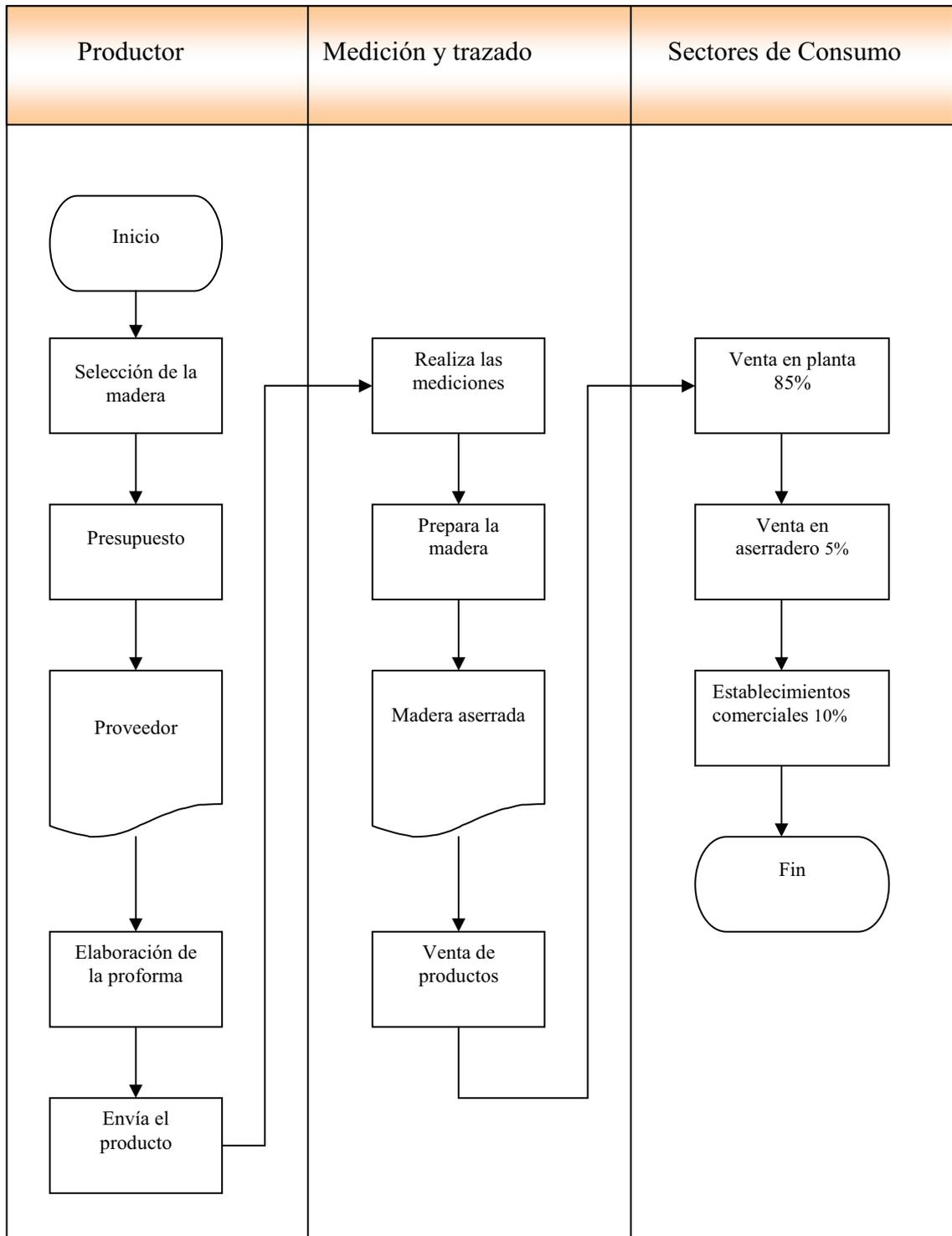


b) Canal Indirecto



3.6.3.3. Flujograma de Distribución

GRÁFICO N° 32



Fuente: Depósito de Madera Darwin Xavier
 Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.6.3.4. Distribución de la Planta

GRÁFICO N° 33



Fuente: Depósito de Madera Darwin Xavier
Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.6.4. Análisis de indicadores financieros Depósito de Madera Darwin Xavier

3.6.4.1. Índices de Liquidez

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos corrientes.

a) Razón Corriente

FÓRMULA	
1.- Razón corriente	
$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	
	$\frac{15.267,82}{3.532,78} \quad \mathbf{4,32}$

El análisis de este ratio nos muestra que el activo corriente es 4,32 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada UM de deuda, la microempresa cuenta con UM 4,32 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la microempresa de pagar sus deudas.

b) Prueba acida

FÓRMULA	
2.- Prueba del acido	
$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$	
	$\frac{6.776,82}{3.532,78} \quad \mathbf{1,92}$

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

En base a los resultados de la prueba acida podemos determinar que para el año 2011 tiene el 1.92 lo que quiere decir que cuenta con \$1, para cancelar un dólar de deuda de forma inmediata y todavía le queda un remate del 0.92% el cual puede utilizarse como capital de trabajo.

c) Periodo promedio de cobranza

FÓRMULA		
3. Periodo promedio de cobranza		
<u>Cuentas por cobrar *días del año</u>		
Ventas anuales acreditado		
	<u>5.897.386,80</u>	40,67 días
	145.000,00	

Depósito de Madera Darwin Xavier para el año 2011 tiene 40 días para hacer efectivo las cuentas por cobrar esto quiere decir que este depósito hace efectivo las cuentas por cobrar a sus clientes en 40 días.

d) Rotación de cuentas por cobrar

FÓRMULA		
4.- Rotación de cuentas por cobrar		
<u>Ventas anuales a crédito</u>		
Cuentas por cobrar		
	<u>145.000,00</u>	8,85
	16.381,63	

Este índice permite determinar las normas de cobro de la microempresa mide el número de veces en que se realiza la rotación de las cuentas por cobrar cada 8,85 días lo que quiere decir que se tarda 13 días para cobrar.

3.6.4.2. Índices de Productividad

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

a) Margen de utilidad

FÓRMULA		
1,-Margen de utilidad		
<u>utilidad neta</u>		
Ventas netas		
	<u>9.516,19</u>	6,56%
	145.000.00	

El Margen de utilidad es la división de las utilidades netas sobre las ventas netas lo que nos permite determinar el margen de utilidad establecemos que la microempresa ha generado utilidades equivalentes al 6,56 % se puede apreciar que las utilidades que genera el negocio son bajas lo que quiere decir que por cada UM que vendió la aserradero tubo una utilidad del 6,56%

b) Margen Bruto

FÓRMULA		
2,-Margen de utilidad bruta		
<u>Utilidad bruta</u>		
Ventas netas		
	<u>36.250.00</u>	25%
	145.000.00	

Este ratio financiero nos permite determinar el porcentaje que queda sobre las ventas después que la microempresa ha pagado sus existencias luego de descontar el valor de ventas los resultados obtenidos en el depósito refleja el 25 %. Concluyendo que las ventas, son menores por que se utiliza mano de obra barata y se reduce la cantidad y los precios de materiales indirectos.

c) Margen de Operación

FÓRMULA		
3,-Margen de operación		
<u>Utilidad operacional</u>		
Ventas netas		
	<u>12.523,90</u>	8,64%
	145.000,00	

Este Ratio representa las utilidades netas que gana la microempresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros y determina solamente la utilidad de la operación de la microempresa este ratio financiero nos muestra que los ingresos que adquieren la microempresa después de pagar los gastos administrativos y de venta corresponden al 8,64%.

3.6.4.3. Índices de Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

a) Tasa de rendimiento sobre inversiones en activos

FÓRMULA		
1,-Rendimiento sobre las inversiones.		
<u>Utilidad neta</u>		
activos totales		
	<u>9.516,19</u>	11,08%
	85.868,03	

El rendimiento sobre la inversión en activos es una tasa establece la efectividad total de la administración al producir un determinado margen de utilidad sobre los

activos totales disponibles. Es decir, que cada UM invertido en los activos produjo ese año un rendimiento de 11,08 % sobre la inversión. En el depósito de Madera este indicador es alto por lo que su rendimiento en ventas es muy bueno

b) Rendimiento sobre el patrimonio

FÓRMULA		
2.- Rendimiento sobre la patrimonio		
<u>Utilidad neta</u>		
Capital		
	<u>9.516,19</u>	11,56 %
	82.335,25	

Este índice nos da capacidad de medir que posee el depósito para generar márgenes de utilidad a favor del patrono. Esto significa que por cada UM que el dueño mantiene genera un rendimiento del 11,56% sobre el capital.

3.6.4.4. Índices de Endeudamiento

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo

a) Razón de patrimonio a pasivo

FÓRMULA		
1.- Razón de patrimonio a pasivo		
<u>Patrimonio</u>		
Pasivo		
	<u>82.335,25</u>	23,31
	3.532,78	

Este índice nos permite deducir que por cada dólar que adeudan a corto y largo plazo Depósito de madera Darwin Xavier cuenta con \$ 23,31 Dólares de patrimonio para hacer frente a sus obligaciones.

b) Razón de patrimonio a activo

FÓRMULA		
3.-Razón de patrimonio a activo		
<u>Patrimonio</u>		
Activo		
	<u>82.335,25</u>	0,96
	85.868,03	

La razón de patrimonio sobre el activo nos muestra el patrimonio es inferior a los activos de la microempresa lo que representa la posibilidad de que la aserradero pueda financiarse con capital propio en este caso se reduce al 0,96%.

c) Razón de pasivo a activo

FÓRMULA		
4.- Razón de pasivo a activo		
<u>Pasivo</u>		
Activo		
	<u>3.532,78</u>	0.04
	85.868,03	

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores del aserradero, el resultado obtenido para este año es del 0.04 lo que refleja que la situación financiera del depósito es estable.

3.6.5. Valor Actual Neto (VAN)

Esta función calcula el valor actual neto de una serie de flujos monetarios en el tiempo y se suele utilizar para determinar la rentabilidad de una inversión. En

términos generales, cualquier inversión cuyo VAN sea mayor que cero es rentable.

Esta función nos proporciona el Valor actualizado de los rendimientos, es decir, los ingresos actualizados, por tanto, para obtener el beneficio habrá que restarle la inversión inicial. Así, el cálculo del VAN será:

$$\text{VAN microempresa} = \$ 168.825,12$$

El VAN arrojo valores positivos, lo que demuestra una vez mas la rentabilidad De la microempresa.

3.6.6. Tasa Interna De Retorno (TIR)

Esta función calcula la tasa interna de rendimiento Se utiliza también para analizar la rentabilidad de una inversión temporal. Como regla general, una inversión cuya TIR sea mayor que el coste de capital, se puede considerar rentable

$$\text{TIR microempresa} = 78 \%$$

3.6.7. INFORME DE RENTABILIDAD

Sra.

Eva de la Cruz

GERENTE PROPIETARIA DE DEPÓSITO DE MADERA DARWIN XAVIER

Presente

De mis consideraciones

Reciba cordiales saludos y deseos de éxitos en las labores que usted realiza diariamente

La presente tiene como finalidad emitir el presente informe de rentabilidad una vez culminado el análisis financiero de su depósito de Madera, el mismo que fue realizado con seriedad y responsabilidad por lo cual garantizamos los resultados en los expuestos.

Dentro de los análisis que se llevaron a efecto en su aserradero se pudo determinar los índices de rentabilidad que tiene la madera en su negocio así como el proceso de comercialización que se da dentro de la industria del Aserradero así pudimos establecer cuáles son los canales de comercialización existentes, dentro del análisis financiero realizado reflejamos los siguientes valores.

Incidencia de liquidez 4,32 %

Margen de Utilidad 6,56%

Rendimiento 11.96%

EL aserradero que está bajo su dirección es uno de los aserraderos en pro de crecimiento dentro de la localidad , cuenta con una maquinaria que posee tecnología de altos estándares de calidad además de poseer local propio y brinda el servicio de transporte a precios módicos lo que es tan necesario para este tipo de negocio y atractivo para la captación de su clientela convirtiéndose esas

características en sus principales fortalezas, dentro de las oportunidades que su negocio posee está que la mano de obra que utiliza es familiar lo que ayuda a disminuir los gastos y como su aserradero posee convenio con pequeños distribuidores asegura sus ventas y estabiliza su productividad, también podemos determinar que su principal debilidad esta en no poseer un plan de negocio y que el número de trabajadores que posee es muy bajo para los requerimientos del aserradero.

Importante informarle que los resultados que refleja su aserradero a través de los índices, nos muestra la estabilidad y el crecimiento de su aserradero los ratios estudiados nos brindan con claridad la certeza de la productividad de su negocio y el uso adecuado de la información que le brindamos le ayudara a tomar nuevos emprendimientos con la seguridad necesaria.

Se le sugiere tomar muy en cuenta los resultados de los estados financieros para conocer a cabalidad el desenvolvimiento de sus actividades.

Atentamente

Delia Mercedes Herrera Herrera

INVESTIGADORA

3.7. Depósito de Madera Mariana Herrera

3.7.1. Antecedentes

Depósito de Madera Mariana Herrera es un aserradero que tiene pocos años en la distribución de la Madera en el Cantón La Maná se encuentra ubicada en la calle Los Álamos su propietaria la Sra. Mariana Herrera, en este Depósito de Madera tiene poco tiempo de funcionamiento en la comunidad pero a mostrado índices de crecimiento ya que maneja los precios mas bajos del mercado, es parte de su estrategia comercial para la adquisición de una cartera fija de clientes

3.7.1.2. Análisis situacional FODA

FORTALEZAS

- Calidad en la atención al cliente
- Posee los precios más bajos del mercado
- Local propio
- Maquinaria adecuada

OPORTUNIDADES

- Inversiones mínima con índices de rentabilidad
- Ubicación estratégica que facilita la compra - venta
- Convenio y pedidos con ebanistas

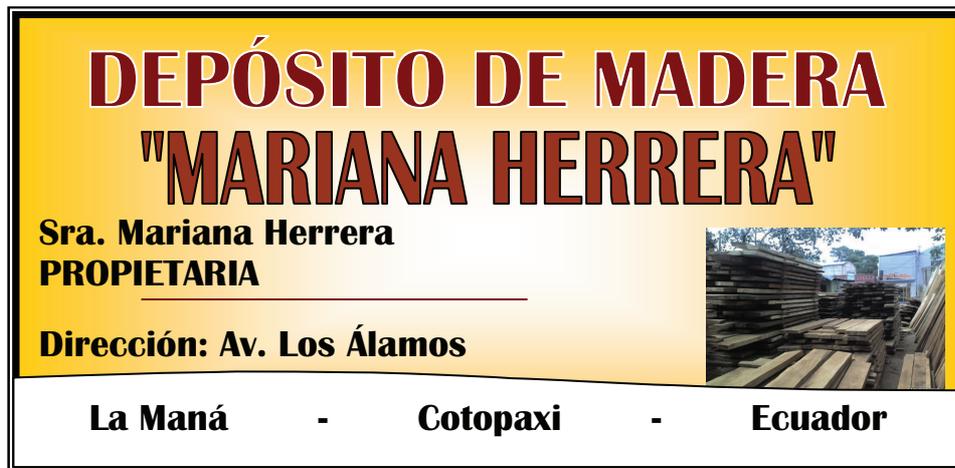
DEBILIDADES

- No existe un plan de elaborado
- Sistema de control de ingresos limitado
- Falta de sistemas de contabilidad
- Desconocimiento de Comercialización Y Rentabilidad

AMENAZAS

- Alto índice de Competencia
- Presencia de factores deterioro de la economía que afecten la producción maderera y obligue el incremento de los costos
- Fuertes lluvias que perjudican la producción maderera

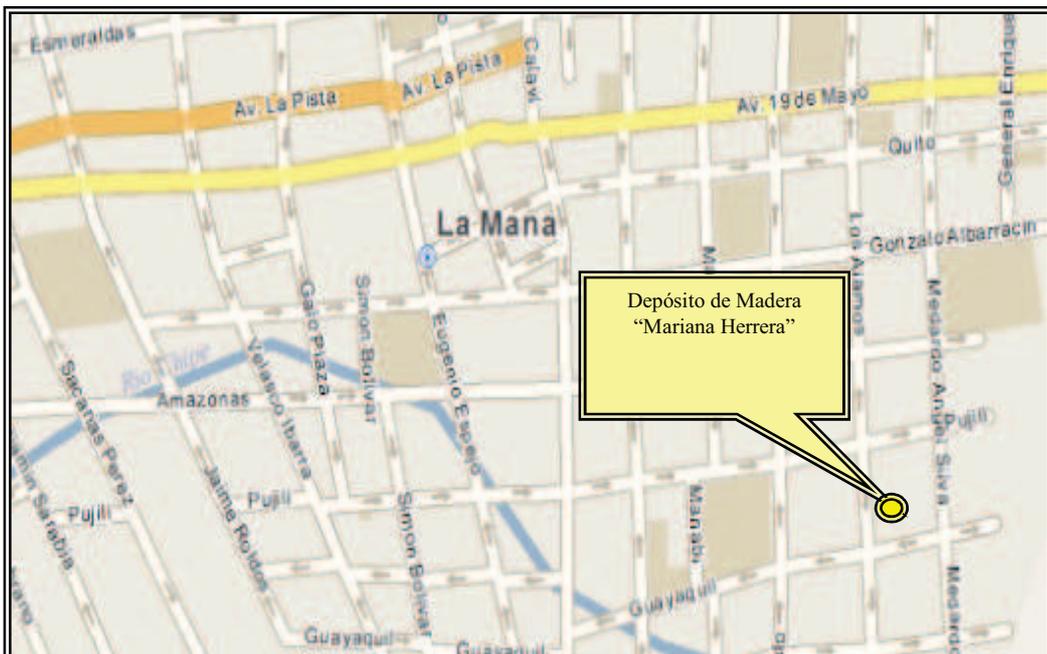
3.7.1.3. Imagen Corporativa



Fuente: Depósito de Madera Mariana Herrera
Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

3.7.1.4. Ubicación Geográfica del Depósito de Madera en estudio

Gráfico N° 34



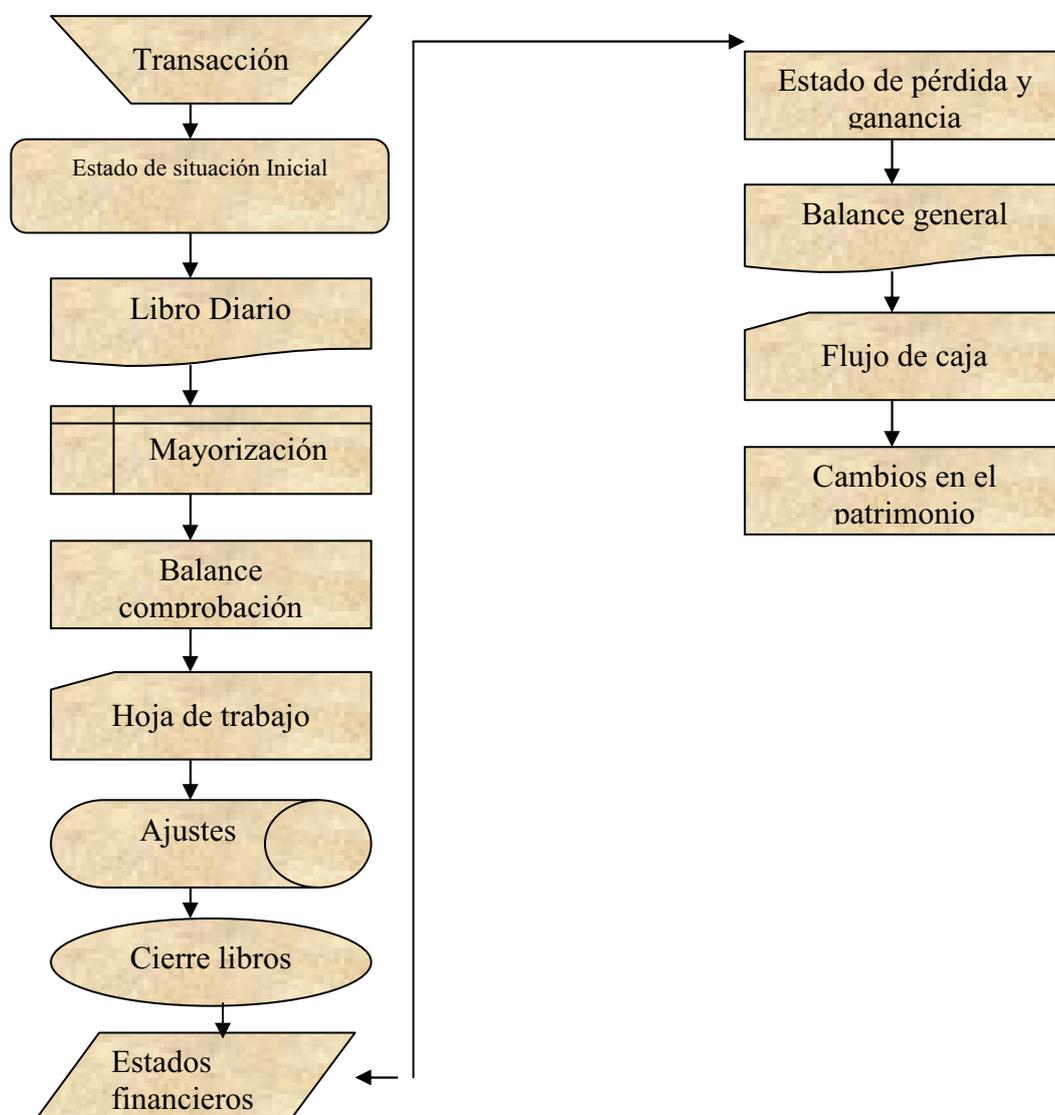
3.7.2. Estados Financieros

3.7.2.1. Flujograma del proceso contable

Depósito de Madera Mariana Herrera es la mas pequeña de nuestras aserraderos en estudio la misma nos facilitó su documentación pertinente a pesar de no requerir contabilidad para su régimen tributario

DEPÓSITO DE MADERA MARIANA HERRERA

Gráfico N° 35



Fuente: Datos de La investigación

Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

3.7.2.2. Estado de Situación Inicial

DEPÓSITO DE MADERA MARIANA HERRERA
ESTADO DE SITUACION INICIAL
AL 1 DE ENERO 2011

1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.01	Caja		\$ 3.250,00
1.1.01.02	Caja Chica		\$ 100,00
1.1.01.03	BANCOS		\$ 3.450,00
1.1.01.03.01	Cuenta Corriente del Banco Pichincha # 5089746891	\$ 2.500,00	
1.1.01.03.02	Cuenta de Ahorros de la Cooperativa Cacpeco # 060201009647	\$ 950,00	
1.1.02.01	Inventario de Madera		\$ 9.500,00
1.1.01.04	Clientes		\$ 8.910,00
1.1.01.04.01	Ebanistería Gutiérrez	\$ 3.250,00	
1.1.01.04.02	Ebanistería Guasaganda	\$ 2.560,00	
	Ebanistería Rijas	\$ 3.100,00	
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
1.2.02.01	Muebles de Oficina		\$ 8.800,00
1.2.02.04	Tableros	\$ 1.000,00	
1.2.02.05	(-) Depreciación Acumulada Tableros		\$ 100,00
1.2.02.14	Cepilladora	\$ 3.000,00	
1.2.02.15	(-) Depreciación Acumulada Cepilladora		\$ 300,00
1.2.02.16	Sierra	\$ 1.800,00	
1.2.02.17	(-) Depreciación Acumulada Sierra		\$ 180,00
1.2.02.18	Canteadora	\$ 2.250,00	
1.2.02.19	(-) Depreciación Acumulada Canteadora		\$ 225,00
1.2.02.08	Escritorio	\$ 750,00	
1.2.02.09	(-) Depreciación Acumulada Escritorio		\$ 75,00
1.2.02.10	Equipos de Computación		\$ 950,00
1.2.02.11	(-) Depreciación Acumulada Equipos de Computo		\$ 316,64
1.2.02.02	Edificios		\$ 20.000,00
1.2.02.03	(-) Depreciación Acumulada Edificios		\$ 1.000,00
1.2.02.12	Vehículos		<u>\$ 16.000,00</u>
1.2.02.13	(-) Depreciación Acumulada Vehículos		<u>\$ 3.200,00</u>
	TOTAL DE ACTIVOS		<u><u>\$ 65.563,37</u></u>
2	PASIVOS		
2.1	PASIVOS CORRIENTE		
2.1.01	Proveedores		\$ 2.500,00
2.1.01.01	Cuentas por pagar DISMA	\$ 2.500,00	
	TOTAL DEL PASIVO		\$ 2.500,00
3	PATRIMONIO		
3.1.01	Capital Social		\$ 63.063,37
	TOTAL DE PATRIMONIO		\$ 63.063,37
	TOTAL DEL PASIVO MAS PATRIMONIO		<u><u>\$ 65.563,37</u></u>

CONTADOR

3.7.2.3. Balance General

DEPOSITO DE MADERA MARIANA HERRERA
BALANCE GENERAL
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011.

1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.01	Caja		\$ 6.250,00
1.1.01.02	Caja Chica		\$ 100,00
1.1.01.03	BANCOS		\$ 14.304,90
1.1.01.03.01	Cuenta Corriente del Banco Pichincha # 5089746891	\$ 7.250,00	
1.1.01.03.02	Cuenta de Ahorros de la Cooperativa Cacpeco # 060201009647	\$ 7.054,90	
1.1.02.01	Inventario de Madera		\$ 8.500,00
1.1.01.04	Clientes		\$ 14.800,00
1.1.01.04.01	Ebanistería Gutiérrez	\$ 6.500,00	
1.1.01.04.02	Ebanistería Guasaganda	\$ 4.250,00	
	Ebanistería Rijas	\$ 4.050,00	
1.1.01.05	Provisión para Cuentas Incobrables		\$ 148,00
1.2	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
1.2.02.01	Muebles de Oficina		\$ 8.800,00
1.2.02.04	Tableros	\$ 1.000,00	
1.2.02.05	(-) Depreciación Acumulada Tableros		\$ 200,00
1.2.02.14	Cepilladora	\$ 3.000,00	
1.2.02.15	(-) Depreciación Acumulada Cepilladora		\$ 600,00
1.2.02.16	Sierra	\$ 1.800,00	
1.2.02.17	(-) Depreciación Acumulada Sierra		\$ 360,00
1.2.02.18	Canteadora	\$ 2.250,00	
1.2.02.19	(-) Depreciación Acumulada Canteadora		\$ 450,00
1.2.02.08	Escritorio	\$ 750,00	
1.2.02.09	(-) Depreciación Acumulada Escritorio		\$ 150,00
1.2.02.10	Equipos de Computación		\$ 950,00
1.2.02.11	(-) Depreciación Acumulada Equipos de Computo		\$ 633,27
1.2.02.02	Edificios		\$ 20.000,00
1.2.02.03	(-) Depreciación Acumulada Edificios		\$ 2.000,00
1.2.02.12	Vehículos		\$ 16.000,00
1.2.02.13	(-) Depreciación Acumulada Vehiculos		\$ 6.400,00
	TOTAL DE ACTIVOS		<u>\$ 78.763,63</u>
2	PASIVOS		
2.1	PASIVOS CORRIENTE		
2.1.01	Proveedores		\$ 850,00
2.1.01.01	Cuentas por pagar DISMA	\$ 850,00	
2.1.03	Aporte individual al IESS por pagar		\$ 56,10
2.1.04	Aporte patronal al IESS por pagar		\$ 72,90
2.1.08	Retenciones en la fuente por pagar 1 %		\$ 112,50
2.1.11	Retenciones en la fuente por pagar 10 %		\$ 6,00
2.1.07	IVA retenido por pagar 100%		\$ 7,20
2.1.06	Provisión décimo tercer sueldo		\$ 50,00
2.1.07	Provisión décimo cuarto sueldo		\$ 440,00

2.1.08	Provisión Fondos de reserva	\$ 50,00
2.1.09	Provisión Vacaciones	\$ 25,00
2.1.16	Participación a los Trabajadores	\$ 2.104,58
2.1.17	Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 145,60
	TOTAL DEL PASIVO	\$ 3.919,88
3	PATRIMONIO	
3.1.01	Capital Social	\$ 63.063,37
3.2.01	Reserva Legal	\$ 1.178,04
3.3.03	Utilidad del Ejercicio	\$ 10.602,34
	TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 74.843,75
	TOTAL DEL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 78.763,63

CONTADOR

3.7.2.4. Estado de Pérdidas y Ganancias

DEPÓSITO DE MADERA MARIANA HERRERA
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.01	Ventas de Madera	\$135.000,00	
5.4.1	(-) Costo de Ventas	\$101.250,00	
3.3.01	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$33.750,00
5	GASTOS OPERACIONALES		
5.1	Gastos Administrativos		\$16.469,44
5.1.01	Gastos Sueldos de Empleados	\$7.200,00	
5.1.02	Gastos Honorarios Profesionales	\$720,00	
5.1.05	Gastos Aporte Patronal	\$874,80	
5.1.06	Gastos Décimo Tercer Sueldo	\$600,00	
5.1.07	Gastos Décimo Cuarto Sueldo	\$528,00	
5.1.09	Gastos Vacaciones	\$300,00	
5.1.08	Gastos Fondos de Reserva	\$600,00	
5.1.15.01	Depreciación de edificios	\$1.000,00	
5.1.15.02	Depreciación de muebles de oficina	\$880,00	
5.1.15.05	Depreciación de vehículos	\$3.200,00	
	Depreciación Equipos de Computo	\$316,64	
5.1.11	Gastos de Servicios Básico	\$250,00	
5.2	Gastos de Ventas		\$3.250,00
5.2.1	Gastos Publicidad	\$180,00	
5.2.2	Gastos Lubricantes y Combustible	\$1.520,00	
5.2.4	Gastos Mantenimiento Vehículos	\$600,00	
5.2.3	Gastos Suministros de Comercialización	\$950,00	
	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN		\$14.030,57
2.1.16	15% Utilidad para Trabajadores		\$2.104,58
	UTILIDAD DESPUES DE PARTIC. TRABAJADORES		\$11.925,98
2.1.17	DEL IMPUESTO A LA RENTA		\$145,60
	UTILIDAD DESPUES DE PARTICION AL FISCO		\$11.780,38
3.02.01	10% RESERVA LEGAL		\$1.178,04
3.3.03	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u>\$10.602,34</u>

CONTADOR

3.7.2.5. Costo de ventas

DEPÓSITO DE MADERA
Del 01 de enero Al 31 de Diciembre del 2011

FÓRMULAS

Inventario inicial + Compras Netas - Inventario Final= Costo de Ventas

COSTO DE VENTAS	
INVENTARIO INICIAL	9.500.00
COMPRAS NETAS	100.250.00
(-) INVENTARIO FINAL	8.500.00
(=) COSTO DE VENTAS	101.250.00

CONTADOR

3.7.2.6. Flujo de Caja de la Empresa con proyección a 5 años

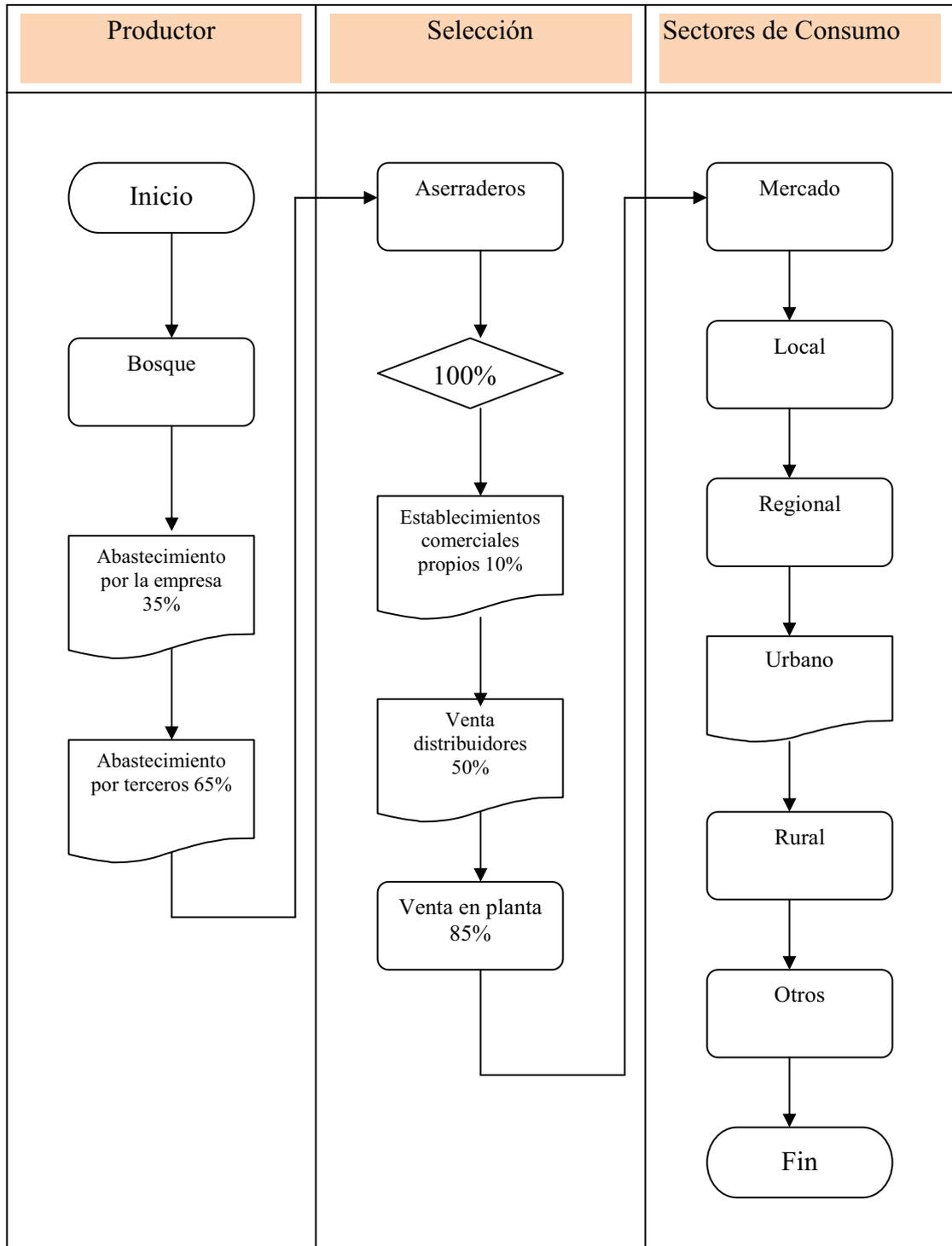
**DEPOSITO DE MADERA MARIANA HERRERA
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011**

CUENTAS	COSTOS				
	1	2	3	4	5
A. INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos Ventas	\$135.000,00	\$148.500,00	\$163.350,00	\$179.685,00	\$197.653,50
Ingresos Clientes	\$14.800,00	\$16.280,00	\$17.908,00	\$19.698,80	\$21.668,68
Total de ingresos operacionales	\$149.800,00	\$164.780,00	\$181.258,00	\$199.383,80	\$219.322,18
B. EGRESOS OPERACIONALES					
Costos de Comercialización	\$101.250,00	\$111.375,00	\$122.512,50	\$134.763,75	\$148.240,13
Gastos de administración	\$16.469,44	\$18.116,38	\$19.928,02	\$21.920,82	\$24.112,90
Gastos de venta	\$3.250,00	\$3.575,00	\$3.932,50	\$4.325,75	\$4.758,33
Total	\$120.969,44	\$133.066,38	\$146.373,02	\$161.010,32	\$177.111,35
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	\$28.830,57	\$31.713,62	\$34.884,98	\$38.373,48	\$42.210,83
D. INGRESOS NO OPERACIONALES					
Valor residual de activos					
Valor residual capital de trabajo		\$26.580,38	\$55.818,80	\$87.981,07	\$123.359,55
Total ingresos no operacionales		\$26.580,38	\$55.818,80	\$87.981,07	\$123.359,55
E. EGRESOS NO OPERACIONALES					
Equipo de Producción	\$16.000,00				
Obra civil (Edificios)	\$20.000,00				
Muebles de oficina	\$8.800,00				
Capital de trabajo	\$16.735,02				
Pago de impuesto a la renta	\$145,60	\$160,16	\$176,17	\$193,79	\$213,17
Pago 15% a trabajadores	\$2.104,58	\$2.315,04	\$2.546,55	\$2.801,20	\$3.081,32
Total de egresos no operacionales	\$61.535,02	\$2.475,20	\$2.722,72	\$2.994,99	\$3.294,49
F. FLUJO NO OPERACIONAL	-\$61.535,02	\$24.105,18	\$53.096,08	\$84.986,07	\$120.065,06
G. FLUJO NETO GENERADOR (C+F)	-\$61.535,02	\$55.818,80	\$87.981,07	\$123.359,55	\$162.275,89
TASA DE DESCUENTO	20%				
VAN		\$ 174.998,89			
TIR				86%	

3.7.3. Comercialización

3.7.3.1. Flujograma de Comercialización

GRÁFICO N° 36



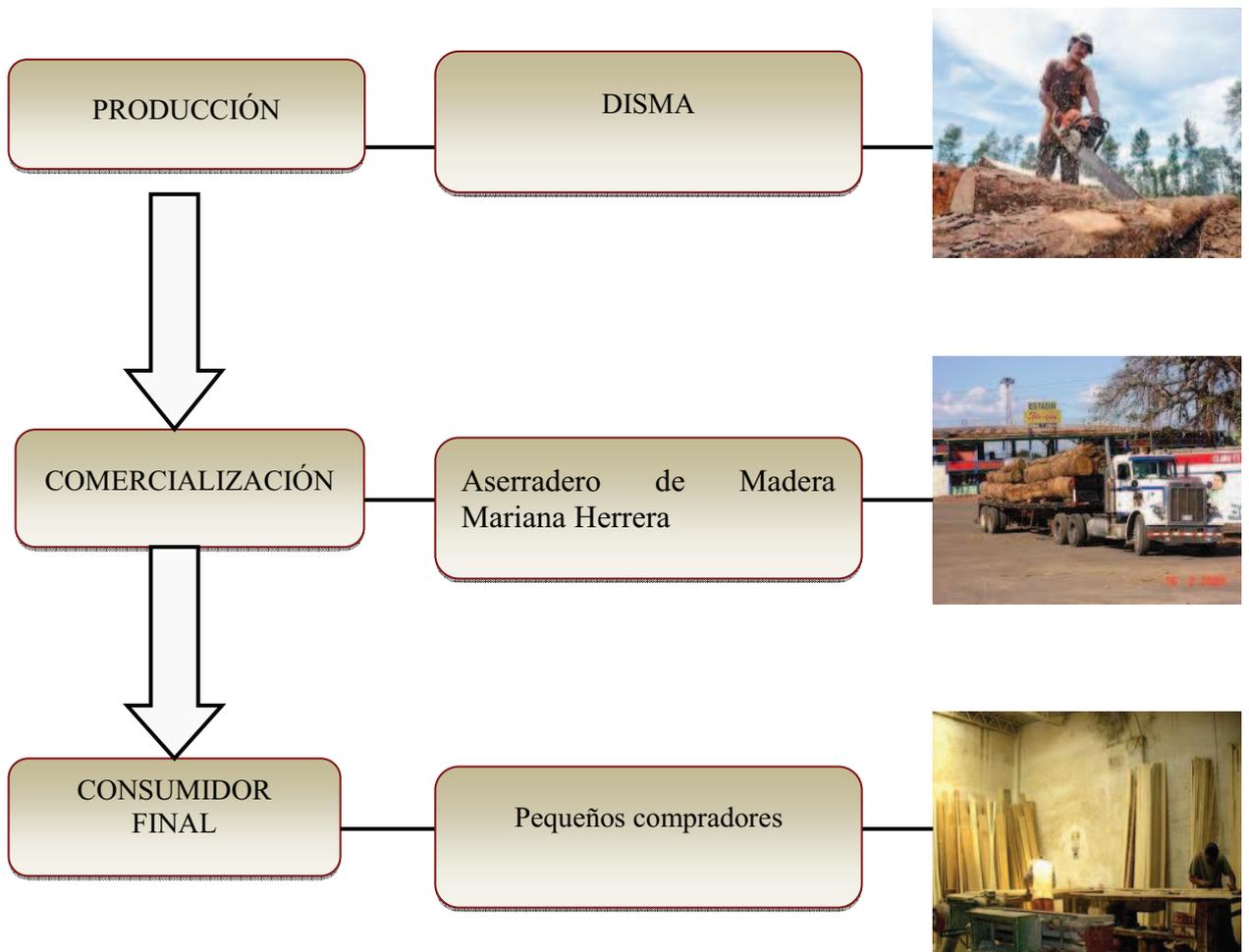
Fuente: Depósito de Madera Mariana Herrera
 Elaborado por: Herrera Herrera Delia Mercedes

3.7.3.2. Comercialización directa

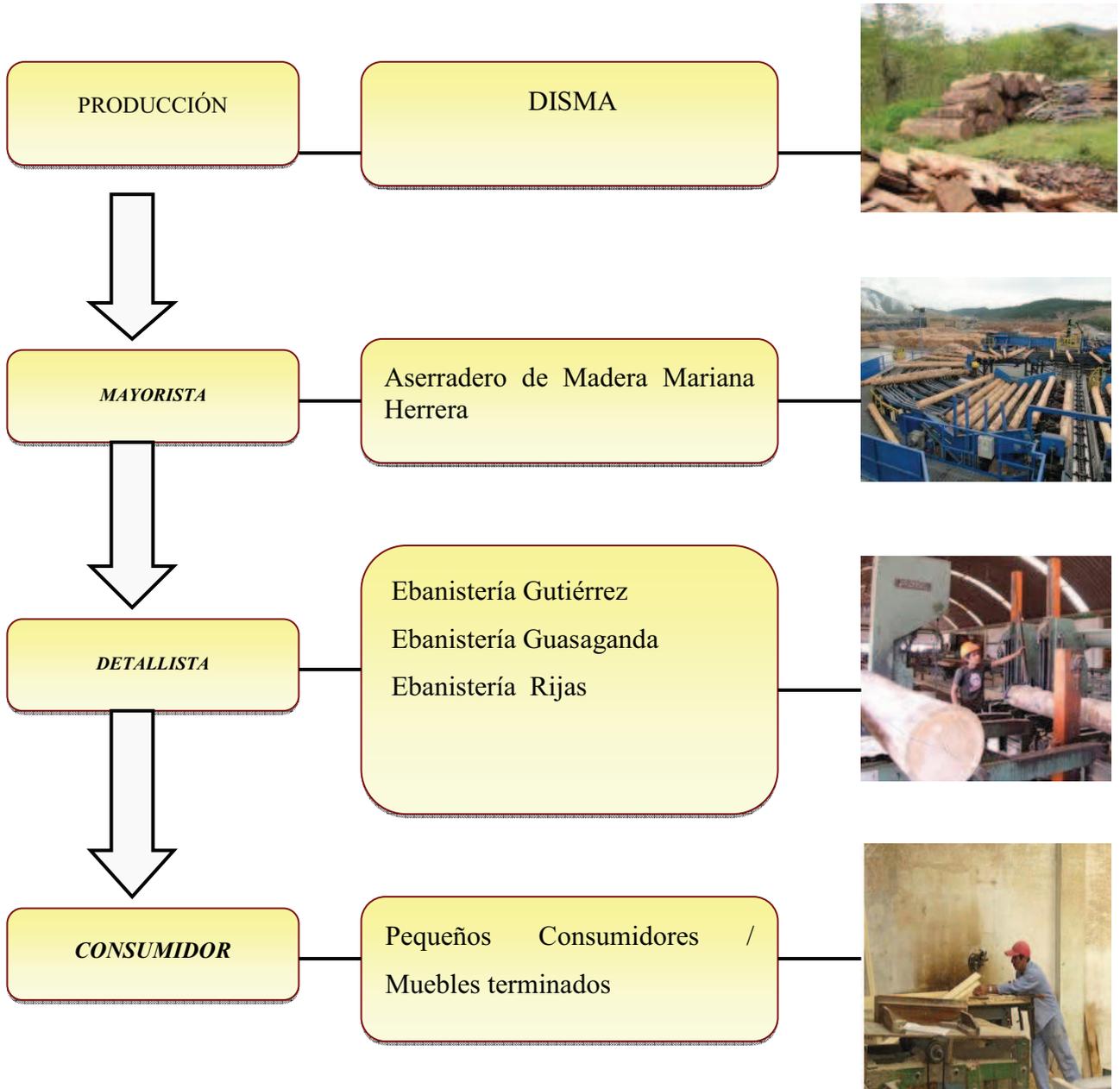
La Aserradero de Madera Mariana Herrera a través del estudio realizado utiliza para la comercialización de la madera los canales directos así como los indirectos el proceso de comercialización lo podemos observar en los diagramas presentados

A continuación se muestra de manera general el proceso de comercialización mediante canales directos e indirectos

a) Canal directo

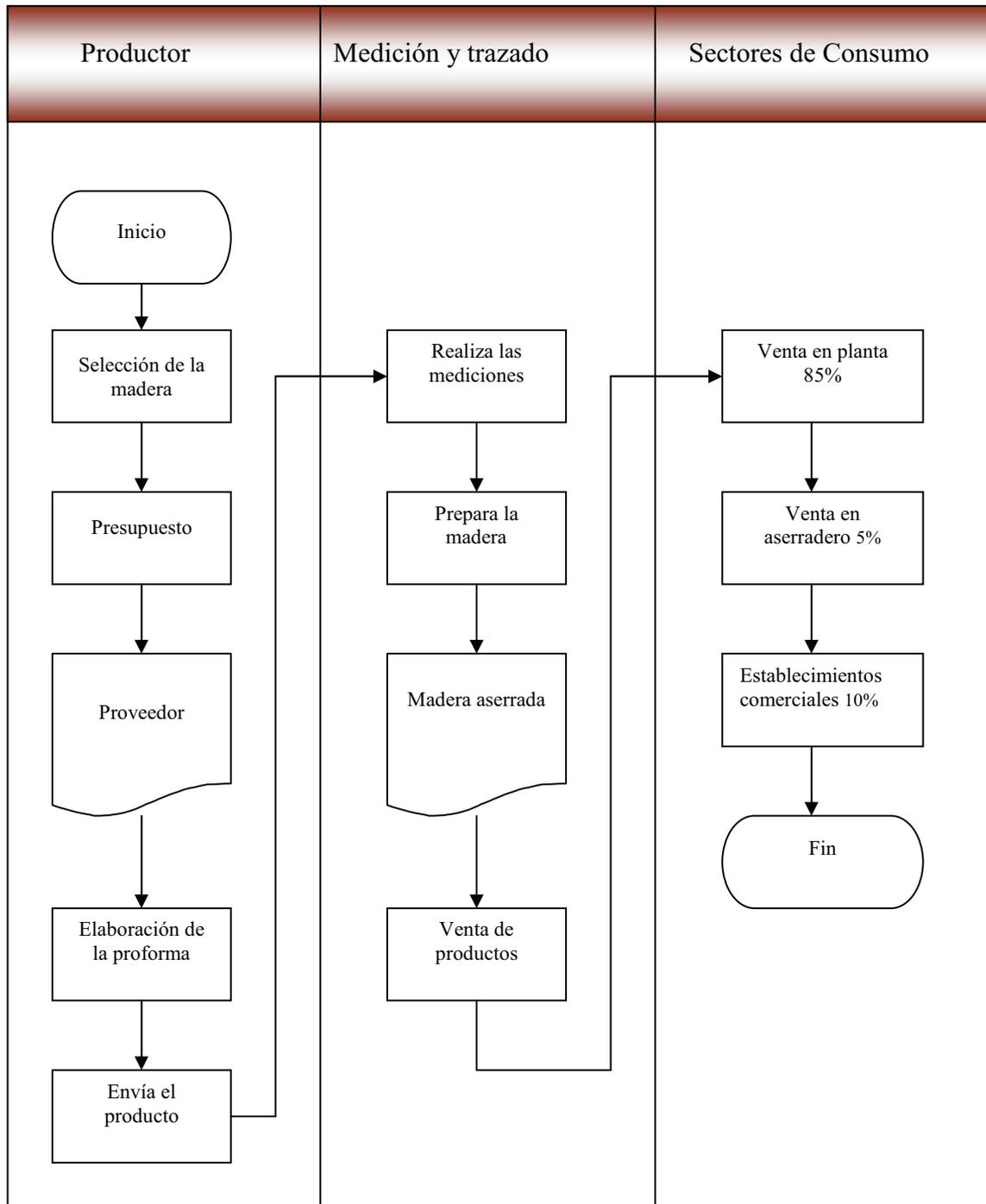


b) Canal Indirecto



3.7.3.3. Flujograma de Distribución

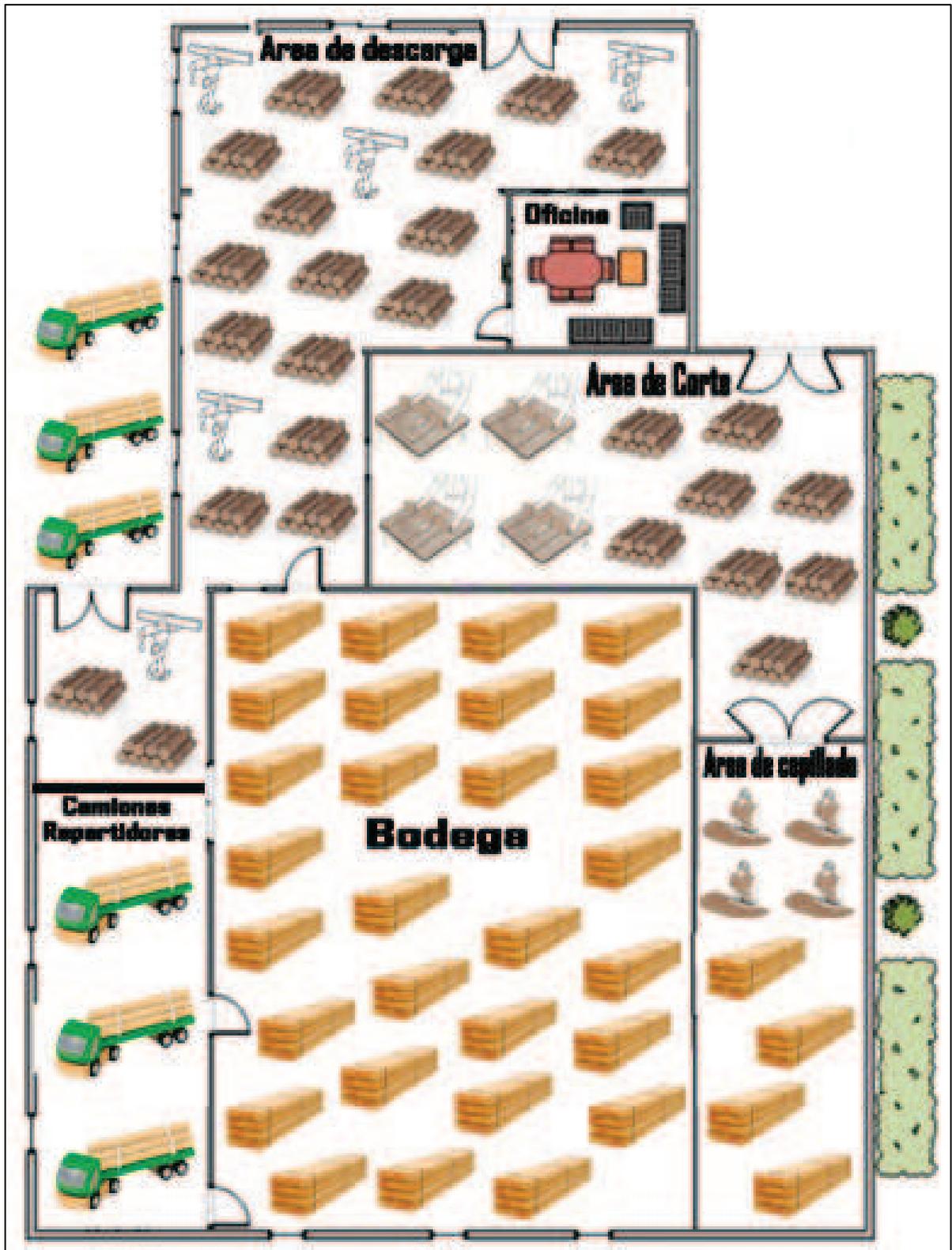
GRÁFICO N° 37



Fuente: Depósito de Madera Mariana Herrera
 Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.7.3.4. Distribución de la Planta

GRÁFICO N° 38



Fuente: Depósito de Madera Mariana Herrera
Elaborado por Herrera Herrera Delia Mercedes

3.7.4. Análisis de indicadores financieros Depósito de Madera Mariana Herrera

3.7.4.1. Índices de Liquidez

La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, con la capacidad que tenga para renovar su tecnología, para ampliar su capacidad industrial, para adquirir materia prima, etc.

a) Razón Corriente

FÓRMULA		
1.- Razón corriente		
	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	
	$\frac{20.654,90}{3.919,88}$	5,37

El análisis de este ratio quiere decir que el activo corriente es 5,37 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada UM de deuda, la microempresa cuenta con UM 5,37 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la microempresa de pagar sus deudas.

b) Prueba del Acido

FÓRMULA		
2.- Prueba del acido		
	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$	
	$\frac{12.154,90}{3.919,88}$	3,10

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

En base a los resultados de la prueba acida podemos determinar que para el año 2011 tiene el 3,10 lo que quiere decir que cuenta con \$1, para cancelar un dólar de deuda de forma inmediata y todavía le queda un remate del 2,10% el cual puede utilizarse como capital de trabajo.

c) Periodo promedio de cobranza

FÓRMULA		
3. Periodo promedio de cobranza		
<u>Cuentas por cobrar *días del año</u>		
Ventas anuales acreditado		
<u>5.328.000.00</u>	39,46 días	
135.000.00		

Este índice permite determinar las normas de cobro de la microempresa mide el número de veces que la Depósito de Madera Mariana Herrera rota sus cuentas por cobrar cada 39,46 días lo que quiere decir que se tarda 21 días para cobrar.

d) Rotación de cuentas por cobrar

FÓRMULA		
4.- Rotación de cuentas por cobrar		
<u>Ventas anuales a crédito</u>		
Cuentas por cobrar		
<u>135.000.00</u>	9,12	
14.800.00		

Deposito de Madera Mariana Herrera para el año 2011 tiene 9,12 días para hacer efectivo las cuentas por cobrar esto quiere decir que este depósito hace efectivo las cuentas por cobrar a sus clientes es de 16 días.

3.7.4.2. Índices de Productividad

Un índice de productividad puede utilizarse para comparar el nivel de eficiencia de la empresa, ya sea en un conjunto, o respecto de la administración de uno o varios recursos en particular. De acuerdo con estos objetivos, puede haber índices de productividad total, o índices de productividad parcial.

a) Margen de utilidad

FÓRMULA		
1,-Margen de utilidad		
$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$		
	$\frac{10.602,34}{135.000,00}$	7,85%

Mediante el índice de productividad aplicando las fórmulas para verificar el margen de utilidad establecemos que la microempresa ha generado utilidades equivalentes al 7,85% se puede apreciar que las utilidades que genera el negocio son bajas lo que quiere decir que por cada UM que vendió la aserradero tubo una utilidad del 7,85% este ratio permite evaluar si el trabajo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.

b) Margen de Utilidad Bruta

FÓRMULA		
2,-Margen de utilidad bruta		
$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$		
	$\frac{33.750,00}{135.000,00}$	25%

Este ratio financiero Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la microempresa ha pagado sus existencias luego de descontar el valor de ventas los resultados obtenidos en la microempresa refleja 25%. Concluyendo que las ventas, son menores por que se utiliza mano de obra barata y se reduce la cantidad y los precios de materiales indirectos.

c) Margen de Operación

FÓRMULA		
3,-Margen de operación		
<u>Utilidad de operación</u>		
Ventas netas		
	<u>14.030,57</u>	10,39%
	135.000.00	

Representa las utilidades netas que gana la microempresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros y determina solamente la utilidad de la operación este ratio financiero nos muestra que los ingresos que el establecimiento después de pagar los gastos administrativos y de venta corresponden al 10,39 %.

3.7.4.3. Índices de Rentabilidad

Éstos índices de rentabilidad comprenden aquellos ratios que relacionan ganancias de cierto período con algunas partidas del Estado de Resultado, como así también de Situación Patrimonial. Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la microempresa.

a) Rendimiento sobre inversiones

FÓRMULA		
1,-Rendimiento sobre las inversiones.		
<u>Utilidad neta</u>		
activos totales		
	<u>10.602,34</u>	13,46%
	78.763,63	

El rendimiento sobre la inversión en activos es una tasa establece la efectividad total de la administración al producir un determinado margen de utilidad sobre los activos totales disponibles. Es decir, que cada UM invertido en los activos produjo ese año un rendimiento de 13,46 % sobre la inversión. En el depósito de Madera este indicador es alto por lo que su rendimiento en ventas es muy bueno

b) Tasa de rendimiento sobre el patrimonio

FÓRMULA		
2,-Taza de rendimiento sobre la patrimonio		
<u>Utilidad neta</u>		
Patrimonio		
	<u>10.602,34</u>	14,17%
	74.843,75	

Esto significa que por cada UM que el dueño mantiene genera un rendimiento del 14,17% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la microempresa para generar utilidad a favor del propietario.

3.7.4.4. Índices de Endeudamiento

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

a) Razón de patrimonio a pasivo

FÓRMULA		
1.- Razón de patrimonio a pasivo		
<u>Patrimonio</u>		
Pasivo		
	<u>74.843,75</u>	19,09
	3.919,88	

Este índice nos permite deducir que por cada dólar que adeudan a corto y largo plazo Depósito de madera Mariana Herrera cuenta con \$ 19,09 Dólares de patrimonio para hacer frente a sus obligaciones.

b) Razón de patrimonio a activo

FÓRMULA		
3.-Razón de patrimonio a activo		
<u>Patrimonio</u>		
Activo		
	<u>74.843,75</u>	0,95
	78.763,63	

La razón de patrimonio sobre el activo nos muestra el patrimonio es inferior a los activos de la microempresa lo que representa la posibilidad de que la aserradero pueda financiarse con capital propio en este caso se reduce al 0,95%.

c) Razón de pasivo a activo

FÓRMULA		
4.- Razón de pasivo a activo		
<u>Pasivo</u>		
Activo		
	<u>3.919,88</u>	0,05
	78.763,63	

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores del aserradero, el resultado obtenido para este año es del 0.05 lo que refleja que la situación financiera de la microempresa es estable.

3.7.5. Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN), es la diferencia monetaria entre los flujos netos de entradas de efectivo y el valor actual del costo inicial, erogado en efectivo, de un proyecto de desembolso de capital.

VAN microempresa = 174.998.89

El VAN arroja valores positivos, lo que demuestra una vez más la rentabilidad de la Empresa.

3.7.6. Tasa Interna De Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), representa la verdadera tasa de interés para cualquier inversión es aquella tasa que descontara los futuros flujos netos de entrada de efectivo, hasta una suma que sea exactamente igual al costo de la inversión.

TIR microempresa = 86%

3.7.7. INFORME DE RENTABILIDAD

Sra.

Mariana Herrera

GERENTE PROPIETARIA DE DEPÓSITO DE MADERA MARIANA
HERRERA

Presente

De mis consideraciones

Reciba cordiales saludos y deseos de éxitos en las funciones que usted desempeña diariamente

A usted remito el presente informe de rentabilidad una vez culminado el análisis financiero de su aserradero, el mismo que fue realizado con seriedad y responsabilidad por lo cual garantizamos los resultados en el expuesto.

Dentro de los análisis que se llevaron a efecto en su aserradero se pudo determinar los índices de rentabilidad que tiene la madera en su negocio así como el proceso de comercialización que se da dentro de la industria del Aserradero así pudimos establecer cuales son los canales de comercialización existentes, dentro del análisis financiero realizado reflejamos los siguientes valores.

Incidencia de liquidez 5.27 %

Margen de Utilidad 7.85%

Rendimiento 14.17%

El aserradero que usted dirige es uno de los aserraderos de madera en crecimiento dentro de la localidad, cuenta con maquinaria óptima y sobretodo con una excelente calidad en la atención al cliente lo que hace que su recurrencia sea muy buena, dentro de las oportunidades que su negocio posee esta que la mano de obra que utiliza es familiar lo que ayuda a disminuir los gastos y como su aserradero

posee convenio con pequeños distribuidores esto les asegura las ventas además que la ubicación es plenamente estratégica esto le da facilidad de llevar a cabo sus ventas para, también podemos determinar que su principal debilidad esta en no poseer un plan de negocio y que el número de trabajadores que posee es muy bajo para los requerimientos de la aserradero.

Es importante destacar que los resultados que refleja su aserradero a través de los índices, nos muestra la firmeza y el crecimiento de su microempresa los ratios estudiados nos brindan con claridad la certeza de la productividad de su negocio y el uso adecuado de la información que le brindamos le ayudara a tomar nuevos emprendimientos con la seguridad necesaria

Se le sugiere tomar muy en cuenta los resultados de los estados financieros para conocer a cabalidad el desenvolvimiento de sus actividades

Atentamente

Delia Mercedes Herrera Herrera
INVESTIGADORA

3.8. Relación con la economía del cantón La Maná

Con relación a la Economía del Cantón La Maná podemos definir que:

Mediante información dotada por el INEC 2010 el Ecuador tiene 14'483.499 habitantes el Cantón la Maná es de 42.216 divididos en 20.796 mujeres y 21.420 Hombres que significa que la población del Cantón La Maná corresponde al 0.29% de la población del País las actividades de comercialización y venta de madera aserrada , representa alrededor del 3.25 % de los ingresos de todas las actividades productivas en el cantón La Maná, por lo que es considerada una fuente de ingreso muy importante dentro de las actividades comerciales que se destacan en el cantón

En el cantón La Maná existe alrededor de 35 Aserraderos distribuidos en las zonas urbanas como periféricas de la localidad en las cuales, durante el año 2011 han trabajado un promedio de 4 personas en cada establecimiento, dato tomado como media aritmética de la cantidad de registrada de empleados

Esto significa que alrededor de 140 personas se benefician de este trabajo directamente, es decir que en un porcentaje relacionado en el cantón la Maná el 0.33% de la población directa se dedica a esta actividad si a esto sumamos unas 600 personas que trabajan en diferentes tipos de plantaciones así como transportes que forman parte de este negocio la Población Económica Activa asciende a 740 incrementando la PEA A 1,75

Estos índices resultan de vital importancia que si en el cantón la Maná dejaran de existir los aserraderos alrededor de más de 100 hogares verían afectados sus ingresos por lo que la economía se deterioraría de manera significativa por lo que se confina la importancia del desarrollo y crecimiento de esta actividad dentro del Cantón

Según los datos aflorados por el INEC de destaca que en el Ecuador , tomando en consideración los datos del consumo nacional de madera, el INEC 2010 en su aplicativo de consumo de madera con relación al Ecuador equivale al 0.003% lo que significa que en el Cantón La Maná se comercializa 31.800 m³.

Por lo expuesto podemos determinar que en el Cantón La Maná se comercializa 1.766.808 dólares anuales en Madera, cantidad que se distribuye en los diferentes centros de distribución de mismo que en el Cantón son alrededor de 35 por ende es un negocio con miras de rentabilidad y de amplia comercialización.

3.9. Conclusiones y recomendaciones

Tomando como base la elaboración de los estados financieros realizados en los depósitos de madera Tres Hermanas, Darwin Xavier y Mariana Herrera se pone a consideración las siguientes conclusiones:

3.9.1. Conclusiones

- La realización de estados financieros, permitió conocer los costos reales de la producción Maderera así como los índices de productividad y de endeudamiento de la microempresa , poniendo de manifiesto que el negocio de la madera es rentable
- Al realizar los respectivos análisis de ratios financieros se establece que el margen de utilidad es bueno tomando en consideración los gastos que se presentan este se convierte en un negocio rentable
- A través del estudio realizado podemos apreciar que Depósito de Madera Tres Hermanas es una microempresa que maneja buena liquidez que esta presta para responder con responsabilidad a sus obligaciones

3.9.1.2. Recomendaciones

Después de desarrollar el presente estudio se considera emitir las siguientes recomendaciones:

- Los aserraderos en estudio como todos los establecimientos deben mantener y generar una conciencia más determinante acerca de las nuevas formas de comercialización así como el uso adecuado de los recursos
- Motivar la distribución y comercialización de la Madera en el Cantón, sin descuidar los factores ecológicos.
- Llevar una adecuada contabilidad que permita realizar de manera segura permanente y veraz los estados financieros con la finalidad de conocer las realidades y falencias que existe en la Comercialización y Rentabilidad de la madera a fin de precisar a carta cabal los índices de pérdida o ganancia que la Comercialización de la Madera representa para este negocio, y así hacer uso adecuado de una buena toma de decisiones

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- **BERNAL**, Cesar Augusto. Metodología de la investigación para la Administración y Economía. Prentice Hall, Colombia, 2008.
- **GARCÍA ECHEVERRÍA** Santiago, Cultura cooperativa y competitividad de la empresa. Segunda edición, Editorial San Marcos. 2008 ISBN 970-701-2859-6
- **GARCÍA, MARÍN** María, *Economía*, Primera edición España 2008, Editorial Las Américas, ISBN 84-95348-01-2.
- **MARTÍNEZ**, Ángel Orlando, “Modelo Económico”. *Política*, tercera edición , Editorial Anormi 2007 Pg 3
- **MIRADA** Ignacio, *Canales de comercialización*, Quinta edición, México 2011, Editorial Esic, ISBN 84-7356-266-6.
- **MONTILLA**, Jean-Jacques. Bases de la Microeconomía tercera edición. McGraw Hill, España, 2008 pg 5 - 11
- **PASCHOAL**. Dirección de Mercadotecnia. Análisis, Planeación, Implementación y control octava edición. Prentice Hall, México, 2007, Pag 145
- **RIVERO** Borísov, Zhamin y Makárova, *El Diccionario de Economía*, ISBN 978-84-7356-537-0.

- **ROBBINS**, Naresh K. *Economía General .Un enfoque Practico* segunda edición. Prentice Hall, Colombia, 2007.
- **ROSERO**,.Claudia, *Mercado Maderero*, tercera Edición,2007, Editorial el librero, ISBN 970-701-274-9
- **SALOMÓN**, Michael R. *Comportamiento del consumidor* tercera edición. Prentice Hall, México, 2007.
- **VELASTEGUI**, ROMERO *Comercialización de productos agrícolas*, primera edición, Madrid Editorial las Américas,2010 ISBN 84-81441-74-5.

Textos Electrónicos

- AGILAR Víctor, (2007) *Economía del Ecuador*, [en línea]. Marzo 2007. [ref. de 09 de Junio 2011]. Disponible en WEB:
http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Ecuador.
 - DORNBUSCH Stanley (2007) *Aserraderos* [en línea]. Mayo 2002. [ref. de 08 de Junio 2011]. Disponible en WEB:
http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_Internacional.
 - FLORES VELÁZQUEZ Rogelio, “Competitividad de la cadena productiva de madera Aserrada en México: el caso de la región chignahuapanzacatlán, puebla” Octubre 2009. Director: Dr. SERRANO.
- NUÑEZ VICUÑA María José, *Rentabilidad* [en línea]. 2008. [ref. de 15 de Junio 2011]. Disponible en WEB.
http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_econ%C3%B3mica.

- PORTER Michael (2009). *Economía América Latina* [en línea]. Octubre 2009. [ref. de 08 de Junio 2011]. Disponible en WEB http://es.wikipedia.org/wiki/%C3%8Dndice_de_Competitividad_Global.
- PRADO Julio (2010), *Economía*, [en línea]. Marzo 2010. [ref. de 10 de Junio 2011]. Disponible en WEB <http://www.elfinanciero.com/economia/economia.html>.
- NUÑEZ VICUÑA María José, *Rentabilidad* [en línea]. 2007. [ref. de 15 de Junio 2011]. Disponible en WEB. http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_econ%C3%B3mica.
- SILVA RAMIREZ Martin, *Gestión micro empresarial*, [en línea]. 2002. [ref. de 19 de Junio 2011]. Disponible en WEB.

ANEXOS

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
SEDE LA MANÁ**



SEÑORES:

CUESTIONARIO PARA LOS CLIENTES

Proyecto de tesis.” **La Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos y su Relación con la Economía del Cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi”**

Para efectos de realización de la presente investigación es necesario recabar información de fuente primaria, por lo que recurrimos a su bondad para de la manera más respetuosa solicitarle se sirva responder el siguiente cuestionario.

En calidad de responsable de la investigación, nos responsabilizamos a guardar absoluta reserva a las respuestas que usted me brinde en el instrumento propuesto, expresando de antemano mi reconocimiento sincero por su invaluable apoyo para el éxito de este proceso de investigación.

Marcar una X en la alternativa que consideres la adecuada

1. ¿Realiza consumo de madera para uso personal o comercial?

Personal ()

Comercial ()

2. ¿Qué tipo de madera o derivados compra para su consumo?

MDF ()

Madera ()

PLYWOOD ()

Ninguno ()

3. ¿Al momento de comprar la madera qué es lo primero que toma en cuenta?

El acabado ()

Precio ()

Dimensión ()

4. De los siguientes tipos de madera ¿cuáles consume con frecuencia?

Madera Laurel ()

Madera Guayacán ()

Madera Fernán Sánchez ()

Otras ()

5. ¿El Aserradero se adapta a sus necesidades y requerimientos?

Siempre ()

Casi Siempre ()

Nunca ()

6. ¿Cuál es la frecuencia que usted compra madera?

Siempre ()

Rara vez ()

Nunca ()

7. ¿Cómo califica la atención brindada por parte de los aserraderos?

Excelente ()

Buena ()

Mala ()

8. ¿Le gustaría que los aserraderos tengan entrega a domicilio de la madera?

Si ()

No ()

9. ¿Qué tipo de descuento por su compra le convendría más?

Por montos ()

Por pronto pago ()

Por cliente frecuente ()

10. ¿Qué uso le da a la madera que adquiere?

Domestico ()

Comercial ()

Otros ()

La Maná,..... de..... del 2011

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

FORMATO DE ENCUESTA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
SEDE LA MANÁ

SEÑORES:

CUESTIONARIO PARA DISTRIBUIDORES DE MADERA

Proyecto de tesis. **“Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos y su Relación con la Economía del Cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi”**

Para efectos de realización de la presente investigación es necesario recabar información de fuente primaria, por lo que recurrimos a su bondad para de la manera más respetuosa solicitarle se sirva responder el siguiente cuestionario.

En calidad de responsable de la investigación, nos responsabilizamos a guardar absoluta reserva a las respuestas que usted me brinde en el instrumento propuesto, expresando de antemano mi reconocimiento sincero por su invaluable apoyo para el éxito de este proceso de investigación.

Marcar una X en la alternativa que consideres la adecuada

1. ¿El negocio se encuentra legalmente constituido?

Si ()

No ()

2. ¿Conoce usted lo que es una Comercialización y Rentabilidad?

Si ()

No ()

3. ¿Esta usted de acuerdo en que se realice una Comercialización y Rentabilidad en los aserraderos?

Si ()

No ()

4. ¿Cuántos empleados tiene el negocio?

Tres Hermanas 1-2-3 ()

Darwin Xavier 1-2-3 ()

Mariana Herrera 1-2-3 ()

5. ¿Ocupa personal del Cantón La Maná?

Si ()

No ()

6. ¿El Personal que labora en el aserradero está capacitado para manejar la maquinaria?

Si ()

No ()

7. ¿La compañía ha cumplido con todos los beneficios sociales del trabajador?

Si ()

No ()

8. ¿Indique los canales de comercialización que utiliza para expender el producto?

Canales Directos

Se denomina Canales Directos cuando el productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios. ()

Canales Indirectos

Este Tipo de canal de distribución suele ser indirecto, porque existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final ()

Los Dos ()

9. ¿Su Aserradero posee convenios con clientes fijos para la venta al por mayor?

Si ()

No ()

10. ¿Indique las Estrategias que utiliza para comercializar el producto?

Publicidad ()

Promoción ()

Precio ()

11. ¿Cuál es el volumen probable de ventas mensuales?

100 Tablones ()

101 a 200 Tablones ()

201 a 300 Tablones ()

12. ¿Cómo Considera usted al mercado del Cantón La Maná para expender este producto?

Excelente ()

Bueno ()

Malo ()

13. ¿La Entidad en estudio brinda un buen trato y confort a los trabajadores?

Siempre ()

Pocas veces ()

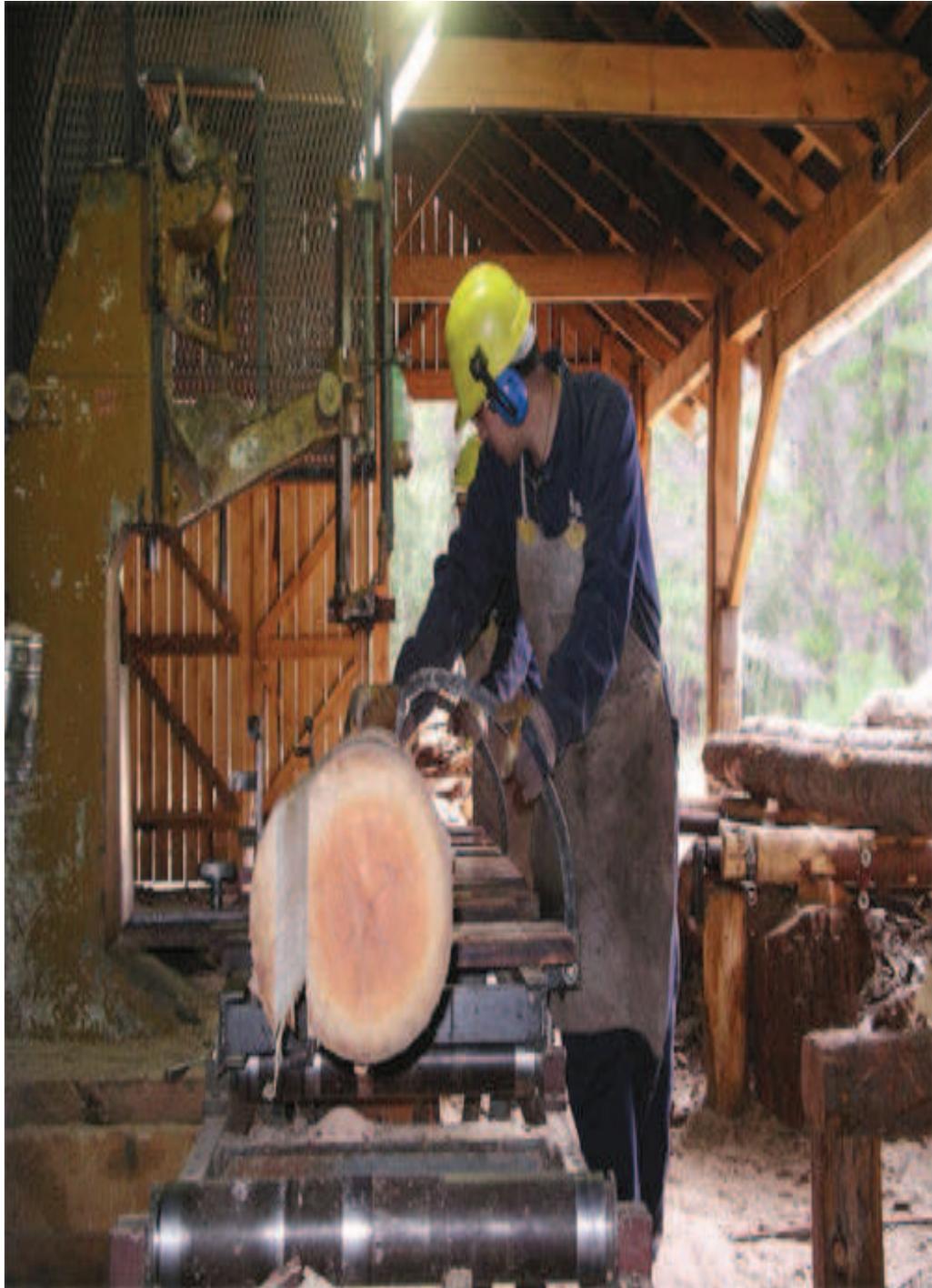
Nunca ()

La Maná,..... de..... del 2011

DEPÓSITO DE MADERA TRES HERMANAS



DEPÓSITO DE MADERA DARWIN XAVIER



DEPÓSITO DE MADERA MARIANA HERRERA



DEPOSITO DE MADERA TRES HERMANAS

La Maná Av. Carlos Lozada Quintana
Teléfono: 032-695-125
LA MANÁ – COTOPAXI – ECUADOR

C E R T I F I C A C I Ó N

A petición verbal de la interesada, la suscrita Sra. Rosa Herrera, en calidad de Propietario de Depósito de Madera Tres Hermanas

CERTIFICO:

Que la Srta. Herrera Herrera Delia Mercedes Portadora de la cédula de identidad # 050304291-3 realizó en el negocio que yo dirijo la investigación concerniente a la Comercialización y Rentabilidad de los aserraderos y su relación con la economía del Cantón La Maná para lo cual le brindamos el apoyo necesario para la recopilación de la información que se necesitaba, poniendo todo nuestro contingente para el uso y optimización.

Que tales atributos le han hecho merecedora al respecto y consideración de todos quienes tenemos el honor de conocerle.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad; facultando la mencionada Señorita, hacer uso del presente documento, siempre enmarcado dentro de los fines legales y agradeciendo sobre manera el especial interés así como la ayuda brindada

La Maná ,19 de Noviembre del 2012

Atentamente

.....
Sra. Rosa Herrera

C.I. # 020112039-1

PROPIETARIA

DEPOSITO DE MADERA

Darwin Xavier

La Maná Av. La pista y Eugenio Espejo

Teléfono: 032- 687 – 111

LA MANÁ – COTOPAXI – ECUADOR

C E R T I F I C A C I Ó N

A petición verbal de la interesada, la suscrita Sra. Eva De la Cruz, en calidad de Gerente Propietaria del Depósito de madera Darwin Xavier tengo a bien.

CERTIFICAR:

Que la Srta. Herrera Herrera Delia Mercedes Portadora de la cédula de identidad # 050304291-3 quien realizó una investigación en el depósito de madera que yo dirijo de mi propiedad correspondiente a la comercialización y rentabilidad de la madera y su relación económica con el Cantón La Maná para lo cual recopiló la información necesaria de nuestra cuenta con el apoyo respectivo para la realización de su trabajo, el mismo que fue muy bien elaborado y un tema de mucha necesidad para quienes nos dedicamos a este negocio en el Cantón

Su entusiasmo y entrega le han hecho merecedora al respecto y consideración de todos quienes tenemos el honor de conocerle.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad; facultando la mencionada Señorita, hacer uso del presente documento, siempre enmarcado dentro de los fines legales

La Maná, 19 de Noviembre del 2012

Atentamente

.....
Sra. Eva Cruz
C.I. # 050116598-9
PROPIETARIA

DEPOSITO DE MADERA

Mariana Herrera

La Maná Av. Los Álamos

C E R T I F I C A C I Ó N

A petición verbal de la interesada, la suscrita Sra. Mariana Herrera, en calidad de Gerente Propietaria de Depósito de Madera Mariana Herrera tengo a bien.

CERTIFICAR:

Que conozco a la Srta. Herrera Herrera Delia Mercedes Portadora de la cédula de identidad # 050304291-3 quien realizó una investigación en el negocio de mi propiedad correspondiente a la Comercialización y Rentabilidad de los Aserraderos y su relación con la económica del Cantón La Maná para lo cual recopiló la información necesaria de nuestra conto con el apoyo respectivo para la realización de su trabajo , el mismo que fue muy bien elaborado y un tema de mucha necesidad para quienes nos dedicamos a este negocio en el Cantón

Su entusiasmo y entrega le han hecho merecedora al respecto y consideración de todos quienes tenemos el honor de conocerle.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad; facultando la mencionada Señorita, hacer uso del presente documento, siempre enmarcado dentro de los fines legales

La Maná ,19 de Noviembre del 2012

Atentamente

.....
Sra. Mariana Herrera
C.I. # 050122538-1
PROPIETARIA

