

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**Trabajo de Investigación previo a la obtención del Título de
Ingeniera en Contabilidad y Auditoria**

**TEMA: “La planificación financiera y su incidencia en
la rentabilidad de la empresa DISTRIBUIDORA
SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.”**

Autora: Tamara Genoveva Amores Córdova

Tutora: Dra. Myrian Manjarrés V.

**AMBATO – ECUADOR
2015**

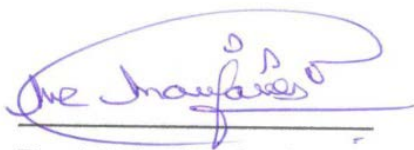
APROBACIÓN DEL TUTOR

Dra. Myrian Manjarrés V.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo ha sido prolijamente revisado. Por lo tanto autorizo la presentación de este trabajo de investigación, el mismo que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad.

Ambato, 13 de Marzo del 2015



Dra. Myrian Manjarrés

TUTORA

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Tamara Amores, con cédula de identidad # 1803566676 manifiesto que los resultados obtenidos en la presente investigación, previo a la obtención del título de Ingeniera de Contabilidad y Auditoría son absolutamente originales, auténticos y personales; a excepción de las citas.

Ambato, 13 de Marzo del 2015



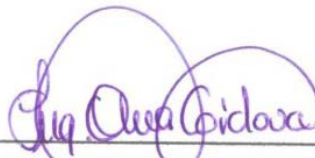
Tamara Amores

AUTORA

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos Profesores Calificadores, aprueban el presente Trabajo de Investigación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Para constancia firman:



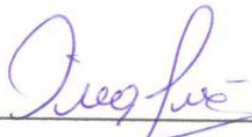
Ing. Ana Córdova

Profesor Calificador



Ing. Roberto Valencia

Profesor Calificador



Eco. Diego Proaño, Mg.

Presidente del Tribunal

Ambato, 23 de Abril del 2015

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de esta tesis o parte de ella un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de investigación, y; según las normas de la Institución. Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi tesis, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de esta tesis, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autora.

Tamara Amores
C.I # 1803566676

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con todo mi amor y cariño, primero a Dios porque me dio la oportunidad de vivir y regalo una familia maravillosa.

Con mucho cariño principalmente a mis padres, porque me dieron la vida y supieron guiarme por un buen camino y han estado conmigo en todo momento, y a cada instante que les he necesitado y sobretodo han sido un buen ejemplo en mi vida, gracias padres por creer en mí, entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final.

A mi esposo por estar siempre conmigo y darme su amor y cariño incondicional mil palabras bastaran para agradecerte tu apoyo, comprensión y tus consejos en los momentos difíciles.

A mis hijas quien por ellas mi deseo de superación fue más grande y el logro de la meta fue alcanzado.

A mis hermanos, sobrinas, tíos y amigos, gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y anhelo de triunfo en la vida.

Los quiero con todo mi corazón y este trabajo que me llevo un año hacerlo es para ustedes, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo sincero e incondicional.

Tamara

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecer a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A mis padres que por su esfuerzo y dedicación, quienes con sus conocimientos, su experiencia y motivación han logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

A mi esposo quien con su apoyo incondicional, me ayudó a culminar mi carrera

También me gustaría agradecer, a mis profesores que durante toda mi carrera académica han aportado con un granito de arena a mi formación.

A la empresa DISAMA por haberme abierto las puertas y facilitado toda la información para que este trabajo de tesis fuera elaborado.

Agradezco de manera especial a mi tutora de tesis quién con sus conocimientos y apoyo supo guiar el desarrollo de la presente tesis desde el inicio hasta su culminación. Son muchos las personas que han formado parte de mi vida como mis hermanos, sobrinas y amigos son personas a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida, algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Tamara

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR	<u>ii</u>
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	<u>iii</u>
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO	<u>iv</u>
DERECHOS DE AUTOR	<u>v</u>
DEDICATORIA	<u>vi</u>
AGRADECIMIENTO	<u>vii</u>
INDICE GENERAL	<u>viii</u>
ÍNDICE DE GRÁFICOS	<u>xi</u>
INDICE DE TABLAS	<u>xii</u>
INDICE DE ILUSTRACIONES	<u>xiii</u>
INDICE DE CUADROS	<u>xiii</u>
RESUMEN EJECUTIVO	<u>xv</u>
INTRODUCCIÓN	<u>xvi</u>
CAPÍTULO I	<u>1</u>
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.3. ANÁLISIS CRÍTICO	7
1.3.1.1. Árbol de problemas	7
1.3.1.2.	7
1.3.1.5. Formulación del problema	10
1.4. JUSTIFICACIÓN	12
1.5. OBJETIVOS	14
CAPÍTULO II	<u>15</u>
MARCO TEÒRICO	<u>15</u>
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	15
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	22
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	24
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	32
2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados	32
2.4.2.1. Marco conceptual variable independiente	33

2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente	54
2.5. HIPÓTESIS	69
2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS	69
CAPÍTULO III	70
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	70
3.1. ENFOQUE	70
3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN	71
3.2.2. Investigación bibliográfica-documental	71
3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN	72
3.3.1. Investigación exploratoria	72
3.3.2. Investigación descriptiva	73
3.3.3. Investigación asociación de variables (correlacional).	74
3.3.4. Investigación explicativa	75
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA	75
3.4.1. Población	75
3.3.2. Muestra	77
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	77
3.5.1. Operacionalización de la variable independiente	79
3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente	82
3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	83
3.6.1. Plan para la recolección de información	83
3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	85
CAPÍTULO IV	87
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	87
4.1. / 4.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	87
INDICADORES FINANCIEROS	110
INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS	111
4.3. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	119
4.3.1. Combinación de Frecuencias	120
4.3.2. Frecuencias Observadas	120
4.3.4. Modelo Lógico	124
4.3.5. Grado de Confiabilidad	125
4.3.6. Grados de Libertad	125
4.3.7. Cálculo de Chi Cuadrado	125

4.3.9. Regla de Decisión _____	128
4.3.10. Conclusión _____	128
CAPÍTULO V _____	129
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES _____	129
5.1. CONCLUSIONES _____	129
5.2. RECOMENDACIONES _____	130
CAPÍTULO VI _____	131
PROPUESTA _____	131
6.1. DATOS INFORMATIVOS _____	131
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA _____	132
6.3. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA _____	136
6.4. OBJETIVOS _____	137
6.4.1. Objetivo General _____	137
6.4.2. Objetivos Específicos _____	138
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD _____	138
6.6. FUNDAMENTACIÓN _____	140
Funciones de los presupuestos _____	144
6.7 METODOLOGÍA MODELO OPERATIVO _____	155
6.8 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN _____	195
BIBLIOGRAFÍA _____	197
ANEXO 1 _____	202
MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES – MÁS _____	202
ANEXO 2 _____	203
ENCUESTA _____	203
ANEXO 3 _____	206
REGISTRO ÚNICO DE CONTIBUYENTE - RUC _____	206
ANEXO 4 _____	207
ESTADOS FINANCIEROS 2014 _____	207
ANEXO 5 _____	210
ESTADO DE RESULTADO _____	210
ANEXO 6 _____	212
INFORMACIÓN GENERAL DE EMPLEADOS _____	212
ANEXO 7 _____	216
TABLA DE LA DISTRIBUCIÓN CHI-CUADRADO _____	216

ANEXO 8	218
CÁLCULO DEL INTERÉS	218
ANEXO 9	219
ROL DE PAGOS	219

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1 Cumplimiento de Objetivos Estrategicos	88
Grafico 2 Posee la empresa un Plan Operativo formal	89
Grafico 3 La Planificacion Financiera es una herramienta importante para el futuro de la empresa	90
Grafico 4 Conocimiento de los niveles de ventas	92
Grafico 5 Análisis de Compras en base a sus ingresos	93
Grafico 6 La empresa ha dejado de proveer a clientes por falta de mercaderia	94
Grafico 7 La empresa tiene niveles de liquidez adecuados para cumplir sus necesidades	96
Grafico 8 Existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad	97
Grafico 9 Cree usted que la empresa es competitiva en relacion con las existentes en el mercado	98
Grafico 10 Considera usted que al aplicar acciones planificadas ayudara a que las actividades administrativas y económicas en la empresa se realicen oportunamente	100
Grafico 11 Piensa usted que al proponer el desarrollo de un plan financiero ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa	101

Grafico 12 Cree usted que la insuficiente planificacion financiera es lo que produce una limita rentabilidad en la empresa.....	103
Grafico 13 Considera usted que el desarrollo de una planificacion financiera pueda permitir administrar de manera efectiva los recursos en la empresa	104
Grafico 14 Desearia que la empresa realice una planificacion financiera antes de cada periodo.....	106
Grafico 15 Cree Ud. que exista una adecuada comunicaci3n entre los administradores y los empleados de la empresa.....	107
Grafico 16 Considera usted que los estados financieros son entregados oportunamente en el periodo indicado por la empresa	109
Grafico 17 Verificaci3n grafica chi- cuadrado	128
FUENTE: (Burbano, 2005) Grafico 18 Pre iniciaci3n	149
Grafico 19 Planificaci3n Financiera.....	161
Grafico 20 Departamento de Contabilidad.....	193

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Nomina de Empleados	76
Tabla 2 Procedimiento de Recolecci3n.....	85
Tabla N.3 Cumplimiento de Objetivos Estrat3gicos.....	87
Tabla N.4 Plan Operativo Formal	89
Tabla N.5 Planificaci3n financiera	90
Tabla N.6 niveles de ventas	91
Tabla N.7 An3lisis de Compras.....	93
Tabla N.8 Falta de mercadería	94
Tabla N.9 Niveles de liquidez	95
Tabla N.10 An3lisis financiero	97
Tabla N. 11 Empresa competitiva.....	98
Tabla N.12 Aplicaci3n de acciones planificadas.....	99
Tabla N.13 Desarrollo de un plan financiero	101

Tabla N. 14 Planificación financiera y Rentabilidad	102
Tabla N. 15 Desarrollo de una planificación financiera	104
Tabla N.16 Realización de una planificación financiera	105
Tabla N.17 Adecuada comunicación	107
Tabla N. 18 Estados financieros entregados oportunamente.....	108
Tabla N.19 Frecuencias Observadas	120
Tabla N.20 Frecuencias Esperadas.....	123
Tabla N.21 Chi Cuadrado	126

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Árbol del Problema	8
Ilustración 2 Categorías Fundamentales	32
Ilustración 3 Subordinación Conceptual	33
Ilustración 4 El Presupuesto	141
Ilustración 5 Presupuesto de Ventas	150
Ilustración 6 Presupuesto de Cobranzas.....	151
Ilustración 7 Presupuesto de Compras	152
Ilustración 8 Presupuesto de Gastos.....	154
Ilustración 9 Presupuesto de Caja	154
<i>Ilustración 10 Estados Financieros Proforma.....</i>	182

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Lista de Productos Estrella	161
Cuadro 2 Presupuesto de Ventas	162
Cuadro 3 Presupuesto de Compras	167
Cuadro 4 Calculo de Inventarios	173
Cuadro 5 Políticas de Ventas	174

Cuadro 6 Presupuesto de Cobranzas	175
Cuadro 7 Políticas de Pago.....	176
Cuadro 8 Presupuesto de Pagos.....	177
Cuadro 9 Presupuestos de Gastos.....	178
Cuadro 10 Presupuesto de Caja.....	181
Cuadro 11 Estado de Resultados	183
Cuadro 12 Estado de Situación Financiera	184

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Disama Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato, ubicada en la parroquia Huachi Loreto, barrio América Park, calle Vía Tangaiche número s/n, intersección av. El cóndor; que se dedica a la comercialización de productos de primera necesidad, se realiza un constante análisis e investigación por mi parte Tamara Amores con el fin de resolver problemas en la rentabilidad de la empresa.

El proyecto de investigación “La Planificación Financiera y su incidencia en la Rentabilidad en la empresa Distribuidora Salazar Mayorga Disama Cía. Ltda.”, se realizó debido a la importancia de la rentabilidad en el proceso de la distribución de productos de primera necesidad en la empresa Disama Cía. Ltda.

La metodología utilizada se basa en determinar los parámetros de funcionamiento, por encuestas dirigidas a los trabajadores y supervisores para conocer los usos de las herramientas, los procesos definidos, conocimientos, las condiciones de trabajo y los cambios que se necesita en la empresa.

La propuesta establecida consiste en implementar una planificación financiera que permita generar mayor rentabilidad en la empresa Disama Cía. Ltda., a través de diseñar presupuestos de ventas, presupuestos de compras, presupuestos de cobranzas, presupuestos de pagos y de cobros, presupuestos de caja y así obtener estados financieros presupuestados para poder realizar el análisis financiero de la empresa.

El desarrollo de un modelo presupuestario implantado en esta empresa, específicamente en el área de comercialización, permite mejorar su distribución por que con este se reducen pérdidas de los productos utilizados y a la vez se mejorar la rentabilidad de la misma.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realiza debido a la necesidad de mejorar la rentabilidad de la empresa Disama Cía. Ltda., específicamente la distribución de los productos de primera necesidad que es un factor importante que ha ido afectando al crecimiento y por ende a la rentabilidad de la empresa.

En cualquier empresa de comercialización se necesita un constante control de las actividades, procesos y operaciones que realiza constantemente; como a la vez de los recursos económicos, tecnológicos, humanos. Esto se lo debe hacer para tener un mejor desarrollo y una mayor rentabilidad en la empresa.

Este trabajo de investigación se ha realizado al detectar el problema en la empresa el inadecuado control financiero en la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA CÍA. LTDA”. de la ciudad de Ambato.

En el primer capítulo se analiza toda la problemática existente que es la inapropiada planificación financiera y su efecto en la reducción de nivel de rentabilidad, se plantean además los objetivos de la investigación.

En el segundo capítulo se fundamenta la investigación en base a los antecedentes de otras investigaciones o información recaudada, aspectos filosóficos, legales y el análisis adecuado de cada una de las variables independientes y dependientes determinadas en la investigación, siendo las variables de estudio la planificación financiera y la rentabilidad.

Por otra parte, en el tercer capítulo se determina el enfoque, la modalidad, el tipo y el método de investigación, además se determina la muestra y a través de la operacionalización de variables.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados obtenidos a través del trabajo de campo y las encuestas realizadas con sus respectivos análisis e interpretaciones, además se comprueban las hipótesis planteadas para la investigación.

Mientras que en el quinto capítulo se desarrollan las conclusiones y recomendaciones obtenidas según el análisis de los datos obtenidos.

Finalmente en el último capítulo se propone el desarrollo de un modelo presupuestario para que se aplique en la empresa este con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA CÍA. LTDA” y de crear condiciones adecuadas de trabajo.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La economía en el mundo actual no se encuentra nada estable debido a varios factores tanto internos como externos, es necesario entonces, que las empresas, realicen una proyección acerca de lo que puede ocurrir y de esta manera realizar planificaciones de sus actividades, basándose en información financiera e investigaciones anteriores de las empresas, ya que con esto lleven una vida comercial apropiada y por ende tomar decisiones acertadas que les ayuden en su progreso, reduciendo riesgos, utilizando de una manera eficiente y eficaz sus recursos, y logrando la consecución de sus objetivos y metas trazadas por las empresas.

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1. Contexto macro

Según (Sevilla, 2011),

“Ecuador ha ido progresando cada día más, por lo que ha tenido profundos cambios económicos que trajo consigo varios efectos inmediatos y un espacio de débil crecimiento, en donde no existió el nivel de integración que genere productividad y desarrollo”.

Las empresas ecuatorianas en la actualidad se encuentran operando en un mercado global altamente competitivo, en el que la convergencia con la tecnología es cada vez más palpable y necesaria.

El adecuado control financiero se ha convertido en una herramienta necesaria para controlar las finanzas de la gran mayoría de las empresas ecuatorianas, de esta manera la obtención de los productos de primera necesidad ha determinado la alta demanda, pero al no contar con una planificación financiera, la empresa no podrá conservar su estabilidad impidiendo así obtener una mayor rentabilidad en el mercado ecuatoriano.

La mayoría de las empresas comercializadoras en el Ecuador no tiene una planificación financiera adecuada produciendo de esta manera un desequilibrio en la empresa y por ende afectando su rentabilidad.

Es necesario establecer iniciativas y acciones planificadas para controlar la situación financiera de las empresas, tomando en cuenta los recursos que tienen y la capacidad para lograrlo.

Según información proporcionada por funcionarios de la Superintendencia de Cías. El 60% de las empresas productoras, y un 70% de las comercializadoras que trabajan bajo el control de este organismo, mantienen controles financieros formales, pues consideran que se trata de un importante elemento que ayuda a las empresas a obtener niveles de productividad, liquidez, rentabilidad importantes para cumplir con sus objetivos propuestos.

Al realizar una planificación financiera se encuentran diversas irregularidades tanto financieras como económicas, por lo que los empresarios deben tomar decisiones adecuadas que ayude a proteger la estabilidad empresarial.

En consecuencia, las empresas del Ecuador requieren de un control financiero y presupuestario con el fin de plantear diferentes objetivos a cumplir ya sean estos posibles u óptimos; con la finalidad de que sus productos crezcan y tengan mayor rentabilidad en el mercado.

Los resultados obtenidos en la investigación realizada por la Ing. Rosalinda López funcionaria de la Superintendencia de Cías. De Tungurahua dice que en el Ecuador existen varias empresas que utilizan la planificación financiera como herramienta de gestión, entre ellas a nivel nacional se destacan: Correos del Ecuador, Confiteca S.A, Cordialsa, entre otras, pero la mayoría de las empresas

no cuenta con una planificación financiera por ende reportan problemas de liquidez y rentabilidad.

1.2.1.2. Contexto meso

En la provincia de Tungurahua, las empresas tiene una lucha implacable por vender su producto, pero existen varias causas que le impiden como su precio es costoso en comparación con otros productos, la calidad y la marca no es tan agradable para el cliente como son los productos importados, ocasionando que su rentabilidad disminuya y produciendo un descenso a nivel productivo.

Las empresas constantemente buscan la manera de administrar bien sus recursos, debido a la competencia existente en la provincia de Tungurahua en lo referente a la comercialización productos de consumo, pero pocas cuentan con la planificación adecuada para encontrar la forma eficiente de gastar o invertir su dinero

Además, la falta de una dirección financiera adecuada no ha dado lugar a un sustentable desarrollo comercial, debido al inapropiado control y falta de planificación financiera que no han permitido decidir con eficiencia qué estrategias se debe de plantear para cumplir con las metas requeridas por la empresa.

Las Empresas de Tungurahua durante su trayectoria en el mercado local han ganado cobertura y fidelidad de sus clientes; siendo este uno de los factores

importantes que ayuda a las empresas a adoptar nuevas ideas para ganar mayor presencia en el mercado de la ciudad; y así pueda alcanzar un incremento en las actividades que desempeña y que van a la par con el desarrollo mismo de la economía de Tungurahua.

Sin embargo en la provincia de Tungurahua, un 10% de las empresas ejecutan proyecciones financieras, como es Prodelta y Corporaciones Favorita; y un 90% de las empresas no ejecutan proyecciones financieras según información del Ing. Rodrigo Sánchez funcionario de la Superintendencia de Cías. Esta deficiencia genera el problema de inestabilidad empresarial, es decir cierre de las empresas y desempleo.

1.2.1.3. Contexto micro

La empresa comercializadora de alimentos DISAMA CIA. LTDA. inició sus actividades en el año de 1977, mediante un grupo societario familiar, cuya unión, esfuerzo y trabajo arduo logró sacar adelante la Compañía, aportando de igual manera con una gran número de fuentes de trabajo en un ambiente dinámico y eficiente, cumpliendo 34 años de vida sirviendo a nuestra ciudad de Ambato.

Sus instalaciones se encuentran ubicadas en la Vía a Tangaiche y Av. El Cóndor S/N American Park, y se ha mantenido en el mercado en base a un precio justo y a las exigencias del consumidor.

Desde un principio DISAMA CÍA. LTDA., se ha preocupado por entregar productos de excelente calidad, así como también se mantienen siempre al día en las tendencias alimenticias con el objetivo de satisfacer al máximo las necesidades de los clientes y de los usuarios finales; así mismo proporcionado un valor agregado a los servicios y productos que comercializan.

DISAMA CÍA. LTDA, a pesar de tener un alto nombre y tener 34 años de servicio en el mercado comercial, no se ha manejado con un control financiero apropiada a sus actividades.

El Departamento Financiero de la empresa DISAMA CIA. LTDA., a pesar de afrontar algunas dificultades, forma parte fundamental en el desarrollo de la misma, y de este dependen otros departamentos como son el de servicios, contable, ventas, administrativo, recursos humanos, entre otros.

DISAMA CÍA. LTDA. dispone de una sección de contabilidad, que se encarga de las transacciones financieras; pero no se encarga de elaborar una planificación empresarial pues esta actividad debe ser liderada por la administración de la empresa, y conformada por una comisión integrada por las diferentes secciones de la empresa debiendo ser una de ellas el departamento contable.

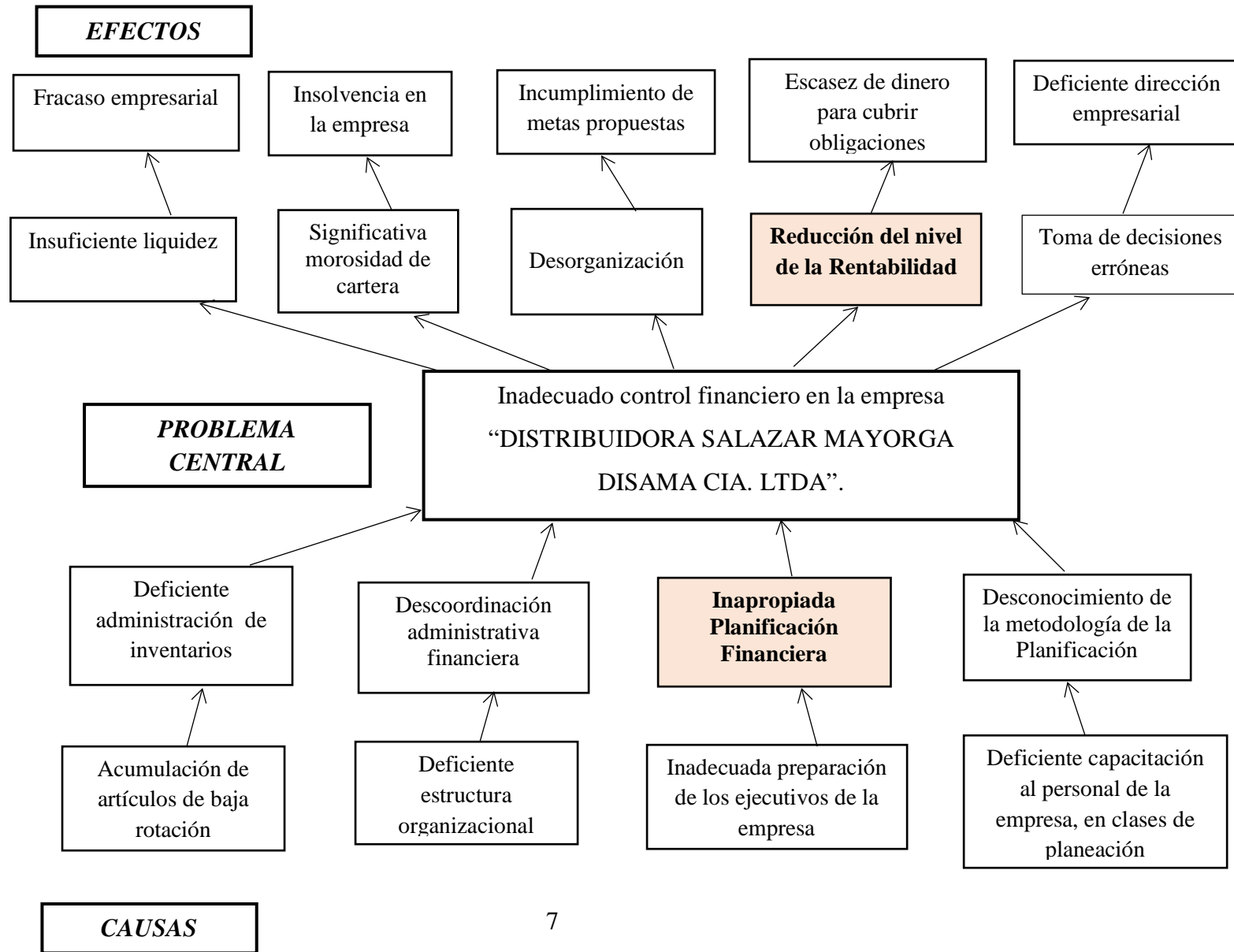
A causa de la falta de planificación financiera la empresa ha tenido que improvisar y actuar en una forma empírica, es decir sin guiarse de una planificación previa. Esto ha sido la razón de algunos inconvenientes y errores al

tomar decisiones, afectando así a su rentabilidad y por ende al crecimiento de la empresa.

1.3. ANÁLISIS CRÍTICO

1.3.1.1. Árbol de problemas

1.3.1.2.



1.3.1.3. Relación causa-efecto

En lo que concierne al problema detectado que consiste en el inadecuado control financiero en la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA. LTDA.”, de la ciudad de Ambato, se ha podido determinar que la principal causa para que se dé lugar a este problema es la inapropiada planificación financiera y la inadecuada preparación de los ejecutivos de la empresa; que tiene como efecto la reducción del nivel de rentabilidad y la escasez de dinero para cubrir obligaciones; ya que sin esta herramienta se verá afectada en todos sus niveles empresariales.

También existe en la empresa una deficiente administración de inventarios y una acumulación de artículos de baja rotación; provocando de esta manera una insuficiente liquidez que puede ocasionar el fracaso o cierre de la empresa.

De igual manera la empresa cuenta con una descoordinación administrativa-financiera y una deficiente estructura organizacional; incidiendo de esta forma a una desorganización e incumplimiento de metas propuestas que con lleva a un malestar entre los empleados de la empresa.

Otras de las dificultades que se conoce en la empresa es el desconocimiento de la metodología de la planificación y la deficiente capacitación del personal de la empresa en clases de planeación; y por ende esto ocasiona la toma de decisiones erróneas y una incorrecta dirección empresarial que no ayudará a cumplir con las

metas propuestas por la misma, basándose en la información obtenida de la Matriz de Análisis de Situaciones – MAS (ver Anexo 1).

1.3.1.4. Prognosis

Con lo expuesto anteriormente la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.” que se encuentra ubicada en la ciudad de Ambato, de continuar con la situación actual, es decir, que tiene un inadecuado control financiero, se perjudicaría de manera inmediata a la rentabilidad y al desarrollo de la empresa, y por ende no competiría frente a un mercado cambiante provocando de esta manera que la empresa pierda participación en el mercado.

La empresa no presentaría una planificación de sus recursos por lo que no proporcionaría la base para una acción efectiva, que resulta de la habilidad de la administración para anticiparse y prepararse para los cambios que podrían afectar los objetivos organizacionales.

Así mismo el no disponer de modelos de control de inventarios y una adecuada planificación financiera, llevaría a no cumplir con la liquidez requerida por la institución.

El no contar con una adecuada planificación financiera en la Empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.”, podría

generar que se incrementen los precios de venta de una manera que superen lo fijado en el mercado local.

De esta manera ocasionaría que exista poca rentabilidad y por ende pérdida de clientes potenciales, el control interno también se vería afectado, ya que causaría el apareamiento de puntos críticos que pondrían en peligro la liquidez y por ende el rendimiento empresarial.

La ausencia de planificación financiera, dificultaría la elección de las decisiones más adecuadas acerca de lo que se habrá de realizar en el futuro, ya que la planeación establecería las bases para determinar el elemento riesgo y minimizarlo, la eficiencia en la ejecución depende en gran parte de una adecuada planeación, y los buenos resultados no se lograrían por sí mismos, sino obteniendo una información razonable, depurada y confiable.

1.3.1.5. Formulación del problema

¿Es la inapropiada planificación financiera en la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.” lo que produce un inadecuado control financiero ocasionando una reducción del nivel de rentabilidad durante el año 2013?

1.3.2. Preguntas directrices

- ¿En qué forma afecta la inapropiada planificación financiera en la gestión empresarial?
- ¿Cuál ha sido el comportamiento de la rentabilidad en los últimos periodos?
- ¿Cómo se puede ayudar a la empresa a contar con una planificación financiera que permita administrar de manera efectiva sus recursos?

1.3.3. Delimitación

- **Campo:** Contabilidad y Auditoría
- **Área:** Financiera
- **Aspecto:** Planificación Financiera
- **Temporal:** Año 2013, tiempo de investigación Marzo 2013- Diciembre 2013.
- **Espacial:** Este trabajo de Investigación se va a llevar a cabo en la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA”. En la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, parroquia Huachi Loreto, barrio American Park, calle Vía Tangaiche número s/n, intersección av. El Cóndor, referencia junto a representaciones Leonardo Soria, teléfono trabajo 032850796, apartado postal 18010677, teléfono trabajo

032850783, fax 032850796, celular 092742752, email gerencia@disama.com, teléfono trabajo 032850762 en el área del departamento contable – financiero. (Ver Anexo 2).

1.4. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se justifica, debido a que con los resultados obtenidos por su teoría y práctica, se cumplirá con las metas establecidas por la empresa.

Por esto es fundamental para el departamento Contable-Financiero contribuir a una adecuada planificación financiera que establezca mecanismos para la ejecución presupuestaria, con la finalidad que se logre un impacto positivo para todos sus miembros y colaboradores.

Al identificar las causas y efectos que ocasionan el inadecuado control financiero será de gran importancia porque se determinará una planificación financiera adecuada y se logrará criterios uniformes entre el área de administración y contabilidad para consolidar la información financiera.

El trabajo investigativo es novedoso, ya que se presentará alternativas de mejoramiento y desarrollo del control financiero, que permita optimizar los recursos de la empresa.

Además; con la planificación financiera, las partes beneficiarias serán los clientes internos de la empresa; sea de manera directa o indirecta, porque las relaciones que se manejan en una institución se establecen gracias a la comunicación y a la estabilidad laboral.

También los clientes externos, que en este caso viene hacer el público objetivo de la empresa, porque podrán tener seguridad al gestionar sus compras personales o masivas.

La aplicación de una planificación financiera, ayudará a la elección de las decisiones más adecuadas acerca de lo que se habrá de realizar en el futuro y las bases para determinar el elemento riesgo y minimizarlo, obteniendo así una información razonable, depurada y confiable.

La utilidad de la presente investigación se reflejará en los resultados obtenidos mediante el desarrollo de la misma, con la que se hará cambios en el área contable-financiera, así también las correcciones que sean necesarias para obtener un mejor manejo de la aplicación de la planificación financiera.

Finalmente este proyecto es factible y viable porque se cuenta con los recursos necesarios (técnicos, materiales, talento humano), y sobre todo porque se tiene el apoyo de los Directivos de la empresa y con el tiempo suficiente para su progreso.

Y de esta manera se establecerá una planificación financiera que permita una rentabilidad empresarial exitosa.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

- Establecer la incidencia de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.”, para el mejoramiento de su control financiero.

1.5.2. Objetivos específicos

- Analizar de qué manera se lleva a cabo la planificación financiera para mejorar su rentabilidad en la empresa DISAMA CÍA. LTDA.
- Evaluar la rentabilidad obtenida por la empresa en el transcurso del tiempo mediante el análisis de los estados financieros, para establecer un diagnóstico financiero de la empresa.
- Proponer, el desarrollo de un plan financiero a corto plazo, para el mejoramiento del control financiero en la empresa DISAMA CÍA. LTDA.

CAPÍTULO II

MARCO TEÒRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la Empresa Disama CÍA.LTDA. no se han realizado trabajos anteriores que enfoquen al problema planteado respecto al inadecuado control financiero sin embargo una vez revisado el repositorio de trabajos de investigación de la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría se pueden mencionar los siguientes por considerar que tienen relación con el tema investigado:

En la revista de **(Rivera, 2005)**, titulada DE LA REGULACIÓN A LA PLANIFICACIÓN: UN TRÁNSITO NECESARIO PARA CONSTRUIR PENSAMIENTO CONTABLE.

“La planificación es un marco de referencia para el diseño, implementación y desarrollo de sistemas contables, es un “conjunto coordinado de investigaciones, proposiciones y actuaciones que tienen por objeto mejorar la doctrina contable y la significación de los estados contables desde el punto de vista de su aplicación económica social tanto a nivel micro como macro”.

Objetivos:

- Desarrollar sistemas contables.

- Analizar la producción que tiene la sociedad actualmente.
- Realizar sistemas de documentación.
- Implementar la planificación contable en la empresa.

Conclusiones:

- Esta es una clara muestra de la necesidad de discutir de la política contable como claro indicador de que es más importante, incluso más responsable es hablar de planificación antes que de regulación.
- Hay que construir un mundo académico que reconozca en la contabilidad algo más que un instrumento de tabulación; sino que también es una ayuda al control y movimiento del patrimonio de la empresa.
- La planificación es un conjunto coordinado de investigaciones, proposiciones y actuaciones que tiene por objeto mejorar la significación de los estados contables.

En la empresa se debe aplicar la planificación contable, en donde les ayudará a obtener resultados beneficiosos que ayude a mejorar el rendimiento financiero, y esta investigación aportara en la teoría de planificación, generando conceptos claros para el marco teórico.

En la revista de **(Isabel, Emmanuel, & Teresa, 2013)**, titulada LA GESTIÓN FINANCIERA COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD PARA LAS PYMES FAMILIARES EN LA INDUSTRIA TEXTIL EN YUCATÁN, MÉXICO.

“Más del 95% de las empresas en América Latina son Pequeñas y

Medianas Empresas (pymes), de las cuales señala que nueve de cada diez pymes son familiares, sin embargo este mismo autor menciona que lamentablemente una de las características de las empresas familiares, es que suelen tener una vida más corta que las no familiares.

La gran mayoría de las empresas en este país son pequeñas esto no significa que para ellas no sea importante crecer, de lo contrario realizar una planificación haría que el rendimiento de las empresas familiares sea mejor que las otras empresas.

La gestión financiera para las pequeñas y medianas empresas, puede resultar de interés para las mismas, dado que les pueden permitir permanecer y madurar dentro del tejido empresarial.

Por otro lado, la gestión financiera a corto plazo se preocupa de la problemática relacionada con la financiación del activo circulante; es decir, busca los fondos suficientes para hacer frente a las inversiones a corto plazo (existencias, deudores, tesorería), con el fin de que nunca se produzca ruptura en el ciclo de explotación, ya que el desfase posible entre cobros y pagos podría ocasionar flujos de caja negativos; de ahí la necesidad de disponer de recursos en tesorería”

Objetivos:

- Desarrollar el sistema de información para mejorar el éxito empresarial.
- Implementar sistemas de control para evaluar el rendimiento real que tiene la empresa.
- Analizar la gestión financiera para la toma de decisiones adecuadas.

Conclusiones:

- La gestión financiera es una herramienta importante y necesaria para llevar el control adecuado y ordenado de los ingresos y egresos en las pymes familiares y no familiares.
- La información contable y financiera en las empresas familiares tiene una importancia relevante en el momento de la toma de decisiones.

En la actualidad la gestión financiera es esencial en las empresas ya que el gerente

y el equipo de administración, deben conocer y así poder analizar el financiamiento, el nivel de endeudamiento, la rentabilidad, el crecimiento, de la empresa, la información contable-financiera para poder tomar las decisiones más adecuadas para el desarrollo eficiente y eficaz de la empresa.

En la opinión financiera de **(Lorete, 2004)** , titulada LA INFORMACIÓN Y LA PLANIFICACIÓN REDUCEN EL RIESGO EMPRESARIAL.

“La globalización exige una actitud activa frente al riesgo que se resume en dos puntos: buscar la mejor información posible y planificar cuidadosamente. Ambas actividades tienen una rentabilidad muy alta, tanto que de ellas depende la supervivencia de la empresa a largo o corto plazo.

La información exige reunir estadísticas y explorar opiniones o actitudes del mercado, pero solo es utilizable cuando se convierte en pronóstico.

Y los pronósticos solo son valiosos cuando hacen explícitos sus supuestos y cuando los modelos en que se basan permiten acotar y condicionar su rango de validez.

Planificar es la previsión de posibles escenarios futuros y el diseño de posibles soluciones para enfrentar cada uno de ellos. La planificación lleva a reorganizar las empresas y adaptar su tecnología, pero también puede servir para modificar el entorno mismo en que operan, es decir, para estructurar sus mercados. Y la visión externa a la empresa es valiosa porque siempre puede haber oportunidades desperdiciadas”.

Objetivos:

- Planificar cuidadosamente para obtener el logro de los objetivos determinados por la empresa.
- Analizar los riesgos empresariales para evitar el mal funcionamiento de la empresa.
- Aplicar reglas de información para reducir los posibles problemas que tenga la empresa.

Conclusiones:

- La planificación es la previsión de escenarios futuros y de posibles soluciones para enfrentar cada uno de ellos.
- La planificación lleva a reorganizar las empresas y contribuye a minimizar el riesgo.
- La información es muy importante en las empresas ya que nos ayuda a tomar decisiones adecuadas.
- En las empresas la información y la planificación deben ir en conjunto para poder cumplir con los objetivos y de esta manera los directivos puedan tomar decisiones óptimas que lleven al éxito a la empresa.

Esta información, hace referencia a la planificación como herramienta de toma de decisiones; en la evaluación y control de riesgos.

En la tesis de **(Proaño, 2004)**, titulada LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA AMBANDINE S.A.

“A pesar de existir cierta base de compras ya definidas según la producción y pedidos en firme se ha visto la necesidad de un control financiero, para que las actividades se desarrolle de mejor manera en donde se requiere tener datos precisos que ayuden a la gerencia a la toma de decisiones y a un planteamiento de estrategias para el futuro”

Objetivos:

- Brindar una adecuada atención para que los clientes se sientan satisfechos.
- Establecer nuevas políticas de crédito para mejorar sus ventas.
- Generar rentabilidad para invertir en otra actividad o negocio.

- Aplicar índices financieros para saber cuál es la rentabilidad que tiene la empresa.

Conclusiones:

- Se debe aplicar un control financiero para que la empresa se desarrolle de mejor manera y pueda establecer medidas para corregir las actividades, de tal forma que cumplan con los objetivos exitosamente.
- El control financiero es importante para la toma de decisiones y a un planteamiento de estrategias para el futuro.

Si la empresa no aplica una planificación adecuada no le ayudará a mejorar su rentabilidad y podría verse afectada hacia el futuro.

En la tesis de la Dra. (**Hotensia Moyolema, 2010**), titulada LA GESTION FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO KURIÑAN DE LA CIUDAD DE AMBATO.

“Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan se establece que actualmente no cuenta con una control financiero adecuado, lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse; se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financieros por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras”.

Objetivos:

- Incrementar su rentabilidad para mejorar el crecimiento de la empresa.
- Entregar a tiempo los estados financieros para la toma de decisiones adecuadas.
- Brindar seguridad a los clientes.
- Realizar un control financiero constante para evitar riesgos en la empresa.

Conclusiones:

- Se debe establecer un control financiero adecuado en la empresa para determinar si se ha producido un incremento en la rentabilidad.

Es esencial realizar una planificación financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa, debido a que es una herramienta necesaria para poder conocer cuánto sería la proyección para un determinado

En la tesis de la doctora, **(Morales, 2011)**, titulada LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MASLLANTAS DE LA CIUDAD DE AMBATO.

“La planificación financiera implica la anticipación en el tiempo, a posiciones futuras del comportamiento de los recursos financieros de la empresa.

En esta anticipación del futuro, no es necesario que a posteriori las previsiones establecidas sean correctas, sino que posibilite la toma de decisiones anticipadas por parte de los administrativos de la empresa mediante el conocimiento actual de la posición en el mercado a corto, medio y largo plazo.”

Objetivos:

- Implementar una planificación financiera para cumplir con las metas requeridas de la empresa.

Conclusiones:

- La planificación financiera es muy importante en la empresa ya que nos ayuda a la toma de decisiones adecuadas y a cumplir con los objetivos requeridos por ella.

Se debe de establecer una planificación financiera que le permitirá a la empresa a mantener un equilibrio económico y por ende a mejorar la situación financiera.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente investigación se fundamenta en el paradigma crítico propositivo porque el enfoque predominante de la investigación es cuantitativo, por cuanto es el más apropiado para desarrollar un conocimiento referente a las ciencias administrativas y económicas así como a las ciencias contables.

Según **(Herrera, Medina, & Naranjo, 2008)**, titulada TUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA.

“Está basada en el paradigma crítico propositivo y es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema; la misma procura por logros una descripción holística, esto es, que intenta

analizar exhaustivamente, un asunto o actividad en particular en todo el proceso de estudio”.

Existen estudios descriptivos, exploratorios o experimentales, y explicativos y los correlacionales que se diferencian de los demás estudios, porque pretende observar cómo se relacionan o vinculan entre dos variables pudiéndose incluir varios pares de evaluaciones de esta naturaleza en una única investigación.

La investigación cuantitativa se interesa más en saber cómo se da la dinámica o cómo ocurre el proceso que se da el problema.

Por lo tanto el siguiente trabajo de investigación llevará las siguientes características:

- Se utilizará estrategia para tratar de conocer los hechos, procesos, estructuras en su totalidad, y no a través de la medición de algunos de sus elementos. La misma estrategia indica ya el empleo de procedimientos que da un carácter único a las observaciones.
- Uso de procedimientos que hacen menos comparables las observaciones en el tiempo y en diferentes circunstancias culturales, es decir, este método busca la generalización y al interaccionismo simbólico.

El papel de investigador en su trato intensivo con las personas involucradas en el proceso de investigación, para entenderlas.

El investigador desarrolla o afirma las pautas y problemas centrales de su trabajo durante el mismo proceso de investigación. Por tal razón los conceptos que se manejan en las investigaciones cuantitativas en la mayoría de los casos no están operacionalizados desde el principio de la investigación, es decir, no están definidos desde el inicio los indicadores que se tomarán en cuenta durante el proceso de la investigación.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Todo proyecto de investigación para su cumplimiento debe respaldarse en leyes, resoluciones, principios, estatutos, políticas internas y/o normas legales que determinarán el progreso económico del país.

Así como el trabajo investigativo que se propone se desarrollará tomando como base legal:

Según las (**Normas Internacionales de Contabilidad NIC, Registro Oficial 270, 2005**)

NIC 2: EXISTENCIAS

2.1 Objetivo

Esta norma explica el tratamiento que se le debe dar a las existencias, la cantidad de coste que será reconocido como activo y el tratamiento hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos.

2.2 Alcance

Todas las existencias deberán aplicar esta norma, contadas algunas excepciones, como lo son:

- La obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados
- Los instrumentos financieros
- Los activos biológicos (actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección).

Es importante resaltar que esta norma no se aplicará para valorar existencias que sean mantenidas por:

- Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios.
- Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe

se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

Las existencias mantenidas por productores de productos agrícolas y forestales se valorarán por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción.

Las existencias que comercializan los intermediarios las cuales son compradas por ellos para luego ser vendidas en un futuro próximo y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio o un margen comercial. Cuando esas existencias se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta, quedarán excluidas únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.

2.3 Definiciones.

Dentro de la norma se encuentran una serie de términos los cuales se definen a continuación:

- Existencias: son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación, en proceso de producción o en forma de materiales o suministros.
- Valor neto realizable: Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.
- Valor razonable: Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente

informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

Se debe anotar que el valor neto realizable es el importe neto que la empresa espera obtener por la venta de las existencias, este es un valor específico para la empresa. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, este no es un valor específico para la empresa.

Se consideran existencias los bienes que han sido comprados y acumulados para revender, de igual forma son también existencias los productos terminados o en curso de fabricación por la empresa, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

En las **(Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, 2008)**
Registro Oficial 348.

Las NIIF para las PYMES es una norma autónoma de 230 páginas, diseñadas para satisfacer las necesidades y capacidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME), que se estima representan más del 95 por ciento de todas las empresas de todo el mundo.

Las NIIF para las PYMES establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general.

También pueden establecer ciertas exigencias para transacciones, sucesos y condiciones que surgen principalmente en sectores industriales específicos. Las NIIF se basan en un Marco Conceptual, el cual se refiere a los conceptos presentados dentro de los estados financieros con propósito de información general. Para las Pymes es de gran importancia conocer sobre la aplicabilidad de las NIIF.

En comparación con las NIIF completas (y muchos PCGA nacionales), las NIIF para las PYME son menos complejas en una serie de formas para tratar ciertos eventos y transacciones en los Estados Financieros.

Algunos temas han sido considerados no relevantes para las PYME y por tal razón se han omitido. Ejemplos de ello: las ganancias por acción, la gestión financiera, y la información por segmentos.

Dónde las NIIF completas permiten opciones de gestión financiera, las NIIF para PYME sólo permite la opción más fácil.

Desarrollar estándares de procesos contables de calidad, comprensibles y de cumplimiento forzoso, y obtener una aplicación de la gestión financiera para conocer el análisis financiero, incluyendo bien la recolección y estudio de la información, de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa.

Esto es muy importante que sea así y que se cumpla, porque hay numerosas personas y numerosos departamentos detrás de esa información que depende de ella para su trabajo, como:

- Los propietarios de la empresa en primer lugar, para conocer la evolución del negocio y si este es rentable.
- Los acreedores porque necesitan saber la liquidez de la empresa, y si puede cumplir con sus obligaciones.
- El departamento de gerencia estratégica porque necesita organizar información cualitativa y cuantitativa, de tal manera que sirva para la toma de decisiones efectivas en las circunstancias actuales de incertidumbre cuya característica primordial es el cambio que supone a cualquier organización operar inmersa en un mercado global y con retos enormes.

- El departamento de administración empresarial, para indicar información directamente a la máxima instancia de toma de decisiones operativas y se mantiene sistemáticamente en contacto con la misma, a fin de discutir sobre las actividades operativas, los resultados financieros, las previsiones o los planes para el segmento.

Según la (Ley de Compañías, Registro Oficial 312, 1999)

Es el marco jurídico bajo el cual funcionan las empresas legalmente constituidas en el Ecuador. Se expidió el 5 de Noviembre de 1999 por el Congreso Nacional y consta de 457 artículos donde se norma y regula la actividad empresarial dentro del país.

Art. 20

“Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;

b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,

c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

Art. 322

“Los auditores externos tendrán acceso en todo el tiempo a la contabilidad y libros de la compañía con el objeto de cumplir sus funciones y están facultados para requerir a los administradores financieros; la información documentos, análisis, conciliaciones y explicaciones que sean necesarias para el cumplimiento de las mismas”.

***De la Cía. De Responsabilidad Limitada
DE LA ADMINISTRACIÓN***

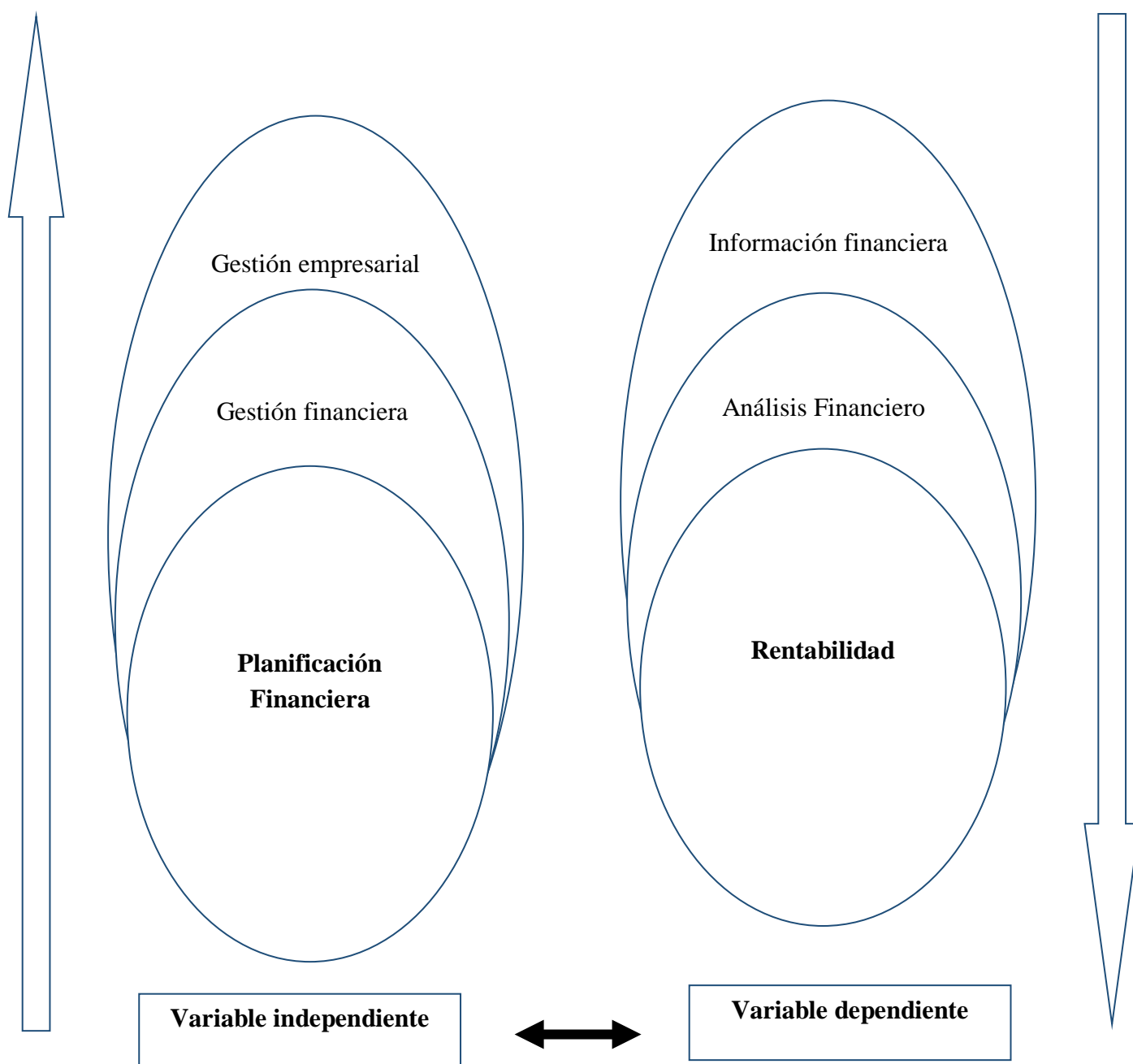
Art. 124.- *Los administradores o gerentes estarán obligados a presentar el balance anual y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la propuesta de distribución de beneficios, en el plazo de sesenta días a contarse de la terminación del respectivo ejercicio económico, deberán también cuidar de que se lleve debidamente la contabilidad y correspondencia de la compañía y cumplir y hacer cumplir la Ley, el contrato social y las resoluciones de la junta general”.*

Con lo dicho anteriormente la Empresa deberá cumplir con el plazo que le otorga la Superintendencia de Cías. y presentar los balances a su debido tiempo con las copias e informes proporcionados por los administradores de la compañía.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados

- Superordinación conceptual



Ilustración

2

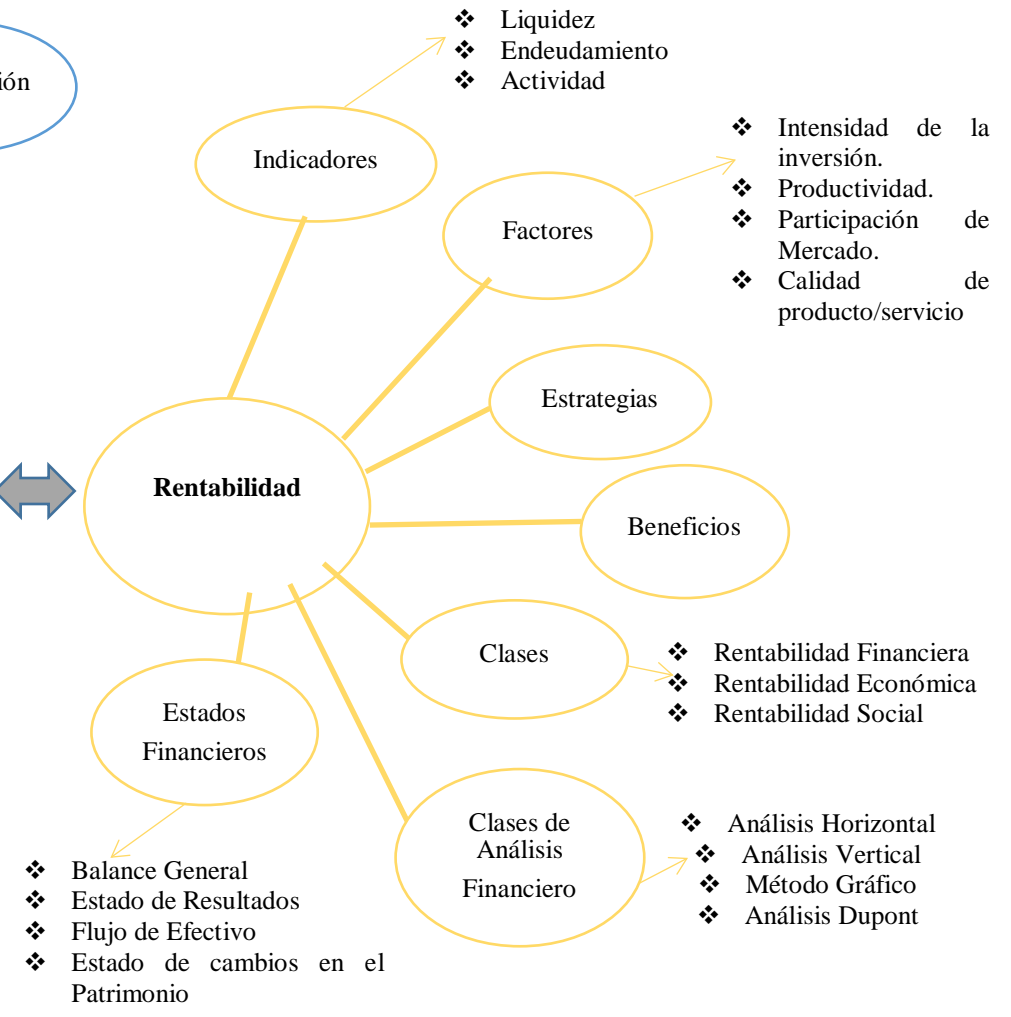
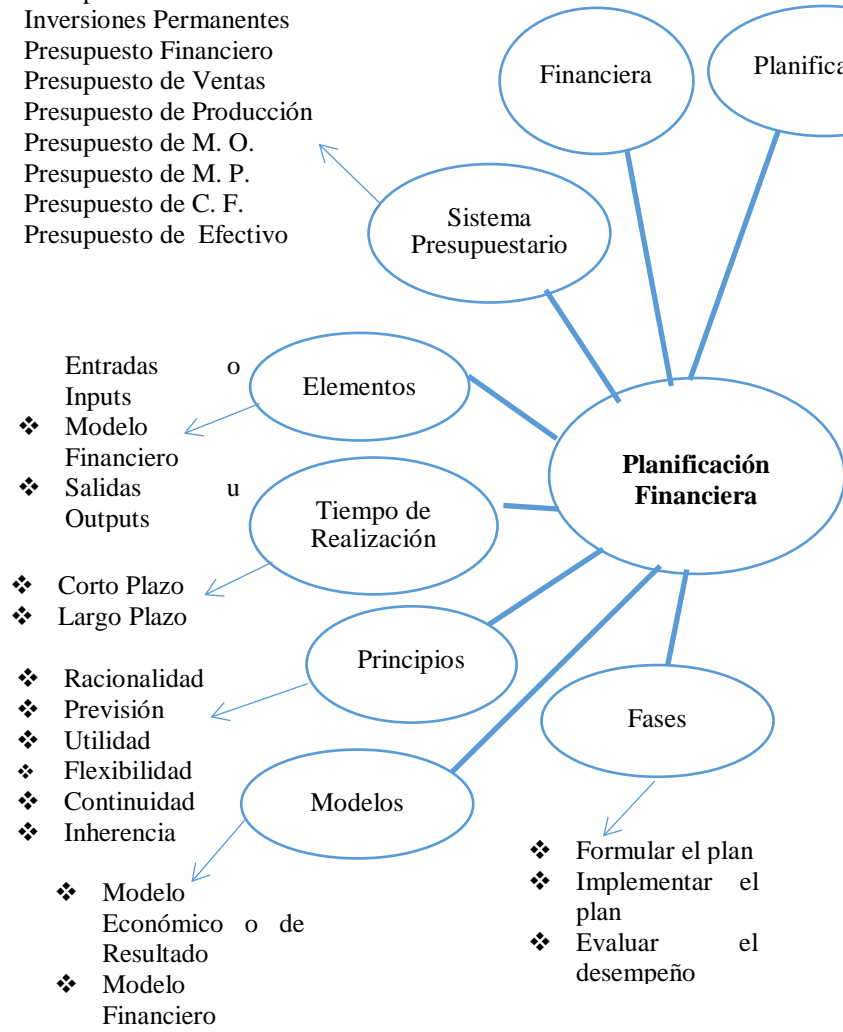
Categorías

Fundamentales

• **Subordinación conceptual**

Grafico N.- 3

- ❖ Presupuesto de Administración.
- ❖ Presupuesto de Inversiones Permanentes
- ❖ Presupuesto Financiero
- ❖ Presupuesto de Ventas
- ❖ Presupuesto de Producción
- ❖ Presupuesto de M. O.
- ❖ Presupuesto de M. P.
- ❖ Presupuesto de C. F.
- ❖ Presupuesto de Efectivo



2.4.2. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema

2.4.2.1. Marco conceptual variable independiente

- **Gestión Empresarial**

Según (Ramos, 2008)

Es aquella actividad empresarial que a través de diferentes personas como son: clientes, consultores, productores, gerentes, entre otros, y de acciones, buscará mejorar la productividad y la competitividad, para lograr los objetivos organizacionales.

Según (Morales J. M., 2005)

Es un término que abarca un conjunto de técnicas que se aplican a la administración de una 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 plazo indicado.

Una correcta y buena gestión no solo se enfoca a la empresa y a lo que sucede dentro de esta, si no por el contrario, trata de

encontrar problemas organizacionales que estén afectando su desempeño, trata de mantener a un cliente satisfecho, pero

sobretudo, se encarga de aprovechar al máximo todos los recursos con los que cuenta la empresa, para maximizar sus ganancias y reducir costos, sin dejar de lado la calidad y el cliente.

Existen cuatro funciones básicas que son:

- Planeación
- Organización
- Dirección
- Control

Planeación:

Esta función contempla en definir las metas de la organización, establecer una estrategia global para el logro de estas metas y desarrollar una jerarquía detallada de planes para integrar y coordinar actividades, y contempla las siguientes actividades:

- Asignación de recursos
- Programación

Organización:

Es la manera de diseñar la estructura de un negocio o empresa. Incluye la determinación de las tareas a realizar, quien las debe realizar, como se agrupan las tareas, quien reporta a quien y donde se toman las decisiones.

Dirección:

Toda empresa, negocio, organización que está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas. La dirección consiste en motivar a los subordinados, y dirigir actividades de otros.

Control:

Una vez fijadas las metas, formulado los planes, delineados los arreglos estructurales, entrenado y motivado el personal, existe la posibilidad de que algo salga mal. Para asegurar que las cosas vayan como deben, se debe monitorear el desempeño del negocio u organización para comparar los resultados con las metas fijadas y presupuestos.

- **Gestión Financiera.**

Según (Arbós Cuatrecasas, 2007)

La gestión financiera elabora el presupuesto de gastos aprobado. Esta elaboración se realiza a través de distintas fases, iniciándose con la autorización del gasto y terminando con su pago del material.

Según (Villacrés, 2000)

Es 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.

Para que una gestión determinada sea óptima y de por ende buenos resultados no solamente deberá hacer mejor las cosas sino que deberá hacer mejor aquellas cuestiones correctas que influyen directamente en el éxito y eso será posible mediante la reunión de expertos que ayuden a identificar problemas, arrojen soluciones y nuevas estrategias, entre otras cuestiones.

- **Planificación Financiera.**

Según **(Zapata, Contabilidad General, 2008)**

La planificación Financiera es importante para la empresa ya que nos ayuda a mantener la estabilidad financiera en la empresa.

Según **(Moreno Fernández, 2002)**

La planificación financiera es un procedimiento financiero que se utiliza en las empresas para cumplir con las metas requeridas por la empresa.

Según **(Arbós Cuatrecasas, 2007)**

La planificación Financiera ayuda a controlar la situación financiera de la empresa.

Otros lo definen (**Brealey & Myer, 1994**).

La planificación financiera busca mantener la estabilidad financiera de la empresa y a tomar decisiones adecuadas para cumplir con los objetivos deseados.

Según (**Moreno Fernández, 2002**)

*“Es un procedimiento en tres fases:
-planear lo que se quiere hacer,
-llevar a cabo lo planeado y
- verificar la eficiencia de cómo se hizo”.*

La empresa con estos procedimientos obtendrán un equilibrio financiero y una coordinación general del funcionamiento.

Según (**Ferry & S, 2006**).

La planificación financiera ayuda a cumplir con los objetivos que se desea en la empresa, auxiliándose de herramientas y técnicas financieras.

Según (**Contreras, 2009**).

La planificación financiera es fundamental a corto plazo ya que permite a la empresa saber cuál es su situación financiera actual y con ello tomar decisiones adecuadas.

Según (**Koontz & Donnell, 1971**)

La planificación financiera es muy importante ya que nos ayuda a la toma de decisiones adecuadas, y que la empresa se proyecte hacia el futuro obteniendo los objetivos deseados.

El objetivo final de la planificación financiera es especificar el rumbo correcto que debe seguir la empresa, descubriendo cuáles han sido sus errores y falencias razón por el cual no ha tenido una mayor rentabilidad.

Por lo tanto la planificación financiera se encarga de diseñar estrategias acorde a la empresa, mediante planes estratégicos y operativos que ayuda al empresario a tomar decisiones correctas para cumplir con las metas trazadas por la empresa.

- **Planificación**

Según (**Bordes Nou, 2007**).

Es organizar los factores productivos a futuro para obtener resultados previamente determinados.

Según (**Valle, 2009**)

La planificación empresarial realiza una proyección de la vida de la empresa en un futuro, pero teniendo siempre en cuenta el entorno social y económico que la rodea.

Según **(Jiménez, 2006)**

La planificación es un proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos.

En otras palabras la planificación es fundamental para la empresa ya que nos permite alcanzar las metas requeridas hacia el futuro.

- **Financiera.**

Según **(Rodríguez, 2009)**.

Se encarga de la administración y control de los recursos financieros que utiliza la empresa.

Según **(Sánchez A. M., 2008)**.

Estudia el movimiento del dinero, así como su administración y control para conseguir los objetivos deseados por la empresa.

La actividad financiera es la clave para que una empresa pueda lograr la estabilidad económica y el éxito al lograr al alcanzar sus respectivos objetivos.

- **Sistema Presupuestario.**

Según **(Fernández, 2003)**

El sistema Presupuestario es la herramienta más importante con que cuenta la administración para realizar sus objetivos.

Las principales técnicas financieras son:

- ❖ Presupuesto de Administración.
- ❖ Presupuesto de Inversiones Permanentes
- ❖ Presupuesto Financiero
- ❖ Presupuesto de Ventas
- ❖ Presupuesto de Producción
- ❖ Presupuesto de M. O.
- ❖ Presupuesto de M. P.
- ❖ Presupuesto de C. F.
- ❖ Presupuesto de Efectivo

Presupuestos de Gasto de Operación (Presupuesto de Administración)

Es el que con mayor frecuencia se utiliza en las empresas y se toma como base la estructura de la organización y asignando a los gerentes o directores la responsabilidad de lograr los objetivos determinados.

Presupuesto de Inversiones Permanentes

También llamado capital, está relacionado con la adquisición y reposición de activos fijos.

Presupuesto Financiero

Está relacionado con la estructura financiera de la empresa, como las necesidades

del capital del trabajo, las orígenes y aplicaciones de recursos, la generación de fondos internos, incluyendo el presupuesto de caja, y utilidades retenidas en el que se debe estudiar su rentabilidad.

Presupuesto de Ventas

Es la base para realizar los demás presupuestos que se espera realizar durante el periodo programado por la empresa.

Presupuesto de Producción

Determina el número de unidades por cada producto que se fabrique en la empresa para satisfacer las ventas proyectadas a través de niveles de inventarios apropiados y a los costos que permitan obtener beneficios esperados.

Presupuesto Mano de Obra

Debe estar en conformidad con la planificación realizada para la producción de unidades que se fabrique en la empresa, razón por la cual es necesario que se realice especificando horas y el costo de mano de obra por tiempo y por producto.

Presupuesto de Materia Prima

Es un elemento que constituye de mayor incidencia en los costos de los productos fabricados, y tiene como objetivo determinar un nivel adecuado de inventarios y una razonable compra de la materia prima.

Presupuestos de Costos de Fabricación

En todas las actividades existen costos y cargos que se los puede identificar a que producto o servicio corresponden, también existe un grupo de costos y gastos (fijos y variables) que sirven para la producción de la empresa.

Presupuesto de Efectivo

Tienen relación con la administración de la empresa para el desarrollo de la tarea de coordinación y conducción hacia la posición donde se logre alcanzar su máximo valor; es desarrollado normalmente por el tesorero de la empresa, quien depende del director de finanzas, y tiene a su cargo la administración de la liquidez de la compañía.

Los presupuestos conforman uno de los principales instrumentos estratégicos de toda organización que permite identificar desviaciones y oportunidades de mejora, siendo un medio de evaluación, y proporcionando las pautas de posibles deficiencias así como señalando los objetivos que se persiguen con el mismo.

Elementos

Según (R. Emery, D. Finnerty, & D. Stowe, 2000). Los elementos de la planificación financiera son:

*“Entradas o Inputs
Modelo Financiero
Salidas o Outputs”*

Entradas o Inputs.- Son proyecciones de ventas, cobranzas, tasas de interés y tipos de cambio. La posición actual de la compañía (saldo de efectivo, obligaciones de deuda) y sus decisiones alternativas.

Proyecciones de ventas.- Es la cantidad de ingresos que una empresa espera ganar en algún momento en el futuro.

Cobranza.-Se refiere a la recogida de algo, generalmente de dinero, en concepto de la compra o el pago por el uso de algún servicio.

Tasas de Interés.- Hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros.

Tipos de Cambio.- La cotización de una moneda en términos de otra moneda es el tipo de cambio.

Obligaciones de deuda.- Nombre genérico que reciben los bonos, las obligaciones, los pagarés, los títulos hipotecarios y otros títulos y efectos comerciales que evidencian cantidades que son debidas y deben de cobrarse en una fecha determinada.

Modelo Financiero.- Es un conjunto de relaciones matemáticas entre las entradas y salidas.

Salidas u Outputs.- Son los estados financieros proforma y un conjunto de presupuestos.

Estados financieros proforma.- Estos estados muestran los efectos de las decisiones de la compañía sobre sus estados financieros futuros, y son usados durante todo el proceso de planificación para evaluar las decisiones sobre varias partidas de interés, como las ventas y la utilidad neta, además ayudan en el proceso de toma de decisiones, que le permitan responder a situaciones inesperadas.

Presupuesto.- Es un programa que se realiza en la compañía para una actividad financiera, como son presupuesto de publicidad, presupuesto de ventas, o presupuesto de capital.

Según **(Brealey & Myer, 1994)**, existen otros elementos que son:

- La planificación del efectivo
- La planificación de utilidades
- Los presupuestos de caja y los estados pro forma.

La planificación del efectivo.- Consiste en la elaboración de presupuestos de caja en la empresa, ya que con ello se verificara si existe fondos disponibles para realizar cualquier transacción.

La planificación de utilidades.- Se consigue con la elaboración de los estados financieros proforma, para luego realizar un análisis y conocer la situación financiera de la empresa.

Los presupuestos de caja y los estados pro forma.- Son instrumentos financieros que forman parte de la información tanto presente como futura.

- **Tiempos de Realización**.-

Según **(Urquijo, 2000)**.- Los tiempos de realización son:

Corto Plazo
Largo Plazo

Corto Plazo.- Se elaboran acciones específicas que ayuden a cumplir con los objetivos de la empresa en un tiempo determinado.

Administración del capital de trabajo

La administración de capital de trabajo es aquel que se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa, es decir todos los activos y pasivos corrientes; ya que con esto nos permite conocer el nivel de liquidez que tiene la empresa.

Ciclo operativo y ciclo de efectivo.

El ciclo operativo y efectivo comprende desde el momento que la empresa realiza una compra de materia prima, hasta el momento que se realiza el cobro por la venta realizada de la compra.

Interpretación del ciclo de efectivo.

El ciclo de efectivo depende del ciclo de inventario, de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar.

Flujos de efectivo.

Es un instrumento financiero indispensable en una planificación a corto plazo, ya que nos permite informarnos sobre los movimientos de efectivo y las variaciones que existen en la empresa.

La Administración de Cuentas por Cobrar

La administración de cuentas por cobrar se refiere a la ejecución adecuada de políticas de crédito; con esto la empresa conservará y atraerá a la mayoría de clientes y se convertirá en una empresa exitosa.

Administración de Inventarios.

Los inventarios son esenciales para las ventas y estas a su vez necesarias para las utilidades. Una deficiente administración de inventario afecta la rentabilidad de la empresa.

Las decisiones sobre los inventarios tienen efecto sobre el ciclo de conversión de efectivo, ya que puede aumentar o disminuir como se explicó anteriormente.

La administración de inventario se centra en cuatro aspectos básicos.

1. ¿Cuánto inventario debe ordenarse o producirse en un momento dado?
2. ¿En qué momento deberá ordenarse o producirse el inventario?
3. ¿Cuáles productos merecen mayor atención?
4. ¿Puede el negocio protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario?

También existen diferentes sistemas computarizados de control de inventario que una empresa puede utilizar y que permiten un aprovechamiento más eficaz sobre el trabajo con los inventarios.

Financiamiento a corto plazo.

Se define como cualquier pasivo que originalmente se haya programado para liquidarse al término de un año.

Existen muchas fuentes de financiación a corto plazo pero los cuatro tipos principales son:

1. Los pasivos acumulados.
2. Las cuentas por pagar (el crédito comercial).
3. Los préstamos bancarios.
4. El papel comercial.

Los pasivos acumulados.- Generalmente contienen los gastos acumulados y los impuestos acumulados, estas partidas se muestran en el balance general; estos aumentan a medida que crecen las operaciones de una empresa, además no se paga ningún interés sobre los fondos que se obtienen de ellos.

En las empresas solo pueden hacer uso de ellas hasta donde le es posible ya que existen normas y leyes que establecen la cancelación de las mismas.

Las cuentas por pagar.-Representan las cuentas por cobrar de otras empresas que nos han otorgado crédito comercial. El crédito comercial es una fuente espontánea de financiamiento ya que surge de las transacciones que se realizan en las empresas.

Otra forma de financiarse es atrasando el pago de las facturas tanto como sea posible, pero sin llegar a perder la credibilidad ante los proveedores, ya que esto puede tener dos desventajas: que se pierda la oportunidad de obtener descuentos y que los proveedores no les otorgue el crédito comercial.

Préstamos bancarios a corto plazo.

Consiste en que el banco otorga cierta cantidad de dinero a una empresa o cliente hasta el monto máximo autorizado, para un propósito específico, garantizando con

activos de la empresa y con la condición de que va hacer recuperado a la fecha de su vencimiento.

Estos préstamos también son llamados para capital de trabajo porque se destinan a los gastos corrientes de actividades productivas, comerciales y de servicios y su utilización no es superior al año.

El papel comercial consiste en documentos a corto plazo emitidos por empresas grandes y con alta calificación crediticia.

Estos documentos pueden tener una vigencia de hasta 270 días.

Largo Plazo.- Las herramientas financieras que se ocupan en una largo plazo son las inversiones a realizar y la financiación necesaria; ya que tiene una expresión cuantitativa y se le conoce como Presupuesto de Capital.

Principios

Según **(Pazmiño, 2010)**. La planificación tienes los siguientes principios:

Racionalidad: Se requiere el establecimiento de objetivos claros y precisos introducidos en el contexto de la realidad, para alcanzar una máxima eficiencia.

Previsión: Se deberá presentar los tiempos definidos en que se ejecutarán las diferentes actividades.

Utilidad: Los planes deben formar una integración orgánica, armónica y coherente

para evitar el mal gasto de los recursos.

Flexibilidad: Los planes deben elaborarse de manera que permitan su adaptabilidad a cualquier cambio que se suscite en el transcurso de su ejecución.

Continuidad: Las metas jamás deben ser abandonadas, cumplidas unas, se perseguirán otras, de lo contrario no seguiríamos los principios de racionalidad, eficiencia y planificación misma.

Inherencia: La planificación es inherente al hecho educativo. Una buena planificación nos permitirá el incremento de la calidad y la eficiencia de la educación desviándola definitivamente del camino de la rutina y de la creación.

- **Modelos.-**

Según (Fernández, 2003). Los modelos de planificación financiera son:

Modelo Económico o de Resultado

En este modelo se representan los ingresos, egresos y se representa las utilidades que tiene la empresa dentro de su ciclo económico.

Modelos Financieros

En este modelo se representa el balance que permite conocer como está organizado la estructura financiera de la empresa, y con esto tomar decisiones adecuadas para su crecimiento.

- **Funciones**

Según (Bolten, 2002) . Existen cuatro funciones fundamentales que son

La **planificación**, se combinarán los recursos en orden para producir nuevos proyectos que puedan resultar rentables para la empresa.

Luego nos encontramos con la **organización**, en donde se agrupa todos aquellos recursos con los cuales cuenta la empresa y tener un mejor aprovechamiento y así tan solo esperar a los buenos resultados.

En tercer lugar aparece la **comunicación**, o mejor dicho un buen nivel de comunicación entre los administradores y los empleados; ya que esto resulta ser casi necesario si se quiere disponer de un buen clima de trabajo y así aumentar la eficacia.

Y por último **el control** de la gestión aplicado a la administración, porque únicamente de esta manera será posible cuantificar el progreso que por ejemplo ha observado el personal respecto de aquellos objetivos que se le marcaron al comienzo de una estrategia o plan.

- **Fases.**

Según (R. Emery, D. Finnerty, & D. Stowe, 2000). La planificación financiera tiene tres fases que son:

- 1) Formular del plan.
- 2) Implementar el plan.
- 3) Evaluar el desempeño.

La participación en las tres fases depende del papel específico del gerente.

Formular del plan.- Los planes financieros deben formularse empleando los tipos de procesos ascendentes y descendentes.

Planeación ascendente y descendente

Un proceso de **planeación ascendente** en una empresa se inicia con el nivel de producto o de producción y procede hacia arriba, pasando por los niveles de planta y de división, hasta la alta gerencia, en donde se toma las decisiones para su proceso.

En cada nivel de la empresa se agregan, modifican o eliminan ideas; y los gerentes de los niveles más altos pueden ver casi siempre, cosas que no están visibles para los niveles inferiores.

Los niveles gerenciales altos también pueden proponer combinaciones o eliminaciones en una empresa que probablemente los otros departamentos no tendrían la autoridad de realizarlo.

Un proceso de **planeación descendente** en una empresa se inicia en la alta gerencia en sus planes y metas estratégicas, y procede hacia abajo, pasando por todos los niveles de la organización.

La alta gerencia toma decisiones estratégicas, las cuales a menudo crean incrementan, reducen o eliminan cosas tales como los productos, divisiones y labores de comercialización de la compañía.

Los gerentes describen como se implementarán las decisiones estratégicas.

En cada nivel gerencial sucesivamente más bajo, las acciones necesarias se vuelven más específicas.

Sin embargo los procesos ascendentes y descendentes en realidad se complementan

entre sí, y una buena planificación requiere de ambos procesos para su elaboración.

Implementar el plan.-Durante la implementación las condiciones cambia y surgen oportunidades. La empresa debe alternar sus planes para adaptarse a esos cambios, y aprovecharlos.

Evaluar el desempeño.- La compañía compara su desempeño global con el plan financiero. Los gerentes y sus unidades evalúan su desempeño y los objetivos; se

toman en cuenta las circunstancias reales, que pueden ser muy distintas de la esperadas y pronosticadas.

2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente

- **Información Financiera.-**

Según (Álvarez, Ochoa, Aguilera, & Chávez, 2004)

“La información financiera permite organizar los presupuestos, manejar los flujos de caja, analizar las inversiones y tomar decisiones que conduzcan al aumento de las ganancias en las transacciones financieras.”.

La información financiera es muy importante en la empresa ya que nos proporciona información sobre datos de carácter económico, permitiendo conocer la situación y los cambios en los estados financieros, facilitando la planeación financiera y la toma de decisiones.

Características de la información financiera.-

Según (Sánchez, 2008) son:

- Utilidad
- Confiabilidad
- Provisionalidad

Utilidad: Se ajusta al propósito del usuario. Es decir cuando el contenido de la información es:

Significativo: Representa mediante símbolos, palabras y cifras a la entidad económica y su evolución, su estado en el tiempo y sus resultados de operación.

Relevante: Selecciona los elementos informativos para optimizar la comunicación que emite y es:

Veraz: Es objetivo en la representación financiera de la empresa.

Comparable: Permite que la información pueda confrontarse en los diferentes puntos del tiempo para una empresa y entre dos o más empresas.

Confiabilidad: Es aceptada y utilizada por el usuario para tomar decisiones.

Se considera que la información es confiable, cuando cumple los siguientes requisitos:

Estabilidad: Consistencia en la observancia de los elementos de la teoría contable.

Objetividad: Afecto realista a los elementos de la teoría contable, eliminando cualquier distorsión de tipo personal

Verificabilidad: Se aplica a un criterio o a un procedimiento para obtener información, y que se llegue a los mismos resultados.

Provisionalidad: Es la característica de la información financiera que no representa hechos totalmente consumados.

- **Análisis Financiero.**

Según (Morales E. , 2002)

“Consiste en el análisis e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. La recopilación de la información necesaria para realizar un análisis financiero, así como el análisis mismo se realizan de acuerdo a las necesidades del usuario”.

El análisis financiero nos permite hacer un diagnóstico actual de la empresa, y poder realizar una toma de decisiones adecuadas para cumplir con los objetivos esperados.

- **Rentabilidad**

Según (Arbós Cuatrecasas, 2007)

Es la relación entre el beneficio y el capital invertido en la actividad económica.

Es frecuentemente expresado en %.

Rentabilidad= $\frac{\text{Beneficio período}}{\text{Capital invertido}}$

Según (Días LLanes, 2004)

Es la remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica.

Según (Fernández Guadaño, 2010)

Es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios.

Según (Acosta Reyes, 2006)

Es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales.

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Según **(Robalino, 2005)**

La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros.

Según **(Sánchez Ballesta, 2002)**

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados

La rentabilidad es muy importante en la empresa ya que se establece como indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial.

Desde el punto de vista contable el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la

empresa: rentabilidad económica y rentabilidad financiera, cuya relación viene definida por el apalancamiento financiero.

La rentabilidad económica es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, de la capacidad de los activos para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, mientras que la rentabilidad financiera informa del rendimiento obtenido por los fondos propios y puede considerarse una medida de los logros de la empresa.

- **Indicadores**

Según (Sánchez C. , **Rentabilidad Financiera, 2002**)

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado.

A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo.

4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

Según (**Aguirre, 2002**) los indicadores de rentabilidad son:

Liquidez.- Se utilizan para determinar la capacidad que tiene la empresa para revolve las obligaciones contraídas a corto plazo.

Cuanto más elevado es el indicador de liquidez, mayor es la posibilidad de que la empresa consiga cancelar las deudas a corto plazo.

Razón Corriente:

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

Capital de Trabajo:

$$CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Prueba Ácida:

$$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Nivel de Dependencia de Inventarios:

$$NDI = \frac{\text{Pasivos Corriente} - (\text{bancos} + \text{carteras} + \text{valores realizables})}{\text{Inventarios}}$$

Endeudamiento.- Ayuda a ejercer un control sobre el endeudamiento que maneja la empresa, donde existe un financiamiento externo (Pasivo) y un financiamiento interno (Patrimonio) y del manejo eficiente de estas depende de la rentabilidad del ente económico; ya que un mal manejo en este sentido puede hacer que los esfuerzos operacionales de la empresa se rebajen fácilmente.

Dentro de estas razones tenemos:

Endeudamiento sobre Activos Totales:

$$EAT = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} \times 100\%$$

Apalancamiento:

$$A = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

El apalancamiento financiero, desde la óptica del análisis de la rentabilidad, hace referencia a la influencia que la utilización de deuda en la estructura financiera tiene sobre la rentabilidad de los fondos propios si se parte de una determinada rentabilidad económica.

Concentración de Endeudamiento:

A Corto Plazo

$$CP = \frac{\textit{Pasivo Corriente}}{\textit{Total Pasivo}} \times 100\%$$

A Largo Plazo:

$$\frac{\textit{Pasivos no Corrientes}}{\textit{Total Pasivos}} \times 100\%$$

Actividad.- Este indicador es más dinámico porque se considera información tanto del Balance General como del Estado de Resultado de la empresa; y se calcula dividiendo el valor total de las Ventas Netas a crédito del periodo por el valor promedio de las cuentas por cobrar a clientes durante el ciclo contable.

Rotación Cuentas por Cobrar:

$$RCC = \frac{\textit{Ventas Netas a Crédito}}{\textit{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

Rotación de Inventarios:

$$RI = \frac{\textit{Costo de Ventas}}{\textit{Promedio de Inventarios}}$$

Rotación de Activos Fijos:

$$RAF = \frac{Ventas\ Netas}{Activo\ Fijo}$$

Rentabilidad.- Mide la cantidad en que aumenta la inversión en relación con cada unidad monetaria invertida; también comprenden aquellos ratios que relacionan ganancias de cierto período con algunas partidas del Estado de Resultado, como los de Situación Patrimonial.

Rendimiento del Activo Total

$$RAT = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo}$$

Rendimiento del Patrimonio

$$RP = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

Rendimiento del Capital Social

$$\frac{Utilidad\ Neta}{Capital\ Social}$$

Margen de Utilidad Bruta

$$MUB = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Margen de Utilidad Neta

$$MUN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad sobre el Capital

RC= Margen De Utilidad Neta * Rotación del Activo Total * Apalancamiento

- **Factores**

Según (Arbós Cuatrecasas, 2007).- Los factores primordiales son:

- ✓ Intensidad de la inversión.
- ✓ Productividad
- ✓ Participación de Mercado.
- ✓ Calidad de producto/servicio.
- ✓ Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.

- **Estrategias**

Según (Cuesta Valiño, 2004). Las estrategias son:

- ✓ Reducir y controlar los costos que tiene la empresa.
- ✓ Innovar y sacar al mercado nuevos productos y servicio.

- ✓ Anticiparse a las necesidades de los clientes y darles una solución en el caso que lo requiera.
- ✓ Fomentar el trabajo en equipo.
- ✓ Diferenciarse de la competencia.
- ✓ No gastar tiempo en actividades que no son útiles en la empresa
- ✓ Eliminar las actividades que no conlleva al éxito de la empresa.

- **Beneficios**

Según **(Rodríguez, 2003)**. Los beneficios son:

- ✓ Afrontar nuevos retos empresariales que estimulen la integración empresarial en la organización.
- ✓ Capacidad de atraer capital de inversores externos lo que nos permita afrontar proyectos de mayor grado.
- ✓ El progreso de la posición de la empresa en los mercados de capitales.
- ✓ Adquirir una posición competitiva más consistente.
- ✓ Acceder a escalas de mercado que mejoren la competitividad de la empresa.

- **Clases**

Según **(Arbós Cuatrecasas, 2007)**. Las clases son:

Rentabilidad económica.- Beneficio que se compara con el total de recursos para obtener ciertos beneficios.

Rentabilidad financiera.- Beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios.

Rentabilidad social.- Objetivo de las empresas públicas, y que también es perseguida por empresas privadas.

- **Clases de Análisis Financieros**

Según (Moya, 2006) son:

- ✓ Análisis Horizontal
- ✓ Análisis Vertical
- ✓ Método Gráfico
- ✓ Análisis Dupont

Análisis Horizontal.- Es aquel que hace comparaciones de una misma cuenta pero a través del tiempo, la idea es ver el comportamiento en distintos períodos de una cuenta.

Análisis Vertical.- Es analizar la participación de cada cuenta de los estados financieros dentro del total.

Método Gráfico.- Es una forma fácil y rápida para la solución de problemas de Programación Lineal, siempre y cuando el modelo conste de dos variables. Para modelos con tres o más variables, el método gráfico es imposible.

Método Dupont.- Es un sistema de Análisis Financiero que une las razones de la actividad (Rotación de Inventarios, periodo medio de cobro, rotación de activos fijos, rotación del Activo total) y el margen de Utilidad sobre las ventas.

Sistema DUPONT = (Utilidad neta/ventas)*(ventas/activo total)*(Multiplicador del capital)

El primer factor corresponde a la primera variable (Margen de utilidad en ventas), el segundo factor corresponde a la rotación de activos totales (eficiencia en la operación de los activos) y el tercer factor corresponde al apalancamiento financiero.

- **Estados Financieros.**

Según (Zapata, Contabilidad General, 2008)

Los estados financieros son informes que se ejecutan al cumplir un ciclo contable, con el fin de determinar cómo se encuentra la situación financiera de la empresa.

Clases de Estados Financieros. - Las clases son:

- Balance General
- Estado de Resultado
- Flujo de Efectivo, (NIC 7)
- Estado de Cambios en el Patrimonio

Balance General.

Según (Hidalgo, 2010)

Es el documento en el cual se describe la posición financiera de la empresa en un momento dado y en un punto específico del tiempo e indica las inversiones realizadas por la empresa.

Estado de Resultado

Según (Zapata, 2012)

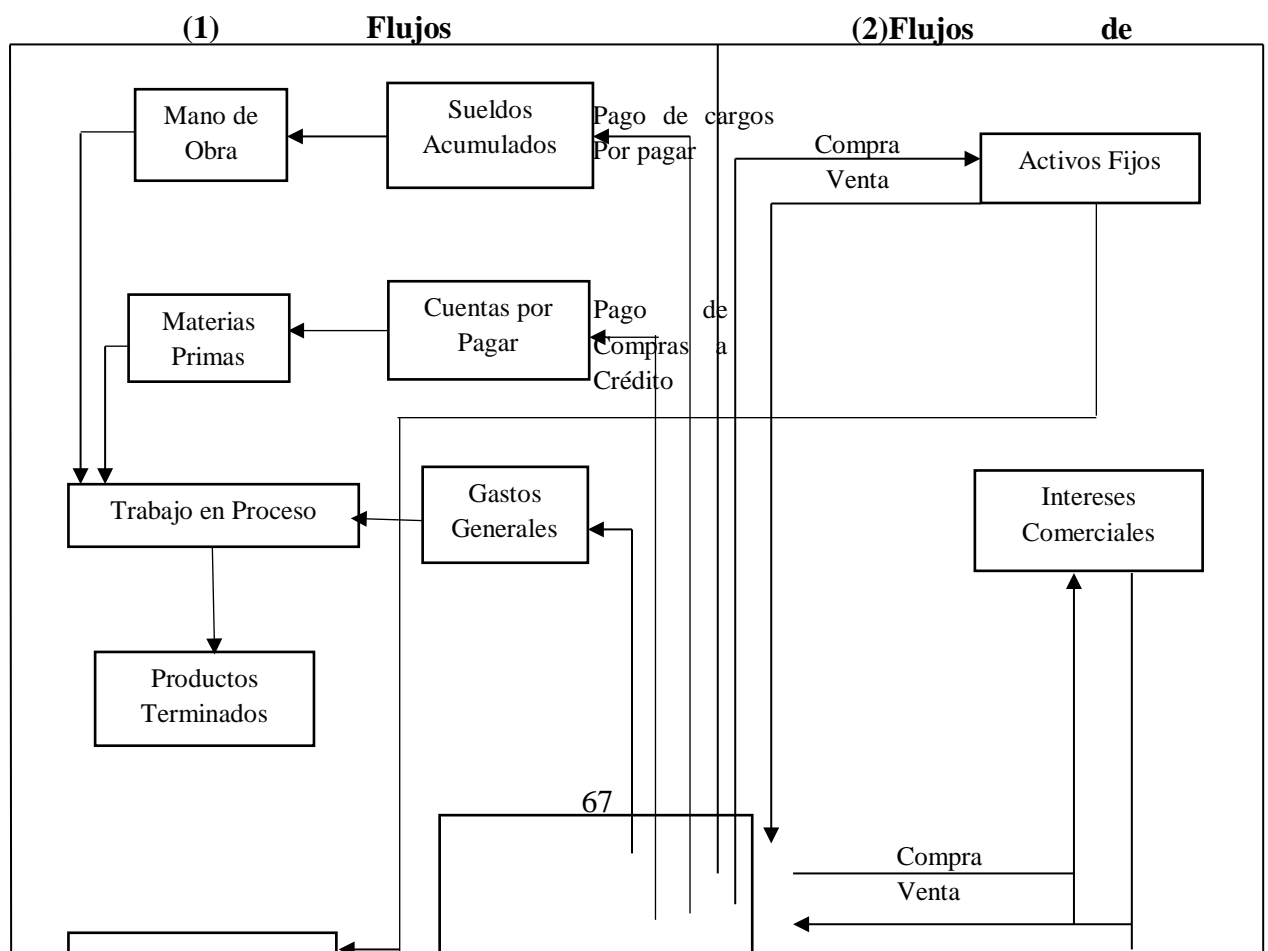
También llamado **estado de rendimiento económico** o **estado de pérdidas y ganancias**, muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Flujo de Efectivo

Según (Nunez, 2004)

Muestra el efecto de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un período determinado, y es utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento de la empresa.

Gráfico N. 01



Deuda (a corto y largo plazo)

Capital

Fuente: (Núñez 2004)

Según la **(Barrientos E & Sarmiento P, 2005)**

Reporta las entradas y salidas en efectivo que una empresa realiza durante un periodo de tiempo, y es de utilidad para determinar las posibles fuentes de efectivo

y sus necesidades futuras de la empresa.

Según **(Zapata, Contabilidad General, 2008)**

Es útil para los usuarios de los estados financieros porque provee de una base para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo.

Estado de Cambios en el Patrimonio.

Según **Zapata, Pedro (2013)**

Muestra las variaciones que sufren los diferentes elementos que componen el patrimonio, en un periodo determinado.

Según **Torres, Santiago (2011).**

Este estado para la empresa es primordial, por qué se conoce el comportamiento de su patrimonio en un año determinado; y de su análisis se pueden detectar infinidad de situaciones negativas y positivas que pueden servir para la toma decisiones correctas en la empresa.

2.5. HIPÓTESIS

La inapropiada Planificación Financiera incide en el comportamiento de la rentabilidad en la empresa “Distribuidora Salazar Mayorga DISAMA CÍA. LTDA.”

2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

- **Variable independiente:** Planificación financiera.

- **Variable dependiente:** Rentabilidad.
- **Unidad de observación:** Empresa Distribuidora Salazar Mayorga
DISAMA CÍA. LTDA.
- **Términos de relación:** Incide, en.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE

La presente investigación es predominantemente cuantitativa, porque nos permite recopilar, describir, analizar y procesar datos que permitan fundamentar sólidamente la hipótesis.

Según información presentada por **(Hernández, 2003)**

“La investigación cuantitativa es un método de investigación que utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población”.

Con la utilización del enfoque nos permitirá estudiar a profundidad y conocer a detalle el problema, ya que nos permitirá recoger, analizar la información sobre las variables previamente determinadas.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación de campo

Según **Naranjo, Galo (2008)**.

“Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos”.

A través de la investigación de campo lograremos estar en contacto con la realidad a investigarse, obteniéndose así información de primera mano al recolectar y analizar información de todos los hechos y acontecimientos que se producen en la empresa; mediante una encuesta dirigida al cliente interno de la empresa.

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

Según **Arias, Jorge (2008)**.

“Tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes

primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias)”.

Se aplicará este tipo de investigación, porque a través de ella, se toma como soporte todos aquellos documentos legales, libros, textos, revistas de carácter financiero, folletos pertenecidos al tema de investigación, lo cual, nos permitirá conocer todas las relaciones, diferencias y actualizaciones de conocimientos, constituyéndose así información fundamental para el desarrollo de la investigación.

Los documentos que fueron facilitados por parte de la empresa son:

- Ruc
- Estados Financieros de los años 2013-2014
- Listado de precios de ventas
- Volumen de ventas de los años 2013-2104
- Rol de Pagos, entre otros.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Investigación exploratoria

Según **Castillo, Gustavo (2010)**.

“Como su nombre lo indica, es explorar, buscar e indagar sobre todo lo relacionado con el problema objeto de estudio, para tener una idea precisa del mismo”.

Según **Hernández Sampieri, Roberto (2008)**.

“Es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se han abordado antes, es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas o ampliar las existentes”.

Esta investigación nos ayuda a la para la toma de decisiones metodológicas mediante un supuesto medible y verificable con la utilización de las diferentes técnicas disponibles ya que aquí se responde a la formulación del problema de investigación estableciendo límites que ayudan a la toma de decisiones.

3.3.2. Investigación descriptiva

Según **Hernández, Roberto (2011)**.

“Es describir un problema en una circunstancia temporal-espacial determinada, es decir, detallar cómo es y cómo se manifiesta, además especifica las características más importantes de la investigación, en lo que respecta a su origen y desarrollo”.

La investigación descriptiva es útil para identificar las características demográficas

de las unidades investigadas, como son la descripción del problema, definición y

formulación de hipótesis, marco teórico, selección de técnicas de recolección de datos (población, muestra), descripción, análisis e interpretación de datos y verificación de validez de instrumentos.

Según **Hernández Sampieri, Roberto (2008)**.

“Consiste en describir situaciones, eventos y hechos. Es decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”.

La presente investigación es importante porque nos permite identificar formas de conducta y actitudes de las personas que se encuentran en la muestra de investigación, tales como: comportamientos sociales, preferencias de consumo, aceptación de liderazgo, motivación frente al trabajo, decisiones tomadas en la empresa, etc.

3.3.3. Investigación asociación de variables (correlacional).

Según **Páramo, Luis (2011)**.

“Es la expresión de la influencia que ejerce los cambios de una variable en los cambio de la otra; es decir la variable independiente: planificación financiera, frente a la variable dependiente: rentabilidad”.

Según **Hernández Sampieri, Roberto (2008)**.

*“Es evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables.
En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, lo que podría representarse como X-Y”.*

La utilización de esta investigación es sustancial ya que permite analizar y valorar cada variable así como el comportamiento de las mismas para que pueda influir de

alguna manera sobre las hipótesis y expectativas planeadas para el desarrollo del presente estudio

3.3.4. Investigación explicativa

Según **Wynarczyk, Hilario (2010)**.

"Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos, están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas".

Según **Hernández Sampieri, Roberto (2008)**.

"Son más estructurados que las demás clases de estudios y, de hecho implican los propósitos de ellas (exploración, descripción y correlación o asociación), además de que proporcionan un sentido de entendimiento del fenómeno a que hacen referencia".

Este estudio nos ayuda a encontrar las razones o causas que provocan ciertos fenómenos; sería como indagar el por qué, una variable es importante en una investigación.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Según **(Webster, 2000)**

Es un conjunto de elementos (individuos, organizaciones u objetos) del que se toma una muestra para su estudio. Se denomina también universo.

Según (Moore, 2005)

Se denomina al número de habitantes que hay en un lugar determinado.

La población de la presente investigación son los trabajadores de la empresa DISAMA CÍA. LTDA, en un total de 38 en nómina.

Se encuentra el personal administrativo, personal de bodega, personal de ventas, personal de producción, los mismos que están detallados en la TABLA 1.

Tabla 1 Nomina de Empleados

CARGOS QUE DESEMPEÑAN	Nº
Gerente	1
Auxiliar de Servicios	1
Auxiliar de Cartera	1
Auxiliar de Contabilidad	2
Jefe de Sistemas	1
Facturador	1
Contadora	1
Supervisor de Ventas	1
Vendedor	6
Ayudante de Bodega	5
Chofer	4
Bodeguero	1

Jefe de Producción	1
Obrero de Producción	12
TOTAL	38

Fuente: Investigación de campo. Departamento de Contabilidad de la Empresa DISAMA CIA. LTDA.

Elaborador por: Tamara Amores (2013)

3.3.2. Muestra

Según **Rodas, Holguer (2010)**.

Es la actividad por la cual se toman ciertas muestras de una población de elementos y es importante porque a través de él podemos hacer a análisis de situaciones de una empresa o de algún campo de la sociedad.

Según **Castillo, Ricardo (2010)**.

Es parte de una población que se considera representativa de la misma.

Según **Naranjo, Galo (2008)**.

La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y además debe ser la más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación.

No se calcula la muestra porque se cuenta con la disponibilidad de todos los recursos, ya que se trabaja directamente con toda la población y es finita.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Según **(Ary, Jacobs, & Razavieh, 1985)**

“Es un proceso que se inicia con la definición de las variables en función de factores estrictamente medibles a los que se les llaman indicadores”

En la operacionalización de variables se desglosa las variables que estamos estudiando en la presente investigación y con ello poder demostrar cuales son los indicadores que ayudarán en forma práctica a su realización.

Según **Naranjo, Galo (2008).**

Es un procedimiento por el cual se va traduciendo cada variable a manifestaciones directamente observables y medibles, de manera que oriente la recolección de la información.

La utilización de la operacionalización de las variables en la presente investigación nos ayuda a la transformación de las variables en otras que sean susceptibles de medir, y también a realizar preguntas en base a los indicadores para obtener resultados positivos en la empresa.

3.5.1. Operacionalización de la variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: <i>Planificación Financiera</i>				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
La planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo.	<i>Planear lo que se quiere hacer para el cumplimiento de los objetivos</i>	Planificación Estratégica	¿Conoce Ud. el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos?	Encuesta realizada al personal Administrativo de la empresa DISAMA. CIA. LTDA. con Cuestionario 1 (ver anexo 2).
		Planificación Operativa	¿Posee la empresa un Plan Operativo formal?	
	<i>Llevar a cabo lo planeado</i>	Niveles de ventas	¿En qué medida considera usted que la empresa alcanzó con los niveles establecidos?	
		Niveles de compras		
		Niveles de inventario		
		Niveles de liquidez		
	<i>Verificar la eficiencia</i>	Niveles de rentabilidad		
		Variación entre lo planeado y lo ejecutado	¿De que manera se ajustan las variaciones encontradas entre lo esperado y lo realizado?	
Modelos Financieros	¿Cree Ud. Que la implementación de un Modelo Financiero es una buena herramienta para lograr el crecimiento sostenido y sostenible de la Compañía?			

	<i>Funciones</i>	Planificación	¿Cree Ud. Que la Empresa cumple con las funciones de la planificación?	Encuesta realizada al personal Administrativo de la empresa DISAMA. CIA. LTDA. con Cuestionario 1 (ver anexo 2).
		Organización		
		Comunicación		
		Control		
	<i>Fases</i>	Formular del plan	¿Considera Ud. que la alta gerencia toma decisiones estratégicas para ver si el producto se aumenta o se elimina en la empresa y así cumplir con los objetivos propuestos?.	Encuesta realizada al personal Administrativo de la empresa DISAMA. CIA. LTDA. con Cuestionario 1 (ver anexo 2).
		Implementar el plan.		
		Evaluar el desempeño		

3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: Rentabilidad				
<i>CONCEPTUALIZACIÓN</i>	<i>CATEGORIAS</i>	<i>INDICADORES</i>	<i>ITEMS BÁSICOS</i>	<i>TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</i>
<p>La Rentabilidad es la relación entre el beneficio obtenido en un período de tiempo dado (normalmente anual) y el capital invertido en la actividad económica que ha dado lugar a tal beneficio. Es frecuente expresarlo en %.</p> <p>Renta. = $\frac{\text{Beneficio período}}{\text{Capital invertido}}$</p>	<i>Beneficios</i>	Inversionistas	¿En el último año la empresa ha sido una entidad atractiva para los inversionistas?	<p>Encuesta realizada al personal Administrativo de la empresa DISAMA. CIA. LTDA. con Cuestionario 1 (ver anexo 2).</p>
		Posición Competitiva	¿Cree usted que la empresa es competitiva en relación con las existentes en el mercado?	
	<i>Estrategias</i>	Reducir y controlar los costos	¿Considera usted que al aplicar acciones planificadas, ayudara a que las actividades administrativas y económicas en la empresa se realicen oportunamente?	
		Innovar y sacar al mercado nuevos productos y servicio		
		Fomentar el trabajo en equipo		
	<i>Estados Financieros</i>	Balance General	¿Considera usted que los estados financieros son entregados oportunamente en el período indicado por la empresa?.	
Estado de Resultados Flujo de Efectivo Estado de Cambios en el Patrimonio.				

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Según (Herrera, Medina, & Naranjo, 2008)

“La construcción de la información se opera en dos fases:

Plan para la recolección de información

Plan para el procesamiento de información.

El plan para la recolección de información contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido”.

Existen muchas formas de recolección de información, todo dependerá de lo que el investigador elija como son las encuestas, cuestionarios entre otras.

3.6.1. Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos (ver Pág. 10) e hipótesis de investigación (ver Pág. 27), de acuerdo con el enfoque escogido que para el presente estudio es predominantemente cuantitativa (ver Pág. 28), considerando los siguientes elementos:

- *Definición de los sujetos*

Las personas a ser investigadas son personal administrativo, personal de bodega, personal de ventas, personal de producción (ver Pág. 31)

- *Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información*

Teniendo en cuenta las matrices de la operacionalización de variables determinamos las siguientes técnicas.

(ver Pág. 34) y (ver Anexo 2)

Encuesta

Para **(Herrera, Medina, & Naranjo, 2008)**

Consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica.

Se aplicará al personal que labora en la empresa DISAMA CÍA. LTDA.

- *Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la Investigación .*

Teniendo en cuenta las matrices de la operacionalización de variables y la técnica a ser utilizada determinamos como instrumento para investigación el cuestionario.

Cuestionario

Según el investigador **(Herrera, Medina, & Naranjo, 2008)**

Es un instrumento de investigación, que consiste en una serie de preguntas y

otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados.

Se utiliza en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales, es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cuantitativa”.

- *Explicación de procedimientos para la recolección de información*

Tabla 2 Procedimiento de Recolección

Encuesta	¿Cómo? Método Inductivo con la aplicación de una encuesta al personal de la empresa.
	¿Dónde? En la empresa DISAMA CIA.LTDA
	¿Cuándo? Año 2013, tiempo de investigación mayo 2013- diciembre 2014.

Fuente: Investigación de campo
Elaborador por: Tamara Amores (2013)

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

A continuación se mostrará de qué manera será presentado el procesamiento de la información obtenida de esta investigación; ya que será de gran utilidad y nos ayudará a dar soluciones al problema planteado.

Se aplicará la encuesta a todo el personal de la empresa de manera individual y por escrito; la misma que será revisada y luego analizada.

Luego se procederá a su tabulación mediante el programa de Excel, en donde nos facilita realizar cuadros en donde se explica e interpreta de mejor manera la información.

Obtenida la información se presentara en gráficos, ya que nos permite obtener una mejor visualización de cada pregunta y también analizar en forma relativa es decir porcentual en donde nos facilitara la interpretación de los resultados de las variables estudiadas.

Para la comprobación de la hipótesis se aplicara una herramienta estadística que es el chi cuadrado. En donde obtendremos resultados que serán confiables en la investigación.

De la información adquirida se empleara conclusiones y recomendaciones de las cuales nos ayudara a alcanzar los objetivos deseados por la empresa.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

De las encuestas realizadas y tabuladas a todo el personal que son treinta y ocho que elaboran en la Empresa Disama CIA. LTDA, se procederá a la interpretación y análisis correspondiente.

4.1. / 4.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

PREGUNTAS:

1. ¿Conoce Ud. el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos?

Tabla N.3 Cumplimiento de Objetivos Estratégicos

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Sí	9	24%
No	29	76%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 1

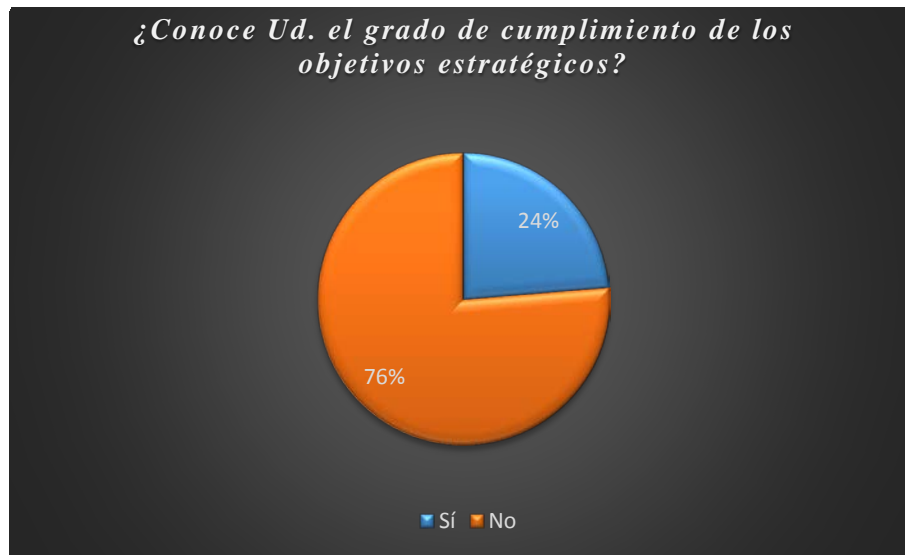


Gráfico 1 Cumplimiento de Objetivos Estratégicos

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

De acuerdo al gráfico anterior podemos observar de las 38 personas encuestadas, es decir que el 24% del total de la población si conocen el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos; mientras que el 76% no conocen el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos.

Interpretación

Para interpretar dicha pregunta que analizamos anteriormente podemos deducir que la mayoría de los empleados no conocen el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos por ende la empresa debería dar cursos de capacitación para el personal y así juntos cumplirían los objetivos esperados.

2. ¿Posee la empresa un Plan Operativo formal?

Tabla N.4 Plan Operativo Formal

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Sí	8	21%
No	30	79%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N.2

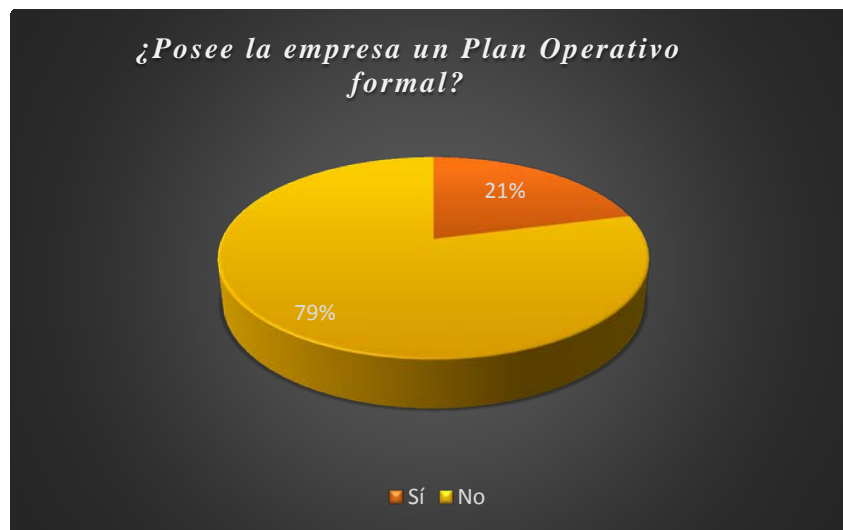


Gráfico 2 Posee la empresa un Plan Operativo formal

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

El 21% de las personas dicen que la empresa si posee un plan operativo formal; mientras que el 79% de la personas dicen que no posee un plan operativo formal la empresa.

Interpretación

Como indicamos anteriormente la empresa no tiene un plan operativo formal por lo que tendrían que elaborar para que proporcione una guía a los ejecutivos en todos los aspectos de una empresa, para tomar decisiones afines con las metas y estrategias de la alta dirección.

3. ¿Piensa Ud. que la planificación financiera es una herramienta importante para el futuro de la empresa?

Tabla N.5 Planificación financiera

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	36	95%
No	2	5%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 3



Gráfico 3 La Planificación Financiera es una herramienta importante para el futuro de la empresa

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

El 95% de los empleados que trabajan en la empresa indican que la planificación financiera si es una herramienta importante para el futuro de la empresa; en cuanto el 5% dicen que la planificación financiera no es una herramienta importante para el futuro de la empresa.

Interpretación

La planificación financiera es una herramienta importante para el futuro, ya que permite realizar proyecciones de ventas, ingresos, activos en general, para ayudar a tomar decisiones y alcanzar los objetivos deseados por la empresa.

4. ¿Conoce Ud. cómo son los niveles de ventas que realiza la empresa?

Tabla N.6 niveles de ventas

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Sí	37	97%
No	1	3%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N.4



Gráfico 4 Conocimiento de los niveles de ventas

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

El 97% del personal que trabaja en Disama si conocen como son los niveles de ventas en la empresa, y el 3% no conoce como son los niveles de ventas que realiza la empresa.

Interpretación

Los niveles de ventas en la empresa son muy productivos, por lo que conoce el personal y gracias a esto se pueden estar obteniendo una mayor utilidad esperada por la empresa.

- 5. ¿La empresa realiza un análisis de compras en base a sus ingresos y a las necesidades proyectadas?**

Tabla N.7 Análisis de Compras

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	37	97%
No	1	3%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 5

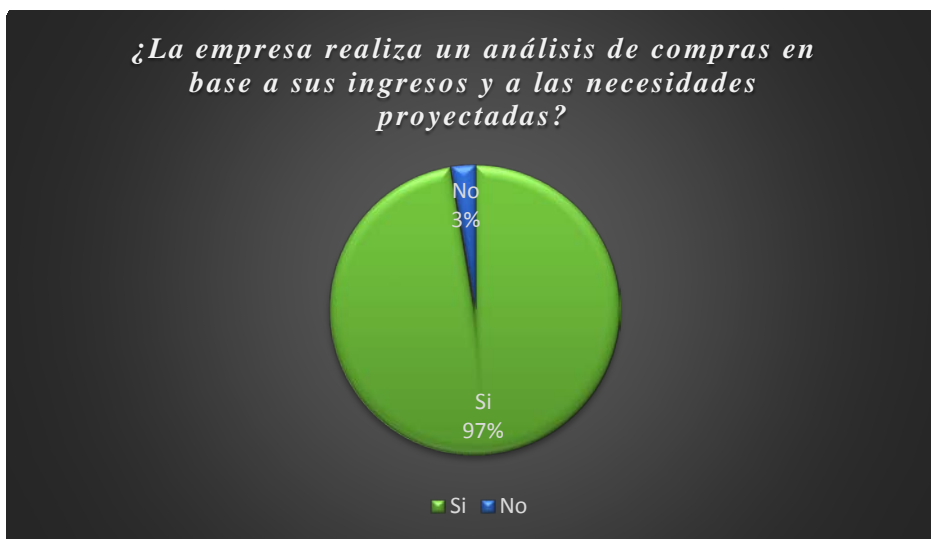


Gráfico 5 Análisis de Compras en base a sus ingresos

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Los ingresos que percibe la empresa por concepto de ventas, si se encuentran destinados, por lo que podemos observar que un 97% dijeron que sí, mientras un 3 % dijeron que no se realiza un análisis de compras en base a sus ingresos.

Interpretación

Como podemos observar la empresa si realiza un análisis de compras en base a sus

ingresos, verificando cuanto tiene disponible de dinero para adquirir y no exceder cuando sea el momento de hacer su pedido.

6. ¿La empresa ha dejado de proveer a clientes por falta de mercadería?

Tabla N.8 Falta de mercadería

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	4	11%
No	34	89%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 6

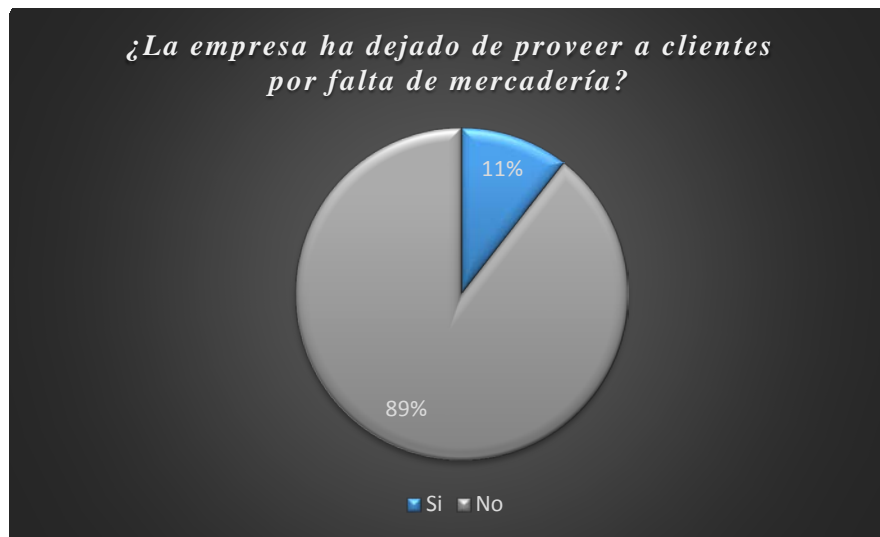


Grafico 6 La empresa ha dejado de proveer a clientes por falta de mercaderia

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Como observamos en el gráfico tenemos que el 11% del personal nos dijeron que la empresa si ha dejado de proveer a clientes por falta de mercadería; en cuanto el 89% del personal nos dijeron que la empresa no ha dejado de proveer a clientes por falta de mercadería.

Interpretación

La empresa Disama no ha dejado de proporcionar mercadería a sus clientes, por lo que han cumplido con sus pedidos y brindando un servicio oportuno, efectuando así unos de los objetivos de la empresa.

- 7. ¿Conoce Ud. si la empresa tiene niveles de liquidez adecuados para que pueda cumplir con todas sus obligaciones, deudas u otros compromisos?**

Tabla N.9 Niveles de liquidez

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Sí	26	68%
No	12	32%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 7

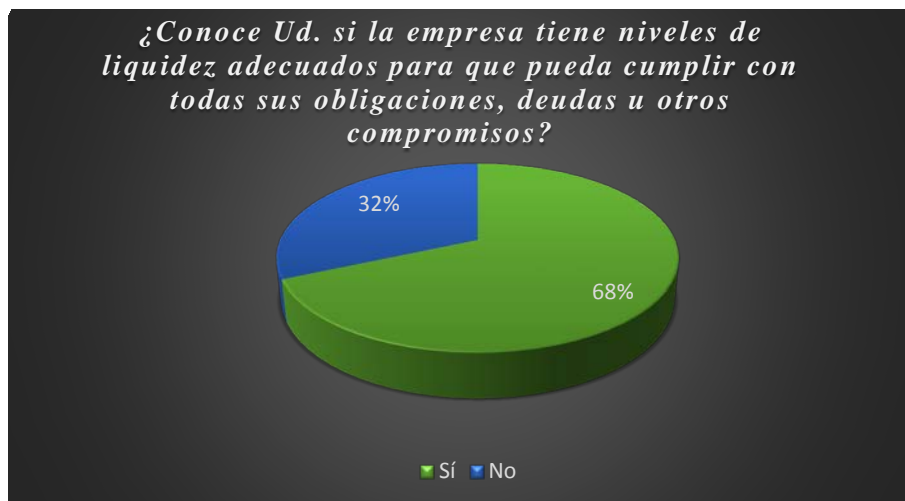


Gráfico 7 La empresa tiene niveles de liquidez adecuados para cumplir sus necesidades

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

El 68% de los encuestados nos comunicaron que si tiene la empresa niveles de liquidez adecuados para cumplir con todas sus obligaciones, deudas u otros compromisos; y el 32% nos comunicaron que no tiene niveles de liquidez adecuados la empresa para cumplir con todas sus obligaciones, deudas u otros compromisos.

Interpretación

Como podemos observar la empresa si tiene niveles de liquidez adecuados para cumplir con todas sus obligaciones, deudas u otros compromisos, con esto nos refleja que el personal no tiene por qué preocuparse, ya que la empresa les cancela todos sus beneficios y horas extras por lo que el personal está muy contento al trabajar en la empresa,

- 8. ¿Existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad?**

Tabla N.10 Análisis financiero

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	4	11%
No	34	89%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 8

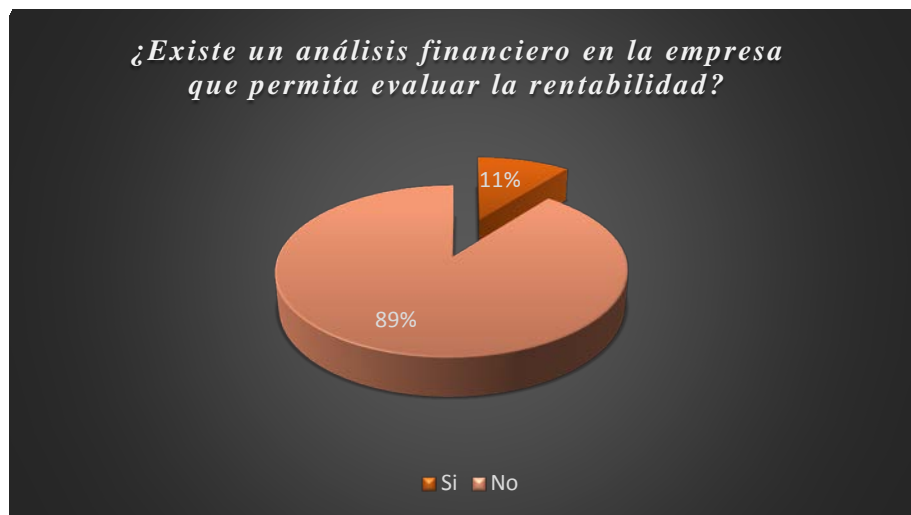


Gráfico 8 Existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Como observamos en el gráfico existe un 11% que si existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad; y un 89% que no existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad.

Interpretación

De acuerdo con lo indicado anteriormente podemos observar que la empresa no tiene un análisis financiero en la empresa que permita evaluar su rentabilidad, por lo que la empresa debería aplicar indicadores financieros para saber si su rentabilidad está creciendo o no.

9. ¿Cree usted que la empresa es competitiva en relación con las existentes en el mercado?

Tabla N. 11 Empresa competitiva

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Totalmente	0	0%
Parcialmente	33	87%
Nada	5	13%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 9



Gráfico 9 Cree usted que la empresa es competitiva en relación con las existentes en el mercado

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

De las 38 personas encuestadas, opinan que la empresa el 87% es parcialmente competitiva en relación con las existentes en el mercado, mientras que un 13% opinan que la empresa no es competitiva en relación con las existentes en el mercado.

Interpretación

Disama CÍA. LTDA. es parcialmente competitiva con otras empresas, por lo que debería realizar una planificación financiera que le permita obtener una mejor rentabilidad y así ser totalmente competitiva con las demás empresas.

- 10. ¿Considera usted que al aplicar acciones planificadas ayudara a que las actividades administrativas y económicas en la empresa se realicen oportunamente?**

Tabla N.12 Aplicación de acciones planificadas

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	36	95%
No	2	5%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 10

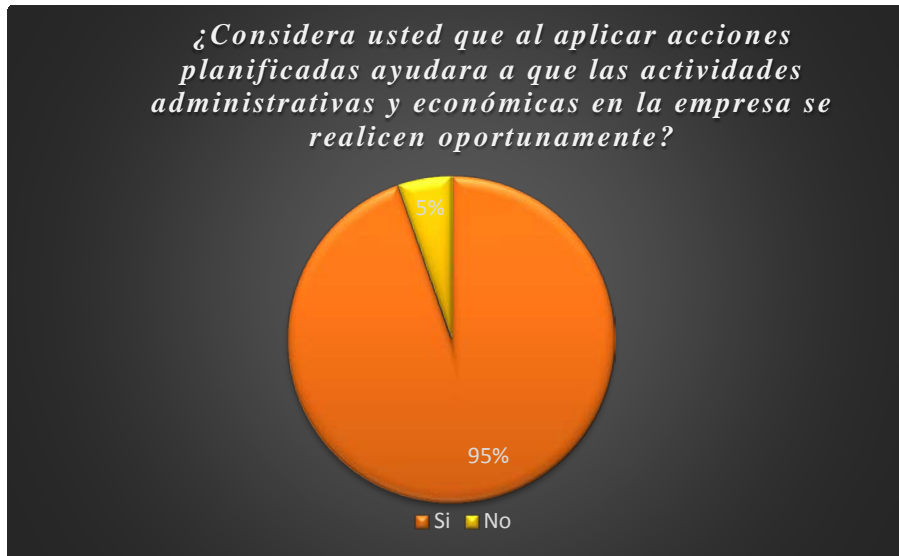


Grafico 10 Considera usted que al aplicar acciones planificadas ayudara a que las actividades administrativas y económicas en la empresa se realicen oportunamente

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Como observamos anteriormente el 95% de los empleados de la empresa opinaron que si hay que aplicar acciones planificada para ayudar a que las actividades administrativas y económicas de la empresa se realicen oportunamente; mientras que el 5% nos dijeron que no hay que aplicar acciones planificada para ayudar a que las actividades administrativas y económicas de la empresa se realicen oportunamente.

Interpretación

Al aplicar acciones planificadas en la empresa no solo ayudar a que las actividades administrativas y económicas se realicen oportunamente, sino que también ayudará a tomar las acciones necesarias para mejorar su rendimiento y su estabilidad dentro del campo de las empresas.

11. ¿Piensa usted que al proponer el desarrollo de un plan financiero ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa?

Tabla N.13 Desarrollo de un plan financiero

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Totalmente	37	97%
Parcialmente	1	3%
Nada	0	0%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 11



Gráfico 11 Piensa usted que al proponer el desarrollo de un plan financiero ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Como observamos anteriormente podemos deducir que el 97% opinan que totalmente hay que desarrollar un plan financiero que ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa, mientras que el 3% opinan que parcialmente hay

que desarrollar un plan financiero que ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa.

Interpretación

El desarrollo de un Plan financiero ayudara al mejoramiento de la rentabilidad de la empresa, y a tomar decisiones adecuadas para asegurarse de manejar el riesgo contra eventos inesperados y evitar trampas en el proceso de la inversión.

12. ¿Cree usted que la inapropiada planificación financiera es lo que produce una limitada rentabilidad empresarial en la empresa?

Tabla N. 14 Planificación financiera y Rentabilidad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	38	100%
No	0	0%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 12

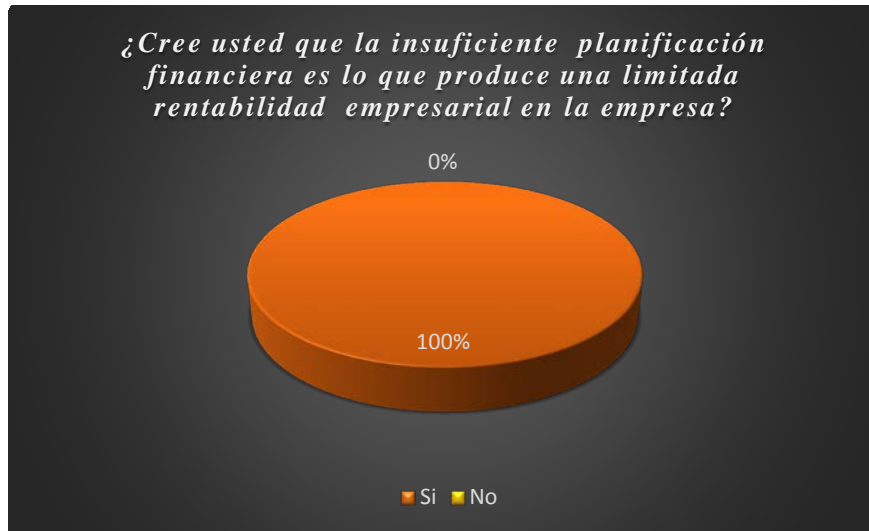


Grafico 12 Cree usted que la insuficiente planificacion financiera es lo que produce una limita rentabilidad en la empresa

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

En la gráfica anterior podemos observar que hay un 38% de las personas que trabajan en la empresa en donde opinaron que la insuficiente planificación financiera es lo que produce una limitada rentabilidad empresarial en la empresa.

Interpretación

La inapropiada planificación financiera es lo que produce una limitada rentabilidad, por lo que la empresa debería ejecutar una planificación financiera ya que es una arma de gran importancia para la toma de decisiones; también nos ayuda a obtener una mayor rentabilidad en la empresa.

- 13. ¿Considera usted que el desarrollo de una planificación financiera pueda permitir administrar de manera efectiva los recursos en la empresa?**

Tabla N. 15 Desarrollo de una planificación financiera

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Totalmente	33	87%
Parcialmente	5	13%
Nada	0	0%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 13

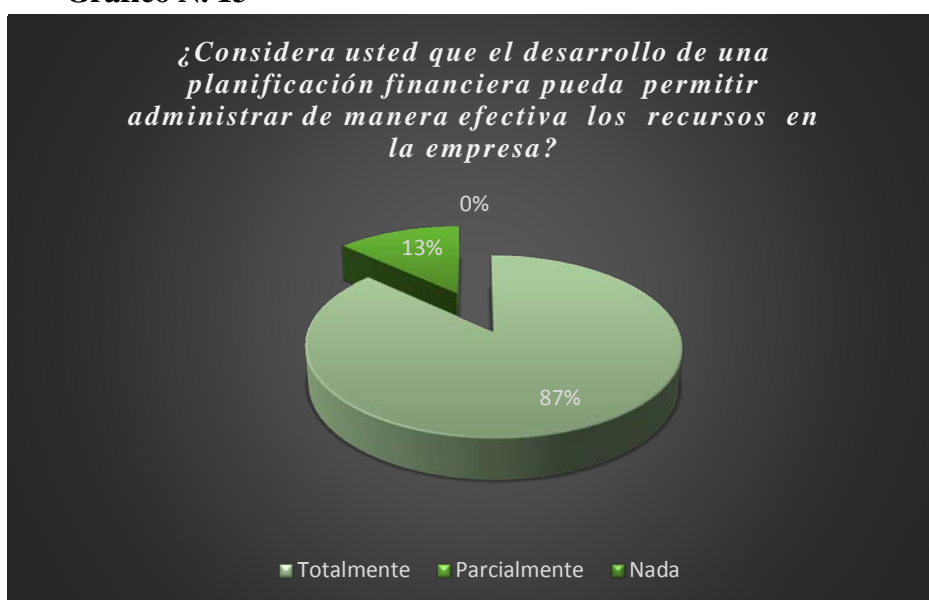


Grafico 13 Considera usted que el desarrollo de una planificacion financiera pueda permitir administrar de manera efectiva los recursos en la empresa

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Las 38 personas encuestadas opinan que totalmente el 87% consideran que el desarrollo de una planificación financiera puede permitir administrar de manera efectiva los recursos de la empresa; en cuanto el 13% consideran que parcialmente el desarrollo de una planificación financiera puede permitir administrar de manera efectiva los recursos de la empresa.

Interpretación

Como observamos en el gráfico anterior el desarrollo de una planificación financiera puede permitir administrar de manera efectiva los recursos en la empresa; además se hacen previsiones al futuro basadas en los diferentes estados contables y financieros de la misma.

14. ¿Desearía que la empresa realice una planificación financiera antes de cada periodo?

Tabla N.16 Realización de una planificación financiera

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	32	84%
No	6	16%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 14



Gráfico 14 Desearía que la empresa realice una planificación financiera antes de cada periodo

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

El gráfico anterior nos indica que el 84% de las personas encuestadas si desearían que la empresa realice una planificación financiera antes de cada periodo; mientras el 16% no desearían que la empresa realice una planificación financiera antes de cada periodo.

Interpretación

Como lo expuesto anteriormente el personal encuestado si desearía que la empresa realice una planificación financiera antes de cada período, para saber si la empresa mantiene un equilibrio económico en todos sus niveles y así pueda alcanzar sus objetivos estratégicos con todos sus integrantes y funciones.

15. ¿Cree Ud. que exista una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa?

Tabla N.17 Adecuada comunicación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	37	97%
No	1	3%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 15

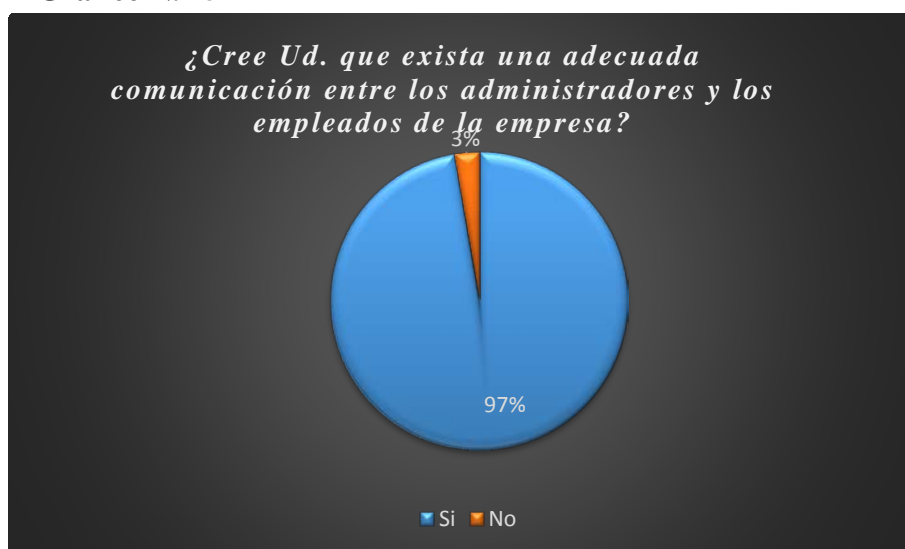


Grafico 15 Cree Ud. que exista una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Las 38 personas encuestadas opinan que el 97% si consideran que existe una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa;

mientras que el 3% consideran que no existe una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa.

Interpretación

Como observamos en el gráfico anterior si existe una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa, ya que eso es importante para que exista un ambiente laboral estable y el personal tengan agrado de desempeñar sus cargos en la empresa.

16. ¿Considera usted que los estados financieros son entregados oportunamente en el período indicado por la empresa?

Tabla N. 18 Estados financieros entregados oportunamente

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	35	92%
No	3	8%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Gráfico N. 16



Grafico 16 Considera usted que los estados financieros son entregados oportunamente en el periodo indicado por la empresa

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

Análisis

Como lo indica la encuesta el 92% del personal considera que los estados financieros si son entregados oportunamente en el período indicado por la empresa; mientras que el 8% del personal no consideran que los estados financieros son entregados oportunamente en el período indicado.

Interpretación

Los estados financieros son entregados oportunamente en el período indicado, para conocer si se aumentado su rentabilidad o existen riesgos eventuales que pueda afectar el funcionamiento de la misma.

INDICADORES FINANCIEROS

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias.

La importancia del análisis financiero dentro de una empresa: es conocer el estado actual, en diagnosticar por qué se encuentra en esta condición y así mismo proyectar soluciones a los problemas que vayan surgiendo mientras el tiempo transcurre o, idear estrategias que aprovechen los aspectos positivos de la compañía y anticipar problemas futuros que puedan surgir dentro de la empresa.

Para calcular los indicadores financieros obtuvimos información de los Estados Financieros de los años 2012 y 2013 de la empresa Disama Cía. Ltda.

Gráfico N. 17

AÑOS		2012	2013	
ÍNDICE DE LIQUIDEZ				
Capital de Trabajo	Act. Corriente - Pasivo corriente	426.975,60	470.618,27	dólares
Índice de liquidez corriente	Act. Corriente / pasivo Corriente	2,36	3,04	dólares
Prueba acida	Caja Bancos + Inv. Temp + Ctas x Cob/Pas.Corr	1,22	1,39	dólares
Índice Liquidez Inmediata	Caja Bancos + Inv. Temp / Pasivo Corriente	0,93	0,98	dólares

ÍNDICE DE ACTIVIDAD				
1. Rotación Activo Total	Ventas / Activo total	2,20	2,65	veces

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO				
1. Apalancamiento Financiero	Pasivo total / Patrimonio	0,68	0,53	veces
2. Endeudamiento total	Pasivo total / Activo Total	40,34%	34,56%	
3. Finan. Propio	Patrimonio / Activo total	59,66%	65,44%	
4. Endeud. Corto Plazo	Pasivo circulante / Activo total	30,20%	23,29%	
5. Endeud. Largo Plazo	Pasivo largo plazo / Activo total	10,14%	11,27%	

ÍNDICE DE RENTABILIDAD				
1. Rendimiento Activo Total	Utilidad neta / Activo	-0,80%	2,20%	
2. Rendimiento del Patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio	-1,34%	3,34%	
3. Rendimiento de capital	Utilidad neta / Capital social	-2,00%	5,26%	
4. Margen Utilidad Bruta	Ventas - Costo de ventas / Ventas	20,77%	21,37%	
5. Margen de utilidad neta	Utilidad neta / ventas	-0,36%	0,83%	
Apalancamiento	Pasivo Total/Patrimonio Total	0,68	0,53	
6. Rentabilidad sobre el capital	Marg.Util.Neta * Rotac.Act.Total * Apalancam	-0,54%	1,16%	

INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Capital de Trabajo

Activo Corriente - Pasivo corriente

El capital de trabajo que tiene la empresa en el año 2012 es de \$426.975,60 y en el año 2013 es de \$470.618,27; esto quiere decir que cuando la empresa termine de cancelar sus obligaciones corrientes podrá realizar un plan de inversiones para ejecutarlo en la empresa.

También podemos decir que es una forma de apreciar de manera cuantitativa los resultados que se obtienen al restar el Activo Corriente menos el Pasivo Corriente.

Índice de liquidez corriente

Activo Corriente / Pasivo Corriente

En el año 2012 la empresa DISAMA, por cada dólar de obligaciones que posee cuenta con 2.36 dólares para respaldarla.

En el año 2013 se puede decir que su nivel de liquidez se a elevado a 3.36 dólares para cubrir las obligaciones adquiridas en ese año.

El índice de liquidez es generalmente aceptado a corto plazo, ya que indica el nivel de las obligaciones a corto plazo, además nos ayuda a saber si están cubiertas por los activos corrientes que se convertirán a efectivo, en el tiempo que se necesite cubrir dichas obligaciones.

Por consiguiente es una de las razones más importantes al momento de realizar el análisis respectivo basado en los Estados Financieros en cuanto a liquidez se refiere.

Es de suma importancia la relación corriente, ya que sólo puede determinarse realizando el respectivo análisis acerca de las características del activo y el pasivo corriente.

El resultado por sí solo no nos permite obtener una conclusión sobre la real situación de liquidez, pues para que ésta sea adecuada, o no, es necesario relacionarla con el ciclo operacional y calificar la capacidad de pago a corto plazo.

Se cree que la empresa es solvente si la relación corriente es igual o mayor a 1 esto significa sinónimo de excelente liquidez, pero es verdad solo si depende de la rapidez que la empresa recupera su cartera de los inventarios y los transforma a efectivo.

Prueba Ácida

$$\text{Caja Bancos} + \text{Inv. Temp.} + \text{Ctas. x Cobrar} / \text{Pasivo Corriente}$$

El resultado anterior indica que la empresa obtiene una prueba ácida de 1.22 y 1.39 para los años 2012 y 2013 respectivamente, lo que a su vez nos permite deducir que por cada dólar que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con \$1.22 y \$1.39 respectivamente para su cancelación, sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios.

Índice Liquidez Inmediata

$$\text{Caja Bancos} + \text{Inv. Temp} / \text{Pasivo Corriente}$$

Este índice nos indica que la empresa registra un índice de liquidez inmediata de 0,93 y 0,98 para los años 2012 y 2013 respectivamente, esto nos permite deducir que por cada dólar que la empresa debe en el pasivo corriente, cuenta con \$0,93 y 0,98 para su cancelación.

Este indicador no nos permite al igual que los anteriores por si solo concluir el nivel de liquidez de la empresa ya sea buena o mala.

ÍNDICE DE ACTIVIDAD

Rotación Activo Total

$$\text{Ventas} / \text{Activo total}$$

Este resultado significa que en promedio tenemos 2,20 y 2,65 veces en los años 2012 y 2013 respectivamente; ya que en el período se ha efectuado la operación de cuantos ingresos me generan los activos totales.

ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO

Apalancamiento Financiero

Pasivo total / Patrimonio

Se concluye que la empresa tiene comprometido su patrimonio 0,68 veces para el año 2012 y 0,53 veces en el año 2013.

El riesgo que tiene el nivel de endeudamiento, depende de algunos factores, como la rapidez del pago a corto y largo plazo, así como el nivel de los activos corrientes y fijos.

Si una empresa tiene un nivel de endeudamiento demasiado alto, pero con altas capacidades de pago, es menor el riesgo para los acreedores, que un nivel de endeudamiento bajo, pero con bajas capacidades de pago.

Desde el punto de vista la empresa el endeudamiento, es sano siempre y cuando la empresa alcance un efecto positivo sobre las utilidades que genera, esto quiere decir que los activos financiados con deuda, deben generar una rentabilidad que supere el costo que se paga por los pasivos, de esa, manera se podrá obtener un margen de utilidad adicional.

Endeudamiento total

Pasivo total / Activo Total

Se puede decir que la empresa tiene en el activo, 0,40 centavos y 0,35 centavos para el año 2012 y 2013, respectivamente, se puede concluir que fueron financiados por acreedores.

Financiamiento. Propio

Patrimonio / Activo total

Por consiguiente determinamos que por cada dólar de activo existe \$0,60 en el año 2012, y \$0,65 en el año 2013 de patrimonio ya que estos cocientes son aceptables, pues indica la existencia de un margen de capital invertido en capital de trabajo, necesario para el funcionamiento normal de la empresa.

Endeudamiento Corto Plazo

Pasivo circulante / Activo total

El resultado que obtenemos es de 30,20% en el año 2012 y 23,29% en el año 2013; esta razón muestra la parte de la inversión total en activos que ha sido financiada por los acreedores a corto plazo.

En términos generales, cuando el cociente obtenido de esta razón es inferior a 50%, se considera que la situación financiera es satisfactoria.

Endeudamiento Largo Plazo

Pasivo largo plazo / Activo total

El resultado que obtenemos es de 10,14% en el año 2012 y 11,27% en el año 2013; esta razón muestra el porcentaje de la inversión total en activos que ha sido financiado por los acreedores a largo plazo.

En términos generales, cuando el cociente obtenido de esta razón es inferior a 50%, se considera que la situación financiera es satisfactoria.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Rendimiento Activo Total

Utilidad neta / Activo

Este índice nos indica que para el año 2012 tenemos un resultado negativo de -0,80% por lo que en ese año ha surgido pérdida para la empresa; y para el año 2013 tenemos 2,20% porque ha surgido utilidad para la empresa; ya que nos muestra la capacidad del activo en la generación de utilidades.

Rendimiento del Patrimonio

Utilidad neta / Patrimonio

El rendimiento obtenido frente al patrimonio fue para el año 2012 de -1,34% y del 3,34% para el año 2013; nos indica la rentabilidad de la inversión de los accionistas.

Rendimiento de capital

Utilidad neta / Capital social

El rendimiento de capital pagado para el año 2012, fue de - 2% y para 2013, del 5,26%

Se debe establecer el nivel de rendimiento que ha tenido el capital social, esto quiere decir cuáles fueron los recursos aportados por los accionistas.

Margen Utilidad Bruta

Ventas - Costo de ventas / Ventas

El Margen de Utilidad Bruta indica, el nivel de rentabilidad que se ha obtenido por cada dólar vendido luego de deducir el costo de ventas.

El Margen de Utilidad Bruta en la empresa DISAMA, indica que por cada dólar vendido, la empresa genera una utilidad bruta (pérdida) -20,77% para 2012 y una utilidad del 21,37% para 2013.

Margen de utilidad neta

Utilidad neta / ventas

Su interpretación, nos permite concluir que la empresa generó una pérdida neta, equivalente al -0,36% en 2012 y una utilidad del 0,83% en 2013, con respecto al total de ventas de cada período.

Rentabilidad sobre el capital

*Margen Utilidad Neta * Rotación Activo Total * Apalancamiento.*

Este índice de rentabilidad nos muestra que para el año 2012 tenemos una pérdida de -0,54% y para el año 2013 tenemos una utilidad de 1,16%.

Tal relación sirve para determinar el rendimiento de la empresa y puede proporcionarnos una idea respecto a si los resultados corresponden razonablemente a las expectativas de los accionistas respecto a la retribución de su inversión.

EVA

Como complemento aplicaremos el cálculo del Eva.

El EVA (Valor Económico Agregado) mide si la utilidad es suficiente para cubrir el costo de capital empleado en la generación de utilidad.

Su resultado les da a los accionistas, inversionistas e interesados elementos de juicio para visualizar si se generó valor en determinado periodo de tiempo.

Gráfico N.18

CALCULO DEL EVA		2012	2013
1.- Cálculo de la inversión en activos	Activo total - Pasivos sin costo	1.041.807,88	988.459,08
		314.607,91	230.219,37
		727.199,97	758.239,71

2012					
2.- Cálculo del costo ponderado de	FUENTE	saldo	% participaci	% costo finan	tasa ponderada
	Obligaciones bancarias corto plazo	46.368,61	6,94%	7%	0,49%
	Documentos x pagar largo plazo		0,00%	6,00%	0,00%
	Patrimonio	621.526,28	93,06%	13,66%	12,71%
	TOTAL	667.894,89	100,00%		13,20%

2013					
3.- Cálculo del costo ponderado de	FUENTE	saldo	% participaci	% costo finan	tasa ponderada
	Obligaciones bancarias corto plazo		0,00%	7%	0,00%
	Documentos x pagar largo plazo		0,00%	6,00%	0,00%
	Patrimonio	646.862,43	100,00%	11,50%	11,50%
	TOTAL	646.862,43	100,00%		11,50%

		AÑOS	
		2012	2013
COSTO PONDERADO DE CAPITAL	INVERSIÓN Activos * Tasa ponderada	95.973,16	87.197,57

4. Cálculo del EVA			
		-6.435,14	24.176,28
TARIFA IMPUESTO A LA RENTA		23%	22%
		-1884,62	6.461,13
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTO		-8.319,76	17.715,15
(+) Gastos financieros		5.083,62	10.993,10
(-) COSTO PONDERADO DE CAPITAL		95.973,16	87.197,57
EVA		-99.209,30	-58.489,32
TASA DE RENDIMIENTO	EVA/Rendimiento de Activos	-14%	-7,71%

INTERPRETACIÓN DEL CÁLCULO DEL EVA

Como se puede analizar lo que se busca a través del EVA es definir cuanta rentabilidad deberá recibir el empresario por el capital empleado.

El resultado que obtenemos del cálculo del EVA es para el año 2012 es un diferencia negativa de -14% y para el año 2013 es -7,71%, en estos casos no se presenta una diferencia positiva por lo que la empresa estaría operando en pérdida.

4.3. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Para la verificación de hipótesis se utilizará el método de Chi Cuadrado que es una herramienta estadística, utilizando todas las preguntas de la encuesta para determinar si la investigación es factible llevarse a cabo.

FRECUENCIAS OBSERVADAS

4.3.1. Combinación de Frecuencias

Se trabaja con un total de 16 preguntas planteadas en cuestionario dirigido al personal que trabaja en la empresa Disama Cía. Ltda

4.3.2. Frecuencias Observadas

Tabla N.19 Frecuencias Observadas

PREGUNTAS	SI	NO	TOTALMENTE	PARCIALMENTE	NADA	TOTAL
¿Conoce Ud. el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos?	9	29				38
¿Posee la empresa un Plan Operativo formal?	8	30				38
¿Piensa Ud. que la planificación financiera es una arma importante para el futuro de la empresa?	36	2				38
¿Conoce Ud. cómo son los niveles de ventas que realiza la empresa?	37	1				38
¿La empresa realiza un análisis de compras en base a sus ingresos?	37	1				38
¿La empresa ha dejado de proveer a clientes por falta de mercadería?	4	34				38
¿Conoce Ud. si la empresa tiene niveles de liquidez altos para que pueda cumplir con todas sus obligaciones, compromisos?	26	12				38
¿Existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad?	4	34				38
¿Cree usted que la empresa es competitiva en relación con las existentes en el mercado?			0	33	5	38
¿Considera usted que al aplicar acciones planificadas ayudara a que las actividades administrativas y económicas en la empresa se realicen oportunamente?	36	2				38
¿Piensa usted que al proponer el desarrollo de un plan financiero ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa?			37	1	0	38
¿Cree usted que la insuficiente planificación financiera es lo que produce una limitada rentabilidad empresarial en la empresa?	38	0				38
¿Considera usted que el desarrollo de una planificación financiera			33	5	0	38

pueda permitir administrar de manera efectiva los recursos en la empresa?						
¿Desearía que la empresa realice una planificación financiera antes de cada periodo?	32	6				38
¿Cree Ud. que exista una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa?	37	1				38
¿Considera usted que los estados financieros son entregados oportunamente en el período indicado por la empresa?	35	3				38
TOTAL	339	155	70	39	5	608

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

4.3.3. Frecuencias Esperadas

Tabla N.20 Frecuencias Esperadas

FRECUENCIAS ESPERADAS						
PREGUNTAS	SI	NO	TOTALMENTE	PARCIALMENTE	NADA	TOTAL
¿Conoce Ud. el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos?	21,19	9,69				30,88
¿Posee la empresa un Plan Operativo formal?	21,19	9,69				30,88
¿Piensa Ud. que la planificación financiera es una arma importante para el futuro de la empresa?	21,19	9,69				30,88
¿Conoce Ud. cómo son los niveles de ventas que realiza la empresa?	21,19	9,69				30,88
¿La empresa realiza un análisis de compras en base a sus ingresos?	21,19	9,69				30,88
¿La empresa ha dejado de proveer a clientes por falta de mercadería?	21,19	9,69				30,88
¿Conoce Ud. si la empresa tiene niveles de liquidez altos para que pueda cumplir con todas sus obligaciones, compromisos?	21,19	9,69				30,88
¿Existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad?	21,19	9,69				30,88
¿Cree usted que la empresa es competitiva en relación con las existentes en el mercado?			4,38	2,44	0,31	7,13
¿Considera usted que al aplicar acciones planificadas ayudara a que las actividades administrativas y económicas en la empresa se realicen oportunamente?	21,19	9,69				30,88

¿Piensa usted que al proponer el desarrollo de un plan financiero ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa?			4,38	2,44	0,31	7,13
¿Cree usted que la insuficiente planificación financiera es lo que produce una limitada rentabilidad empresarial en la empresa?	21,19	9,69				30,88
¿Considera usted que el desarrollo de una planificación financiera pueda permitir administrar de manera efectiva los recursos en la empresa?			4,38	2,44	0,31	7,13
¿Desearía que la empresa realice una planificación financiera antes de cada periodo?	21,19	9,69				30,88
¿Cree Ud. que exista una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa?	21,19	9,69				30,88
¿Considera usted que los estados financieros son entregados oportunamente en el período indicado por la empresa?	21,19	9,69				30,88
TOTAL	275,47	125,97	13,14	7,32	0,93	422,83

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.

ELABORADO POR: Tamara Amores

4.3.4. Modelo Lógico

H₀= La insuficiente Planificación Financiera no incide en el comportamiento de la rentabilidad en la empresa “Distribuidora Salazar Mayorga DISAMA CÍA. LTDA.”

H1= La insuficiente Planificación Financiera incide en el comportamiento de la rentabilidad en la empresa “Distribuidora Salazar Mayorga DISAMA CÍA. LTDA.”

4.3.5. Grado de Confiabilidad

$$1 - 0,95 = 0,05$$

$$\infty = 0,05$$

4.3.6. Grados de Libertad

$$GL = (f-1) (c-1)$$

$$GL = (16-1) (5-1)$$

$$GL = (15) (4)$$

$$GL = 60$$

4.3.7. Cálculo de Chi Cuadrado

Se describen a continuación las fórmulas utilizadas para el cálculo del Chi Cuadrado.

$$X^2 = \sum \left[\frac{(O - E)^2}{E} \right]$$

En donde:

X²= Chi-cuadrado.

Σ = Sumatoria

O= Frecuencia Observada.

E= Frecuencia Esperada o Teórica.

Grado de confiabilidad $\infty = 0.05$.

O-E= Frecuencia Observada-Frecuencia Esperada o Teórica

$O-E^2$ =Resultado de las frecuencias observadas y esperadas al cuadrado.

$O-E^2/ E$ = Resultado de las frecuencias observadas y esperadas al cuadrado dividido para las frecuencias esperadas.

Tabla N.21 Chi Cuadrado

CHI CUADRADO CALCULADO				
O	E	O-E	(O-E)²	(O-E)²/E
9	21,19	-12,19	148,5961	7,01
29	9,69	19,31	372,8761	38,48
8	21,19	-13,19	173,9761	8,21
30	9,69	20,31	412,4961	42,57
36	21,19	14,81	219,3361	10,35
2	9,69	-7,69	59,1361	6,10
37	21,19	15,81	249,9561	11,80
1	9,69	-8,69	75,5161	7,79
37	21,19	15,81	249,9561	11,80
1	9,69	-8,69	75,5161	7,79
4	21,19	-17,19	295,4961	13,95
34	9,69	24,31	590,9761	60,99
26	21,19	4,81	23,1361	1,09
12	9,69	2,31	5,3361	0,55
4	21,19	-17,19	295,4961	13,95
34	9,69	24,31	590,9761	60,99
0	4,38	-4,38	19,1844	4,38
33	2,44	30,56	933,9136	382,75
5	0,31	4,69	21,9961	70,96
36	21,19	14,81	219,3361	10,35
2	9,69	-7,69	59,1361	6,10
37	4,38	32,62	1064,0644	242,94
1	2,44	-1,44	2,0736	0,85
0	0,31	-0,31	0,0961	0,31
38	21,19	16,81	282,5761	13,34
0	9,69	-9,69	93,8961	9,69
33	4,38	28,62	819,1044	187,01
5	2,44	2,56	6,5536	2,69
0	0,31	-0,31	0,0961	0,31
32	21,19	10,81	116,8561	5,51
6	9,69	-3,69	13,6161	1,41

37	21,19	15,81	249,9561	11,80
1	9,69	-8,69	75,5161	7,79
35	21,19	13,81	190,7161	9,00
3	9,69	-6,69	44,7561	4,62
TOTAL			CHI CUADRADO	1275,23
			CHI TABLA	79.082

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

4.3.8. Verificación Gráfica Chi-cuadrado

Gráfico N. 17



Gráfico 17 Verificación gráfica chi- cuadrado

FUENTE: Encuesta empleados de la empresa Disama CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Tamara Amores

4.3.9. Regla de Decisión

Si $X_{2c} > X_{2t}$ se acepta la hipótesis alternativa.

4.3.10. Conclusión

Después de haber realizado los cálculos correspondientes podemos indicar que con un nivel de significación de 0.05 con 60 grados de libertad el valor de $X^2 t = 79.082$ y el $X^2 c = 1275.23$; esto quiere decir que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

La planificación financiera si inciden en el comportamiento de la rentabilidad en la empresa Disama Cía. Ltda.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- La Planificación Financiera es inapropiada, ya que no cumple con los objetivos y metas de la empresa, el personal no conoce sobre la planificación financiera por lo tanto no se plantea metas estratégicas.

- Se puede observar que la toma de decisiones financieras dentro de la empresa se ven afectados, debido a que no cuentan con una base adecuada de control financiero, lo que significa una deficiente planificación, sin el desarrollo y análisis de la rentabilidad.
- Existe una relación entre la planificación y la rentabilidad ya que si no se planifica las actividades financieras de inversión y financiamiento puede reducir su rentabilidad de la empresa.

5.2. RECOMENDACIONES

- La implementación de una Planificación Financiera es importante ya que tiene como beneficio una mayor habilidad para el mejoramiento continuo y ayuda al cumplimiento de los objetivos y metas previstos por la empresa.
- La empresa debe manejar los indicadores financieros ya que esta es una herramienta importante para conocer cuáles son los errores que presenta en su trayecto de actividades, y así realizar una estrategia que ayude a controlarlas.
- Crear una Planificación Financiera, que ayude a obtener una mayor rentabilidad y que conduzca a una mejor toma de decisiones.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. DATOS INFORMATIVOS

Título: Implementación de una Planificación Financiera que permita generar mayor rentabilidad en la empresa DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.

Institución Ejecutora: DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA
DISAMA CÍA. LTDA.

Beneficiarios:

- Gerente - Propietario
- Cliente Interno.

Ubicación: Provincia de Tungurahua, cantón Ambato, Parroquia Huachi Loreto, barrio American Park, calle Vía Tangaiche número s/n, intersección av. El Cóndor, referencia junto a representaciones Leonardo Soria.

Tiempo estimado de ejecución: El tiempo estimado para la ejecución de esta propuesta es desde Diciembre 2014- Enero 2015.

Equipo Técnico responsable: Egresada Tamara Amores.

Costo: El costo estimado de la propuesta es de \$ 1850.

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Después de la investigación y las encuestas realizadas se deduce que en la empresa Distribuidora Salazar Mayorga DISAMA CÍA. LTDA no existe una planificación financiera adecuada, que permita cumplir con los objetivos propuestos de la empresa; además los pronósticos de ventas son realizados empíricamente, en base a las ventas de años anteriores, ya que según información del Gerente esto provoca que en ocasiones la mercadería no abastece

de acuerdo a la demanda existente; y otras veces según la encuesta la empresa cuenta con mercadería que distribuye a todos sus clientes.

Es muy importante recalcar que no todos los clientes cumplen con el pago a tiempo de sus obligaciones, y esto sucede porque no se planifica tanto los cobros como los pagos y esto trae como consecuencia una disminución de la rentabilidad.

Donde podemos citar a:

En la tesis de la doctora (**López, 2011**) , titulada LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AMBATOL CÍA. LTDA.

“La falta de planificación financiera ha ocasionado que Ambatol Cía. Ltda. no haya sabido utilizar sus recursos financieros de una manera eficiente así como tampoco, evaluar y determinar cuál es la rentabilidad que la empresa ha venido manteniendo y la que podrá obtener en periodos posteriores, los cual beneficiara a la organización”.

Se puede indicar que la implementación de una planificación financiera ayudará a la empresa a establecer pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuentas los medios que tiene y los que se requieren para lograrlos.

En la tesis de la Ingeniera (**Gaviláñez, 2011**) titulada LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA PRODELTA CÍA. LTDA.

“La ausencia de una planificación financiera, da lugar a un proceso deficiente en relación a la proyección de sus actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos que tiene la empresa”.

La falta de planificación hace que, no permita ampliar la cartera de servicios y por ende su respectivo crecimiento empresarial; en consecuencia, se debe de establecer un proceso de evaluación sistemática en la empresa definiendo sus objetivos, metas y su rentabilidad.

En la tesis de la Ingeniera (**Cargua, 2007**) titulada LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y FINANCIERA DE LA FINCA TURÍSTICA EL EDÉN.

“Esta finca no cuenta con una planificación estratégica y financiera en la empresa; por esta razón ha surgido varios problemas e incluso ha disminuido su rentabilidad, en consecuencia la finca no ha tenido un crecimiento económico esperado por su dueño”.

El implantar una planificación financiera, busca mantener un equilibrio económico en todos los niveles de la organización, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica y define el rumbo que tiene que seguir para alcanzar sus objetivos financieros y estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones.

En la tesis de maestría de la doctora (**Sandoval Viscaíno, 2014**) titulada LA ROTACIÓN DEL INVENTARIO Y SU RELACIÓN CON LAS FINANZAS EN LA EMPRESA DISAMA CÍA. LTDA.

“La rotación del inventario como eslabón crítico en Disama ha generado algunos inconvenientes en las finanzas, porque la acumulación de las

mercaderías ha provocado inmovilización de los recursos y un desbalance financiero que va afectando la liquidez de la empresa”.

Por ello se debe implementar estrategias de mejora, que no solo estén enfocadas en la reducción de costos, sino que ataque directamente al problema de raíz.

Se debe realizar planificaciones que es una herramienta que ayuda a mejorar la gestión empresarial y se ven reflejadas en el ciclo operacional y en la rentabilidad de la empresa.

Según **(Iturralde Jainaga & Maseda García, 2003)** titulado UN MODELO GLOBAL DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA.

“El plan financiero se inserta pues, dentro del plan general de la empresa, y normalmente parte de unos subobjetivos más operativos y controlables, que son compatibles con el objetivo general de la empresa”.

El propósito de este modelo es potenciar el desarrollo de la planificación financiera dentro de las empresas, y así proyectarse hacia el futuro cumpliendo con los objetivos trazados por la empresa.

Según **(Ortega Castro, 2008)**, en su libro titulada PLANEACIÓN FINANCIERA ESTRATÉGICA.

La planeación financiera es una herramienta muy útil en las empresas; ya que de ella depende el éxito de las inversiones, es decir si se plantean bien las finanzas, será posible lograr una mayor rentabilidad en las empresas, por tanto un plan financiero es la declaración de lo que se pretende hacer en el futuro.

Al concluir la investigación realizada y con los datos obtenidos se establece que la falta de una planificación financiera incide al desarrollo de las actividades de la empresa; al llevar el control de los recursos financieros de una manera inadecuada en donde solo se tome en cuenta los ingresos y egresos, no se podrá reconocer los errores a futuro, y por ende no se podrá aplicar una herramienta de control adecuada que ayude a establecer la rentabilidad que tiene la empresa.

6.3. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

El desarrollo de una planificación financiera y presupuestaria en la empresa Disama Cía. Ltda. se justifica obteniendo un adecuado equilibrio entre la liquidez y rentabilidad que permita maximizar el valor presente, y cumpliendo con las metas trazadas por la empresa.

La planificación Financiera proporciona información acerca de la situación financiera de la empresa y del rendimiento en términos monetarios de los recursos, departamentos y actividades que lo integran.

La implementación de un sistema de planificación financiera en base a un modelo presupuestario ayudará a minimizar el riesgo, y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros que tiene la empresa.

Siendo Disama Cía. Ltda. una de las empresa que se dedica a la comercialización de productos de primera necesidad, se espera que los resultados obtenidos sea de gran utilidad para la toma de decisiones empresariales o que sea una fuente de información para el desarrollo de trabajos posteriores.

Sin embargo la planificación financiera permite tener una proyección acertada de sus ingresos y egresos que le permitan tomar decisiones, los cuales serán enfocados al crecimiento financiero de la misma, y podrá administrar de mejor manera los gastos permitiendo así obtener ciertas tasas de rentabilidad planeadas.

En consecuencia la planificación financiera juega un papel fundamental dentro del proceso de dirección, puesto que permite observar de forma anticipada cuál será el efecto sobre la marcha de la empresa, de las decisiones que se esperan adoptar a partir de la estimación de unos escenarios futuros.

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. Objetivo General

- Implementar un modelo presupuestario que contribuya a maximizar la rentabilidad en la empresa DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA.

6.4.2. Objetivos Específicos

- Conocer el direccionamiento estratégico de la empresa.
- Realizar la proyección de ventas.
- Elaborar los presupuestos de cobros
- Elaborar los presupuestos de gastos y desembolsos.
- Establecer una política presupuestal que ayude a minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros.
- Elaborar el presupuesto de Flujo de Efectivo optimizado.
- Diseñar estados financieros proyectados que muestren los resultados y la posición financiera esperada por la empresa.
- Analizar la situación financiera proyectada de la organización.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Una adecuada implementación de un modelo presupuestario, está estructurado bajo el parámetro económico, técnico, legal y organizacional, lo cual permitirá el respectivo desarrollo del presente modelo, la cual ayudará a obtener un mayor rendimiento en la empresa Disama Cía. Ltda.

Económico

La empresa Disama Cía. Ltda. cuenta con recursos económicos para poder efectuar este plan financiero, ya que nos proporciona la información requerida para su dicha elaboración y por ende no existen costos agregados para la compañía.

Técnico

Disama Cía. Ltda. dispone de un equipo de tecnología avanzado y de alta calidad que es traído de otros países para la elaboración de sus productos; además cuenta con apropiados equipos de cómputos y con un software contable denominado “VINFACA” mediante el cual se maneja la situación contable de la empresa; ya que estos constituyen herramientas necesaria que permite la revisión y control de los procesos determinados.

Organizacional

Al ejecutar una Planificación Financiera, la empresa conocerá cuál es su situación financiera, y podrá aprovechar sus recursos de forma eficiente, para eliminar problemas e incertidumbres; ya que de esta manera pueda controlar y organizar las diferentes funciones y actividades que en ella se realizan y con ello cumplir con las metas y objetivos propuestos.

Legal

En el ámbito legal es factible porque dentro de la propuesta se elaboran diferentes estados financieros como lo detalla a continuación:

NIC 1 Presentación de Estados Financieros

Un conjunto completo de estados financieros comprende:

- Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultados
- Estado de Cambio de Patrimonio

- Estado de Flujo de Caja

NIC 7 Estado de Flujo de Efectivo

Permite evaluar los cambios en los activos netos de la empresa, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su capacidad para modificar tanto los importes como las fechas de cobros y pagos, teniendo en cuenta la evolución de los sucesos que se den en torno a la empresa y a las oportunidades que se puedan presentar.

Por lo tanto hay que elaborar los estados financieros para saber la situación real de la empresa y para cumplir con las leyes que rige la Superintendencia de Compañías.

6.6. FUNDAMENTACIÓN

La presente propuesta tiene una fundamentación técnica, ya que se requiere implementar una herramienta financiera como es el presupuesto; en donde nos ayudará a planificar, coordinar y controlar el desarrollo y cumplimiento de las metas de la empresa.

El Presupuesto

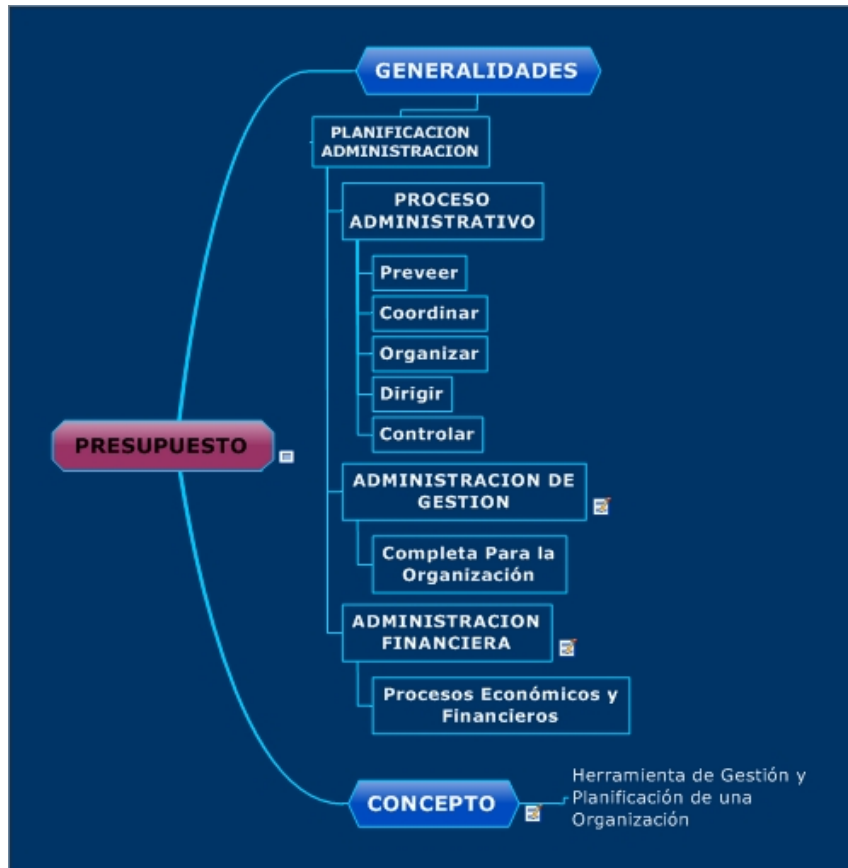


Ilustración 4 El Presupuesto

Según (Burbano, 2005)

“Es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo determinado, adoptando las estrategias necesarias para lograrlo”.

Un presupuesto permite cumplir con los objetivos económicos proyectados para el futuro de la empresa en un período determinado de tiempo.

Según (Díaz, Parra, & Lina, 2012)

“Sostiene que un presupuesto es un plan detallado en el que figuran explícitas tanto las previsiones de ingresos como las necesidades de

adquisición y consumo de recursos materiales y financieros para un determinado período de tiempo.”

Un presupuesto ayuda al control y administración de los ingresos y recursos que tienen la empresa.

Según **(Del Río González, 2000)**

“Es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia”

Un presupuesto ayuda a cumplir los objetivos de la empresa, y permiten el control mediante la comparación y análisis de los resultados reales con los esperados.

Las definiciones anteriores nos permiten aseverar que un presupuesto es un plan que nos permite controlar los ingresos y gastos de una organización para sus metas y objetivos en un período determinado de tiempo, y muestran por anticipado las actividades proyectadas para la empresa en su conjunto y para cada división o departamento en particular.

El análisis económico de una empresa implica la investigación de todo aquello que pueda contribuir a su mejoramiento y expansión. Este hecho destaca la necesidad de que los dirigentes de una empresa adopten planes definidos y dispongan de adecuada información para dirigir con acierto las operaciones, con miras a evitar las deficiencias de una dirección intuitiva.

La implementación de un modelo de presupuestos sirve como base para llevar adelante estas investigaciones, a la vez que permite un mejor control de todas las actividades de la empresa.

Importancia

Según **(Burbano, 2005)**

La elaboración de presupuestos constituye un enlace fundamental entre la planificación y el control, ya que al formar parte del proceso de planificación, se considera como una guía para la asignación de recursos, con el fin de cumplir con las metas y objetivos organizacionales.

Es de suma importancia en una empresa aplicar un sistema de presupuesto para poder establecer métodos y procedimientos en la administración presupuestaria, con el fin de alcanzar los objetivos establecidos en la planificación realizada, y mejorar la utilización de los recursos humanos, materiales y financieros.

El presupuesto representa la evaluación y control expresada en términos cuantificables (económico – financieros) de las diversas áreas o unidades de la empresa como parte de sus planes de acción a corto plazo, todo esto enmarcado dentro del plan estratégico adaptado inicialmente por la empresa y determinado por la alta dirección.

Funciones de los presupuestos

Según (M & L., 2005)

La función principal de un presupuesto es el Control Financiero de la organización, sin embargo su utilidad depende, en gran medida, de la propia dirección de la empresa u organización. Sin embargo, de manera ideal se espera que un presupuesto proporcione lo que sigue a continuación:

- Una herramienta analítica, precisa y oportuna.
- La capacidad para pretender el desempeño.
- El soporte para la asignación de recursos.
- La capacidad para controlar el desempeño real en curso.
- Advertencias de las desviaciones respecto a los pronósticos.
- Indicios anticipados de las oportunidades o de los riesgos venideros.
- Capacidad para emplear el desempeño pasado como guía o instrumento de aprendizaje.
- Concepción comprensible, que conduzca a un consenso y al respaldo del presupuesto anual.

Objetivos

Según (MBA, 2006)

- “-Optimizar los resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.*
- Precisar en números, la ejecución y avance de los objetivos planteados por la empresa.*
- Obligar a la ejecución de planes lo que permite comparar lo real con lo planificado.*

- Constituirse en un instrumento de la planificación como herramienta de administración.
- Facilitar el control administrativo”.

Con el cumplimiento de los objetivos podemos alcanzar las metas planteadas por la empresa.

Clasificación

Según (MBA, 2006) se clasifica en:

“Según la flexibilidad

- Rígidos, estáticos, fijos o asignados
- Flexibles o variables

Según el tiempo

- A corto plazo
- A mediano plazo
- A largo plazo

Según el campo de aplicabilidad en la empresa

- De operación o económicos
- Financieros (tesorería y capital)

Según la institución

- Público
- Privado

Según delegación

- Centralizados
- Descentralizados

Según la flexibilidad: Tenemos que el presupuesto puede ser:

-Rígido, estático, fijo o asignado: este tipo de presupuesto no permite ajustes requeridos por las variaciones que sucedan, por lo que no considera el medio externo e inclusive interno de la empresa.

- Flexible o variable: determina que el presupuesto puede adaptarse a las circunstancias que se presenten en cualquier momento. Son de gran aceptación en el campo de la presupuestación moderna, se caracterizan por ser dinámicos, adaptativos, pero complicados.

Según el tiempo: Tenemos:

- A corto plazo (1 – 2 años): es el presupuesto exclusivamente para el ejercicio económico.

- A mediano plazo (3 – 5 años): la elaboración de este tipo de presupuesto será para ejecutarlo en un plazo de 3 a 5 años.

- A largo plazo (más de 5 años): en esta clasificación se ubican los planes de desarrollo (planes estratégicos) que generalmente adoptan el Estado y las grandes empresas.

Según el campo de aplicabilidad en la empresa: Puede ser:

- De operación o económicos: tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un Estado de Pérdidas y Ganancias. Entre estos presupuestos se pueden destacar: el de ventas, producción, compras, costo producción, etc.

- Financieros (tesorería y capital): en estos presupuestos se incluyen los rubros y/o partidas que afectan en el balance general. Hay dos tipos:

1) el de Caja o Tesorería y

2) el de Capital o erogaciones capitalizables.

El presupuesto de tesorería, también se denomina “presupuesto de caja o de efectivo” porque consolida las diversas transacciones relacionadas con la entrada de fondos monetarios (ventas al contado, recuperación de cartera, ingresos financieros, redención de inversiones temporales o dividendos reconocidos por la intervención del capital social de otras empresas) o con la salida de fondos líquidos ocasionada por la congelación de deudas, amortización de créditos o proveedores o pago de nómina, impuestos o dividendos. Su formulación es mensual o trimestral.

El presupuesto de capital o erogaciones capitalizables es el que controla, básicamente todas las inversiones en activos a largo plazo (propiedad, planta y equipo, acciones). Permite evaluar las diferentes alternativas de inversión y el monto de recursos financieros que se requieren para llevarlas a cabo.

Según la institución: El presupuesto está clasificado en:

- Público: los presupuestos del sector público cuantifican los recursos que requiere la operación normal, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales.

- Privado: son los usados por las empresas particulares, se los llama también presupuestos empresariales. Es la base para planificar todas las actividades de una empresa.

Según la delegación: Tenemos dos tipos de presupuestos:

- Centralizados: el presupuesto es manejado únicamente por una sola área.

- Descentralizados: un presupuesto bien definido puede establecer delegación de decisión dentro de límites establecidos, lo que significa que no se está obligado a recurrir al nivel jerárquico superior (gerentes generales)”.

La clasificación de los presupuestos nos ayuda a realizar y controlar las operaciones que se realizan en cada departamento de la empresa, permitiendo de esta manera conseguir el éxito empresarial.

Etapas del presupuesto

Según (Burbano, 2005)

“Para elaborar un presupuesto se debe seguir una secuencia lógica de pasos que permitan establecer una guía para el proceso presupuestal y son:

- *Preiniciación*
- *Elaboración*
- *Ejecución*
- *Control*
- *Evaluación*

Preiniciación

Una vez analizados y evaluados los resultados obtenidos en años anteriores, y tomando en cuenta la tendencia de los factores internos (objetivos, metas, estrategias y políticas) y externos (políticos, tributarios, capacidad de compra de los consumidores, tendencias, gustos, ingreso) de la empresa, así como los recursos para alcanzarlos, es decir, son los planes aprobados expresados en términos financieros para el ejercicio económico.

Elaboración

Es necesario conocer la información de cada una de las secciones o departamentos de la empresa.

En esta etapa se cuantifica los datos proporcionados, pues como ya se anotó, los objetivos se deben expresar en términos monetarios y se inicia el proceso de sistematización de la información que debe condensarse en cédulas específicas y en cédulas sumarias, que constituyen los soportes del presupuesto.

También se involucran los diferentes cálculos, cuadros, estadísticas y demás información que forme parte de los datos presentados.

Ejecución

Es la realización de los planes establecidos en el presupuesto, consecuentemente se irán alcanzando los objetivos trazados.

Control

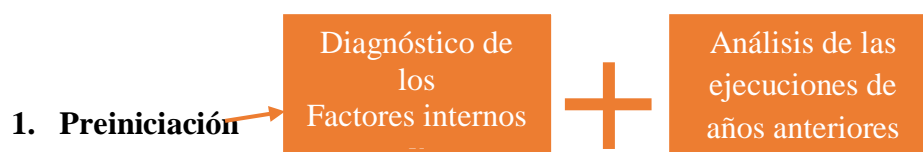
En esta etapa, nos permite reforzar los aciertos y controlar las fallas producidas en la ejecución diaria de la actividades, pudiéndose realizar antes, durante o después de la ejecución presupuestaria.

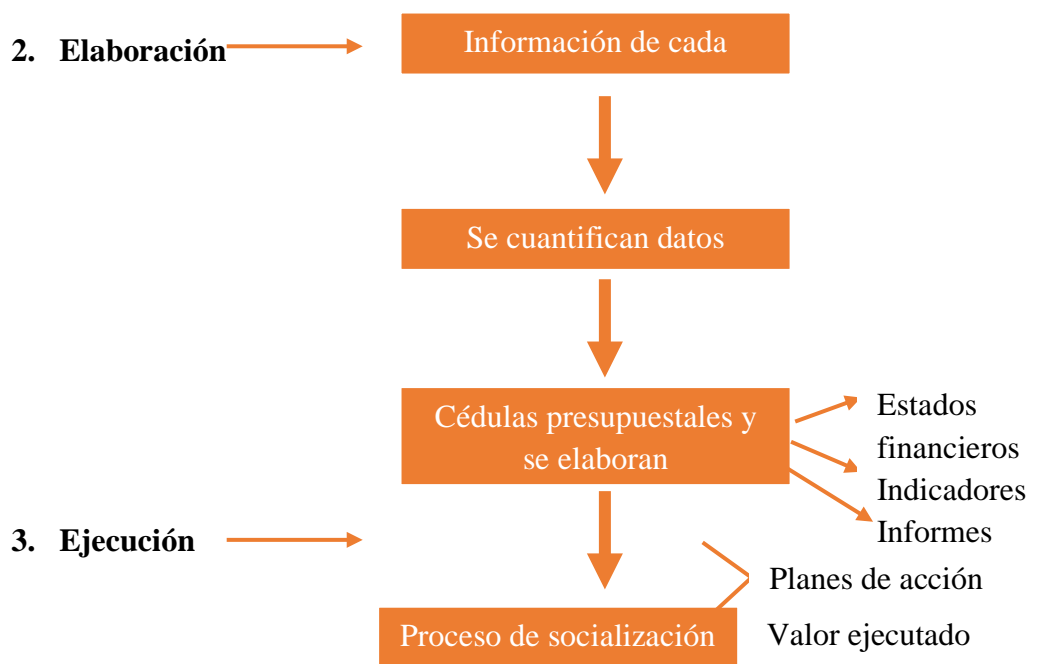
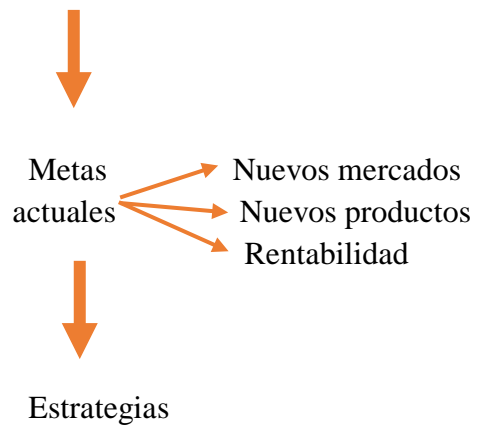
Evaluación

Corresponde a la fase del presupuesto en la que se analiza y evalúa la gestión llevada a cabo por la administración en la ejecución del presupuesto, determinando tanto. El resultado de este análisis es un informe que contiene los comentarios y recomendaciones respecto de las variaciones y el cumplimiento o no de las metas previamente establecidas en la planificación”.

Las etapas del presupuesto ayudan a evaluar los resultados a través de un análisis de tendencias de factores, y así alcanzar los objetivos establecidos por la administración a corto plazo, ya que esto puede establecer el diagnóstico que ayudara a sentar los fundamentos del planeamiento estratégico y táctico de manera que ayuda a la toma de decisiones.

Gráfico N. 18





4. Control → Medidas para subsanar inconsistencias

5. Evaluación → Informe final

- < Aciertos
- < Fallas

FUENTE: (Burbano, 2005)

Grafico 18 Pre iniciación

Presupuesto de ventas

Ilustración N. 5



Ilustración 5 Presupuesto de Ventas

Se elabora necesariamente a partir de la cantidad de unidades o volumen de ventas que se espera realizar durante el periodo cubierto por el mismo, y luego se procede a realizar el presupuesto monetario.

Elementos:

- Productos que comercializa la empresa.
- Servicios que prestará.
- Los ingresos que percibirá.
- Los precios unitarios de cada producto o servicio.
- El nivel de venta de cada producto.
- El nivel de venta de cada servicio.

Presupuesto de Cobranzas

Ilustración N. 6



Ilustración 6 Presupuesto de Cobranzas

Según (Ortega Castro, 2008)

Este presupuesto facilita la entrada de dinero por las ventas efectuadas por la empresa y de acuerdo a las políticas de crédito trazadas por la misma, ya que con esto permitirá tomar decisiones adecuadas para obtener un mayor rendimiento financiero.

Presupuesto de Compras

Ilustración N. 7

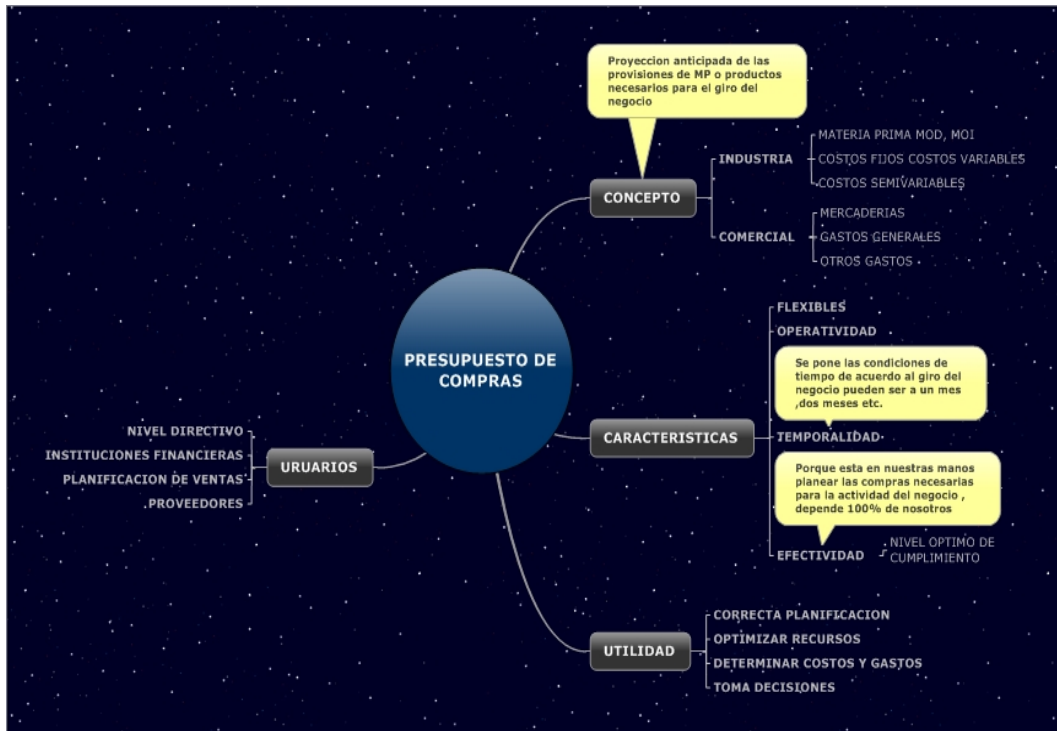


Ilustración 7 Presupuesto de Compras

Según (Ortega Castro, 2008)

El Presupuesto de Compras es una herramienta importante en la empresa, para poder controlar de mejor manera, eficaz y eficiente las compras y realizar las obligaciones que tienen establecidas las organización, y de esa manera ayudara a la toma de decisiones oportunas que beneficien y optimicen el desenvolvimiento de la

empresa y la excelente administración del mismo. Se elabora en base al presupuesto de ventas.

Utilidad

Las principales utilidades de este presupuesto son:

- Correcta Planificación
- Optimizar Recursos
- Determinar Costos y Gastos
- Toma de Decisiones
- Abastecimiento oportuno de mercaderías o materias primas para cubrir la demanda.

Presupuesto de Pago de Compras

Radica en los pagos por las compras de mercaderías y se basa en el presupuesto de compras, ya que el periodo de pagos debe ser mayor que el de cobranzas con el fin de disponer de fondos para cubrir las obligaciones en los periodos establecidos.

Presupuesto de Gastos

Ilustración N.8

Presupuesto de Gastos				
Proyecto Servicio: "Cleaning Service"				
Equipo: "Second Force"				
Cant	Medida	Detalle	Precio Unit.	Total Ppto.
1	escoba	multipropósito	\$ 2399	\$ 2399
2	paños	multiuso	\$ 490	\$ 980
1	pala	plástica	\$ 1450	\$ 1450
1	balde	escurridor	Disponible	Disponible
4	flores	falsas	Disponible	Disponible
		Imprevistos (20% total)	\$ 966	\$ 4829
		Total Gastos		\$ 5796

Ilustración 8 Presupuesto de Gastos

El presupuesto de gastos incluirá el importe de los créditos necesarios para atender las obligaciones de pago que surjan en el ejercicio; e indica las cantidades máximas que puede gastar la empresa, las obligaciones de pago que hayan tenido lugar en ese año no podrán ser superiores a los créditos presupuestados.

Presupuesto de Caja

Ilustración N.9



Ilustración 9 Presupuesto de Caja

Según (Ortega Castro, 2008)

El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, nos muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo (dinero en efectivo) de la empresa, para un periodo de tiempo determinado, ya que nos permite tomar decisiones adecuadas en donde la empresa pueda tener un tener un déficit o un excedente de efectivo.

Este presupuesto permite que la empresa proyecte sus necesidades a corto plazo.

6.7 METODOLOGÍA MODELO OPERATIVO

Diagnóstico Empresarial

La empresa dispone de una amplia y eficiente red de distribución en la zona centro del país de alimentos no perecibles, cuenta con marcas reconocidas razón por el cual se ha convertido en una fortaleza dentro del mercado.

Filosofía Corporativa

Disama Cía. Ltda. está fundamentada en cuatro valores centrales integridad, honestidad, responsabilidad y solidaridad que inspiran su propósito y los principios que guían sus relaciones dentro y fuera de la empresa.

Propósito

Distribuidora Disama Cía. Ltda. fue creada para alimentar bien a través de las

marcas que distribuye, de igual manera aportando con un gran número de fuentes de trabajo en un ambiente dinámico y eficiente.

Objetivos

- Incrementar su nivel de ventas ofertando sus productos fuera de la región centro.
- Aumentar el número de activos adquiriendo un terreno en la parroquia de Huachi Grande el mismo que va a servir en un futuro para la construcción de bodegas y oficinas de la distribuidora
- Mejorar el tiempo y servicio de entrega de los productos adquiriendo un camión.
- Realizar más promociones de ventas que incentiven a los clientes a adquirir más productos.

Consumidores

La responsabilidad fundamental de la Distribuidora Disama Cía. Ltda. es brindar productos saludables e innovadores sin olvidar la calidad del producto.

La empresa se esfuerza por crear valor que se pueda sostener a lo largo del tiempo cubriendo las necesidades del consumidor ofreciéndoles una amplia variedad de producto que contribuye al bienestar y satisfacción de sus familias.

Colaboradores

Disama ofrece a sus colaboradores estabilidad laboral y un ambiente dinámico para que se sientan a gusto a realizar sus labores diarias dentro de la empresa, sin olvidar el compromiso solidario y respetuoso que tiene la empresa con el bienestar de cada uno de ellos.

Reconoce el talento humano y ofrece una remuneración equitativa tomando en cuenta el trabajo en equipo y la delegación con responsabilidad como elementos importantes para cumplir con la misión de la institución motiva y acoge sugerencia de los colaboradores para el bien de la compañía.

Clientes

Disama trabaja junto a sus clientes ofreciéndoles siempre productos de calidad y variedad focaliza sus ventas a los supermercados mayoristas y minoristas de la zona centro del país, atiende sus pedidos de sus clientes con un servicio rápido y entrega inmediata.

Proveedores

Son muchos los proveedores que trabajan con Disama, los mismos que brindan un beneficio justo en cada negociación, dentro de un marco de comportamiento ético y responsable.

Misión

Comercializar y distribuir productos de primera necesidad y de muy alta calidad en

la zona centro del país. Nuestra filosofía de empresa se basa en el comercio equitativo, lo que implica buenas relaciones y un trato justo hacia nuestro proveedor, clientes y colaboradores; así como un esfuerzo mutuo para conseguir un crecimiento sostenible de nuestra empresa y de su calidad de vida

Visión

Ser la empresa líder en la comercialización y distribución de productos alimenticios de primera necesidad en el Ecuador.

Identificación de Variables FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

Análisis Interno

Fortalezas

- La empresa cuenta con el reconocimiento positivo de sus clientes por su nombre y las marcas que distribuye.
- Amplia y eficiente red de distribución de alimentos.

- El comercio equitativo favorece la relación entre el comprador y el proveedor, lo cual facilita el intercambio de ideas que beneficien a ambas partes.
- La empresa cuenta con instalaciones apropiadas y maquinarias que le permite desarrollar de manera adecuada sus actividades.

Debilidades

- No existe una planificación apropiada para las compras de mercaderías por lo que en ocasiones no se cuenta con el stock para abastecer la demanda existente o por lo contrario hay productos que permanecen mucho tiempo en bodega.
- Limitaciones en los canales de distribución, por ser un producto de carácter masivo.
- Actualmente la empresa mantiene una amplia deuda con sus proveedores, debido a que la recuperación de cartera no se realiza apropiadamente.

Análisis Externos

Oportunidades

- Demanda creciente en la venta y consumo de este tipo de productos.
- Socialmente existen fechas del año en que el consumo de los productos que ofrece la empresa tiene un incremento notable en donde las ventas en estos periodos recompensa el déficit que existen en otras temporadas.

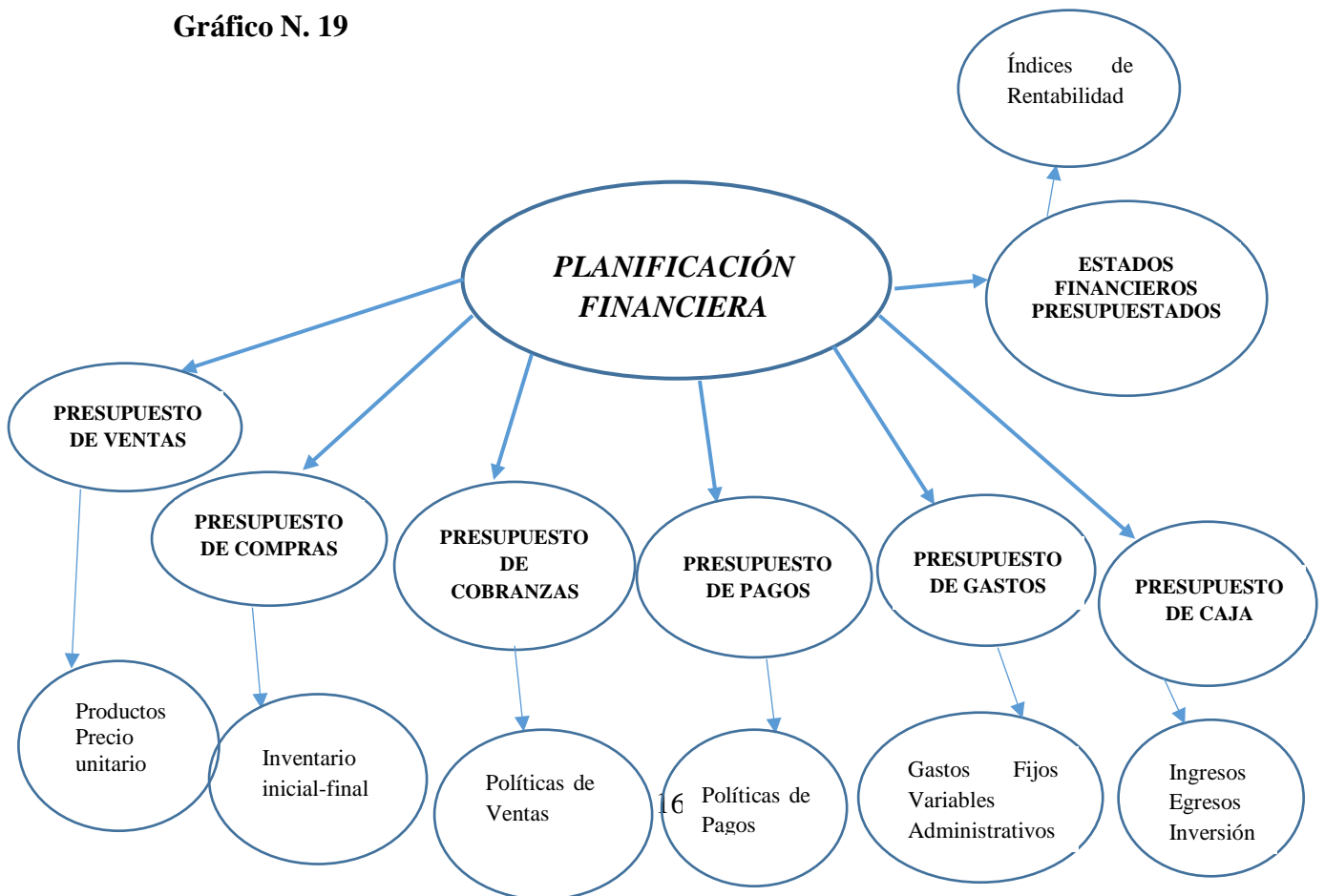
- Ahorros en publicidad ya que la mayoría de productos que ofrece Disama son conocidos y no necesitan de la misma.

Amenazas

- Existe una gran cantidad de productos sustitutos en el mercado y aún bajo costo.
- Que nuestros clientes no cuentan con el efectivo al momento de hacer la ruta de cobro, lo que nos dificultan el flujo de efectivo.
- La variación en los gustos de los clientes, ya que siempre están variando su alimentación por lo que los productos no siempre tienen la misma demanda.

Modelo Gráfico

Gráfico N. 19



PRESUPUESTO DE VENTAS

En base a los datos históricos de ventas en los períodos Enero-Diciembre 2013, y Enero-Diciembre 2014, con la tendencia de crecimiento obtenida se determinó la cantidad de ventas para el año 2015, y mediante la composición mensual de ventas en los años anteriores se determinó la cantidad de ventas que corresponden a cada mes del periodo 2015.

Cuadro N. 01 Lista de Productos Estrella

LISTA DE PRODUCTOS ESTRELLA COSTO Y PRECIO DE VENTA				
N.	PRODUCTOS	COSTO	PRECIO DE VENTA	PVP
1	CARAMELOS SURTIDO BX30	1,1	1,38	1,5
2	GALLETA COCAD PQ18 C*60	2,6	2,88	2,99
3	GALLETA ZOOLOGIA VAINILLA B*15	1,91	2,05	2,2
4	FIDEO ENROSCADO DANE 400G. C*37	0,74	0,86	0,9
5	MAICENA IRIS FDA. 200 GR. C*48	0,76	0,89	0,95
6	ATUN REAL ABRE FACIL C*48	1,15	1,22	1,25
7	CLOROX NORMAL SACHET 120CC C*100	0,19	0,24	0,3
8	MINERVA POPULAR 100G. C*40	0,72	0,82	0,85
9	AVENA QUAKER 500GR B*25	0,81	0,88	1
10	SARDINA TINAPA TOMATE ABRE FACIL	0,84	0,93	1

Cuadro 1 Lista de Productos Estrella

Cuadro N.02 Presupuesto de Ventas 2015

CARAMELOS SURTIDO BX30						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	16097	22885	0,421693	7,34%	30073	41500,74
Febrero	14922	26653	0,786155	8,55%	38384	52969,92
Marzo	17388	18972	0,091097	6,08%	20556	28367,28
Abril	16195	22113	0,365421	7,09%	28031	38682,78
Mayo	20452	29047	0,420252	9,31%	37642	51945,96
Junio	20439	28887	0,413327	9,26%	37335	51522,3
Julio	21290	26210	0,231094	8,40%	31130	42959,4

Agosto	25734	27009	0,049545	8,66%	28284	39031,92
Septiembre	24526	25595	0,043586	8,21%	26664	36796,32
Octubre	21665	26866	0,240065	8,61%	32067	44252,46
Noviembre	27729	28084	0,012802	9,01%	28439	39245,82
Diciembre	28023	29547	0,054384	9,47%	31071	42877,98
TOTAL	254460	311868		100,00%	369676	510152,88

Cuadro 2 Presupuesto de Ventas

Ventas Unidades 2015	
ene-13	16097
ene-14	22885
ene-15	30073



FÓRMULA: PRONOSTICO (AÑO PRESUPUESTADO;VTAS 2013:VTAS 2014;AÑO 2013 : AÑO 2014)

GALLETA COCADA PQ18 C*60						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	44982	73102	0,625139	6,87%	101222	291519,36
Febrero	79464	64061	(0,193836)	6,02%	48658	140135,04
Marzo	67678	91458	0,351370	8,60%	115238	331885,44
Abril	69678	89804	0,288843	8,44%	109930	316598,4
Mayo	80516	85167	0,057765	8,01%	89818	258675,84
Junio	71978	84959	0,180347	7,99%	97940	282067,2
Julio	85933	107555	0,251615	10,11%	129177	372029,76
Agosto	89110	101908	0,143620	9,58%	114706	330353,28
Septiembre	92379	101280	0,096353	9,52%	110181	317321,28
Octubre	85319	98215	0,151150	9,23%	111111	319999,68
Noviembre	74241	81340	0,095621	7,65%	88439	254704,32
Diciembre	55655	84767	0,523080	7,97%	113879	327971,52
TOTAL	896933	1063616		100,00%	1230299	3543261,12

GALLETA ZOOLOGIA VAINILLA B*15						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	7097	16121	1,271523	8,00%	25145	51547,25
Febrero	15525	10692	(0,311304)	5,30%	5859	12010,95
Marzo	14112	21703	0,537911	10,77%	29294	60052,7
Abril	17934	11834	(0,340136)	5,87%	5734	11754,7

Mayo	12144	17284	0,423254	8,57%	22424	45969,2
Junio	16750	13649	(0,185134)	6,77%	10548	21623,4
Julio	19228	22902	0,191076	11,36%	26576	54480,8
Agosto	19574	19896	0,016450	9,87%	20218	41446,9
Septiembre	15685	18200	0,160344	9,03%	20715	42465,75
Octubre	19668	18873	(0,040421)	9,36%	18078	37059,9
Noviembre	12819	14859	0,159139	7,37%	16899	34642,95
Diciembre	14788	15551	0,051596	7,72%	16314	33443,7
TOTAL	185324	201564		100,00%	217804	446498,2

FIDEO ENROSCADO DANE 400GC*37						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2014
Enero	10449	12422	0,188822	10,63%	14395	12379,7
Febrero	7636	9330	0,221844	7,98%	11024	9480,64
Marzo	7424	9322	0,255657	7,98%	11220	9649,2
Abril	7769	10843	0,395675	9,28%	13917	11968,62
Mayo	9244	7360	(0,203808)	6,30%	5476	4709,36
Junio	7574	8533	0,126617	7,30%	9492	8163,12
Julio	7058	11331	0,605412	9,70%	15604	13419,44
Agosto	8442	10037	0,188936	8,59%	11632	10003,52
Septiembre	9624	9748	0,012884	8,34%	9872	8489,92
Octubre	12897	9695	(0,248275)	8,30%	6493	5583,98
Noviembre	9458	9020	(0,046310)	7,72%	8582	7380,52
Diciembre	6285	9218	0,466667	7,89%	12151	10449,86
TOTAL	103860	116859		100,00%	129858	111677,88

MAICENA IRIS FDA. 200 GR. C*48						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	3481	3928	0,128411	13,03%	4375	3893,75
Febrero	2669	2859	0,071188	9,48%	3049	2713,61
Marzo	1646	2092	0,270960	6,94%	2538	2258,82
Abril	2056	2104	0,023346	6,98%	2152	1915,28
Mayo	1495	1979	0,323746	6,56%	2463	2192,07
Junio	1891	1986	0,050238	6,59%	2081	1852,09
Julio	1285	2446	0,903502	8,11%	3607	3210,23
Agosto	1902	2026	0,065195	6,72%	2150	1913,5
Septiembre	1284	1469	0,144081	4,87%	1654	1472,06
Octubre	2118	2331	0,100567	7,73%	2544	2264,16
Noviembre	3185	4194	0,316797	13,91%	5203	4630,67
Diciembre	2099	2735	0,303001	9,07%	3371	3000,19
TOTAL	25111	30149		100,00%	35187	31316,43

ATUN REAL ABRE FACIL C*48						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	3132	2895	(0,075670)	9,74%	2658	3242,76
Febrero	1311	1882	0,435545	6,33%	2453	2992,66
Marzo	2048	3242	0,583008	10,91%	4436	5411,92
Abril	1060	2374	1,239623	7,99%	3688	4499,36
Mayo	1507	2173	0,441938	7,31%	2839	3463,58
Junio	1460	2091	0,432192	7,04%	2722	3320,84
Julio	1923	2099	0,091524	7,06%	2275	2775,5
Agosto	1046	1695	0,620459	5,70%	2344	2859,68
Septiembre	1506	1862	0,236388	6,26%	1150	1403
Octubre	1342	2835	1,112519	9,54%	4328	5280,16
Noviembre	1006	4619	3,591451	15,54%	8232	10043,04
Diciembre	996	1954	0,961847	6,57%	2912	3552,64
TOTAL	18337	29721		100,00%	40037	48845,14

CLOROX NORMAL SACHET 120CC C*100						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	4000	4705	0,176250	14,76%	5410	1298,4
Febrero	2236	2842	0,271020	8,92%	3448	827,52
Marzo	3866	3920	0,013968	12,30%	3974	953,76
Abril	3585	3749	0,045746	11,76%	3913	939,12
Mayo	1690	1801	0,065680	5,65%	1912	458,88
Junio	2057	2599	0,263491	8,15%	2722	653,28
Julio	1226	1800	0,468189	5,65%	2374	569,76
Agosto	1645	1831	0,113070	5,74%	2017	484,08
Septiembre	852	2465	1,893192	7,73%	4078	978,72
Octubre	1400	2120	0,514286	6,65%	2840	681,6
Noviembre	1441	2190	0,519778	6,87%	2939	705,36
Diciembre	1655	1852	0,119033	5,81%	2049	491,76
TOTAL	25653	31874		100,00%	37676	9042,24

MINERVA POPULAR 100G. C*40						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	1378	1864	0,352685	9,90%	2350	1927

Febrero	1382	1504	0,088278	7,99%	1626	1333,32
Marzo	1315	1485	0,129278	7,89%	1655	1357,1
Abril	1413	1631	0,154282	8,66%	1849	1516,18
Mayo	1155	1445	0,251082	7,68%	1735	1422,7
Junio	1580	1701	0,076582	9,04%	1822	1494,04
Julio	1556	1894	0,217224	10,06%	2232	1830,24
Agosto	1736	1978	0,139401	10,51%	2220	1820,4
Septiembre	1169	1256	0,074423	6,67%	1343	1101,26
Octubre	985	1274	0,293401	6,77%	1563	1281,66
Noviembre	1026	1442	0,405458	7,66%	1858	1523,56
Diciembre	1129	1350	0,195748	7,17%	1571	1288,22
TOTAL	15824	18824		100,00%	21824	17895,68

AVENA QUAKER 500GR B*25						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	1435	1503	0,047387	8,00%	1571	1382,48
Febrero	1059	1110	0,048159	5,91%	1161	1021,68
Marzo	1249	1604	0,284227	8,54%	1959	1723,92
Abril	1644	1986	0,208029	10,57%	2328	2048,64
Mayo	1075	1126	0,047442	5,99%	1177	1035,76
Junio	1154	1356	0,175043	7,22%	1558	1371,04
Julio	1293	1795	0,388244	9,55%	2297	2021,36
Agosto	1732	2005	0,157621	10,67%	2278	2004,64
Septiembre	1113	1406	0,263252	7,48%	1699	1495,12
Octubre	1322	1486	0,124054	7,91%	1650	1452
Noviembre	1810	1992	0,100552	10,60%	2174	1913,12
Diciembre	1250	1419	0,135200	7,55%	1588	1397,44
TOTAL	16136	18788		100,00%	21440	18867,2

SARDINA TINAPA TOMATE ABRE FACIL						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2013	Ventas Unidades AÑO 2014	Crecimiento	Porcentaje	Ventas Unidades AÑO 2015	Ventas USD 2015
Enero	2637	2717	0,030338	15,28%	2797	2601,21
Febrero	556	827	0,487410	4,65%	1098	1021,14
Marzo	1266	1394	0,101106	7,84%	1522	1415,46
Abril	2550	2623	0,028627	14,75%	2696	2507,28
Mayo	603	1012	0,678275	5,69%	1421	1321,53
Junio	926	1205	0,301296	6,78%	1484	1380,12
Julio	2122	2270	0,069746	12,77%	2418	2248,74
Agosto	940	1005	0,069149	5,65%	1070	995,1
Septiembre	761	1112	0,461235	6,25%	1463	1360,59
Octubre	523	845	0,615679	4,75%	1167	1085,31
Noviembre	1686	1780	0,055753	10,01%	1874	1742,82
Diciembre	898	988	0,100223	5,56%	1078	1002,54

TOTAL	15468	17778		100,00%	20088	18681,84
--------------	--------------	--------------	--	----------------	--------------	-----------------

PRESUPUESTO DE VENTAS CONSOLIDADO 2015

PRESUPUESTO DE VENTAS		
Meses	Ventas Unidades	Ventas
	AÑO 2015	USD 2015
Enero	189996	411292,65
Febrero	116760	224506,48
Marzo	192392	443075,6
Abril	174238	392430,36
Mayo	166907	371194,88
Junio	167704	373447,43
Julio	217690	495545,23
Agosto	186919	430913,02
Septiembre	178819	412884,02
Octubre	181841	418940,91
Noviembre	164639	356532,18
Diciembre	185984	425475,85
TOTAL	2123889	4756238,61

ELABORADO POR: Tamara Amores

PRESUPUESTO DE COMPRAS

Cuadro N. 03

CARAMELOS SURTIDO BX30						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	30073	1253	1253	30073	1,1	33080,35
Febrero	38384	1599	1253	38730	1,1	42603,37
Marzo	20556	857	1599	19813	1,1	21794,48
Abril	28031	1168	857	28342	1,1	31176,70
Mayo	37642	1568	1168	38042	1,1	41846,70
Junio	37335	1556	1568	37322	1,1	41054,43
Julio	31130	1297	1556	30871	1,1	33958,60
Agosto	28284	1179	1297	28165	1,1	30981,96
Septiembre	26664	1111	1179	26597	1,1	29256,15
Octubre	32067	1336	1111	32292	1,1	35521,34

Noviembre	28439	1185	1336	28288	1,1	31116,62
Diciembre	31071	1295	1185	31181	1,1	34298,73
TOTAL	369676	15403	15362	369718		406689

Cuadro 3 Presupuesto de Compras

Tiempo reposición:	de		15 días
Rotación:		24	360/15
Cálculo del Inv. Merc.			30073/24=1253

GALLETA COCAD PQ18 C*60						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	101222	4218	4218	101222	2,6	263176,12
Febrero	48658	2027	4218	46467	2,6	120815,28
Marzo	115238	4802	2027	118012	2,6	306831,63
Abril	109930	4580	4802	109709	2,6	285242,97
Mayo	89818	3742	4580	88980	2,6	231348,00
Junio	97940	4081	3742	98278	2,6	255523,88
Julio	129177	5382	4081	130479	2,6	339244,21
Agosto	114706	4779	5382	114103	2,6	296667,91
Septiembre	110181	4591	4779	109992	2,6	285980,39
Octubre	111111	4630	4591	111150	2,6	288989,35
Noviembre	88439	3685	4630	87494	2,6	227485,27
Diciembre	113879	4745	3685	114939	2,6	298841,40
TOTAL	1230299	51262	50736	1230826		3200146,41

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		101222/24=4218

GALLETA ZOOLOGIA VAINILLA B*15						
Meses	Ventas Unidades AÑO	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015

	2015			2015		
Enero	25145	1048	1048	25.145	1,91	48026,39
Febrero	5859	244	1048	5.055	1,91	9655,29
Marzo	29294	1221	244	30.270	1,91	57816,58
Abril	5734	239	1221	4.752	1,91	9076,96
Mayo	22424	934	239	23.119	1,91	44158,09
Junio	10548	440	934	10.053	1,91	19201,55
Julio	26576	1107	440	27.244	1,91	52035,72
Agosto	20218	842	1107	19.953	1,91	38110,39
Septiembre	20715	863	842	20.736	1,91	39605,20
Octubre	18078	753	863	17.968	1,91	34319,12
Noviembre	16899	704	753	16.850	1,91	32183,26
Diciembre	16314	680	704	16.290	1,91	31113,18
TOTAL	217804	9075	9444	217.435		415301,73

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		25145/24=1048

FIDEO ENROSCADO DANE 400G. C*37						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	14395	600	600	14395	0,74	10652,15
Febrero	11024	459	600	10883	0,74	8053,67
Marzo	11220	468	459	11228	0,74	8308,84
Abril	13917	580	468	14029	0,74	10381,74
Mayo	5476	228	580	5124	0,74	3791,98
Junio	9492	396	228	9659	0,74	7147,91
Julio	15604	650	396	15859	0,74	11735,41
Agosto	11632	485	650	11467	0,74	8485,21
Septiembre	9872	411	485	9799	0,74	7251,01
Octubre	6493	271	411	6352	0,74	4700,63
Noviembre	8582	358	271	8669	0,74	6415,09
Diciembre	12151	506	358	12300	0,74	9101,78
TOTAL	129858	5.411	5505	129764		96025,42

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		14395/24=600

MAICENA IRIS FDA. 200 GR. C*48						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	4375	182	182	4375	0,76	3325,22
Febrero	3049	127	182	2994	0,76	2275,47
Marzo	2538	106	127	2517	0,76	1912,70
Abril	2152	90	106	2136	0,76	1623,30
Mayo	2463	103	90	2476	0,76	1881,73
Junio	2081	87	103	2065	0,76	1569,46
Julio	3607	150	87	3671	0,76	2789,64
Agosto	2150	90	150	2089	0,76	1587,86
Septiembre	1654	69	90	1633	0,76	1241,33
Octubre	2544	106	69	2581	0,76	1961,62
Noviembre	5203	217	106	5314	0,76	4038,48
Diciembre	3371	140	217	3295	0,76	2503,95
TOTAL	35187	1.466	1507,375	35145,75		26710,77

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		4375/24=182

ATÚN REAL ABRE FACIL C*48						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	2658	111	111	2658	1,15	3056,41
Febrero	2453	102	111	2444	1,15	2810,84
Marzo	4436	185	102	4519	1,15	5196,42
Abril	3688	154	185	3657	1,15	4205,36
Mayo	2839	118	154	2804	1,15	3224,17
Junio	2722	113	118	2717	1,15	3124,69

Julio	2275	95	113	2256	1,15	2594,83
Agosto	2344	98	95	2347	1,15	2698,91
Septiembre	1150	48	98	1100	1,15	1265,29
Octubre	4328	180	48	4460	1,15	5129,48
Noviembre	8232	343	180	8395	1,15	9653,87
Diciembre	2912	121	343	2690	1,15	3093,88
TOTAL	40037	1668	1658	40047		46054,15

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		2658/24=111

CLOROX NORMAL SACHET 120CC C*100						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	5410	225	225	5410	0,19	1027,98
Febrero	3448	144	225	3367	0,19	639,67
Marzo	3974	166	144	3996	0,19	759,22
Abril	3913	163	166	3910	0,19	742,99
Mayo	1912	80	163	1829	0,19	347,44
Junio	2722	113	80	2756	0,19	523,59
Julio	2374	99	113	2360	0,19	448,31
Agosto	2017	84	99	2002	0,19	380,40
Septiembre	4078	170	84	4164	0,19	791,14
Octubre	2840	118	170	2788	0,19	529,80
Noviembre	2939	122	118	2943	0,19	559,19
Diciembre	2049	85	122	2012	0,19	382,26
TOTAL	37676	1570	1709	37537		7131,99

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		5410/24=225

MINERVA POPULAR 100G. C*40

Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	2350	98	98	2350	0,72	1691,94
Febrero	1626	68	98	1596	0,72	1148,94
Marzo	1655	69	68	1656	0,72	1192,47
Abril	1849	77	69	1857	0,72	1337,1
Mayo	1735	72	77	1730	0,72	1245,78
Junio	1822	76	72	1826	0,72	1314,45
Julio	2232	93	76	2249	0,72	1619,34
Agosto	2220	93	93	2220	0,72	1598,04
Septiembre	1343	56	93	1306	0,72	940,65
Octubre	1563	65	56	1572	0,72	1131,96
Noviembre	1858	77	65	1870	0,72	1346,61
Diciembre	1571	65	77	1559	0,72	1122,51
TOTAL	21824	909	942	21791		15689,79

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		2350/24=98

AVENA QUAKER 500GR B*25						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	1571	65	65	1571	0,81	1272,88
Febrero	1161	48	65	1144	0,81	926,94
Marzo	1959	82	48	1992	0,81	1613,72
Abril	2328	97	82	2343	0,81	1898,13
Mayo	1177	49	97	1129	0,81	914,52
Junio	1558	65	49	1574	0,81	1274,84
Julio	2297	96	65	2328	0,81	1885,51
Agosto	2278	95	96	2277	0,81	1844,54
Septiembre	1699	71	95	1675	0,81	1356,65
Octubre	1650	69	71	1648	0,81	1334,85
Noviembre	2174	91	69	2196	0,81	1778,63
Diciembre	1588	66	91	1564	0,81	1266,50
TOTAL	21440	893	892	21442		17367,72

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		1571/24=65

SARDINA TINAPA TOMATE ABRE FACIL						
Meses	Ventas Unidades AÑO 2015	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS UNIDADES 2015	COSTO DE COMPRA	COMPRAS USD 2015
Enero	2797	117	117	2797	0,84	2349,095
Febrero	1098	46	117	1027	0,84	862,47
Marzo	1522	63	46	1540	0,84	1293,32
Abril	2696	112	63	2745	0,84	2305,73
Mayo	1421	59	112	1368	0,84	1149,015
Junio	1484	62	59	1487	0,84	1248,765
Julio	2418	101	62	2457	0,84	2063,81
Agosto	1070	45	101	1014	0,84	851,62
Septiembre	1463	61	45	1479	0,84	1242,675
Octubre	1167	49	61	1155	0,84	969,92
Noviembre	1874	78	49	1903	0,84	1598,905
Diciembre	1078	45	78	1045	0,84	877,66
TOTAL	20088	837	910	20015		16812,985

Tiempo de reposición:		15 días
rotación:	24	360/15
Cálculo del INV.MERC.		2797/24=117

PRESUPUESTO DE COMPRAS CONSOLIDADO 2015

PRESUPUESTO DE COMPRAS		
Meses	Compras Unidades AÑO 2015	COMPRAS USD 2015
Enero	189996	367658,53
Febrero	113708	189791,94
Marzo	195543	406719,39
Abril	173482	347990,97
Mayo	166602	329907,42
Junio	167737	331983,57

Julio	219773	448375,39
Agosto	185637	383206,84
Septiembre	178482	368930,49
Octubre	181967	374588,07
Noviembre	163922	316175,92
Diciembre	186873	382601,87
TOTAL	2123721	4247930,39

ELABORADO POR: Tamara Amores

CÁLCULO DE INVENTARIOS

Cuadro N. 04 Cálculo de Inventarios

PRODUCTO	INVENTARIO INICIAL	INVENTARIO FINAL	INVENTARIO INICIAL USD	INVENTARIO FINAL USD
CARAMELOS SURTIDO BX30	1253	1295	1353,24	1398,20
GALLETA COCAD PQ18 C*60	4218	4745	10629,36	11957,30
GALLETA ZOOLOGIA VAINILLA B*15	1048	4745	1938,80	8778,17
FIDEO ENROSCADO DISAMA 400G. C*37	600	506	414,00	349,34
MAICENA IRIS FDA. 200 GR. C*48	182	140	129,22	99,73
ATUN REAL ABRE FACIL C*48	111	121	120,99	132,25
CLOROX NORMAL SACHET 120CC C*100	225	85	36,00	13,66
MINERVA POPULAR 100G. C*40	98	65	67,62	45,17
AVENA QUAKER 500GR B*25	65	66	50,70	35,04
SARDINA TINAPA TOMATE ABRE FACIL	117	45	94,77	36,38
TOTAL	7917	11815	14834,70	22845,23

Cuadro 4 Calculo de Inventarios

ELABORADO POR: Tamara Amores

POLÍTICAS DE VENTAS

Mediante un análisis interno de la empresa se determinó, que para mejorar la recuperación de cartera y poder solventar las obligaciones de la empresa es conveniente aplicar la siguiente política de ventas.

Cuadro N. 05 Políticas de Ventas

POLÍTICAS DE VENTAS	
CONTADO	40%

15 DIAS		30%
30 DIAS		20%
45 DIAS		9%
PROVISION INCOBRABLES	CTAS	1%
TOTAL		100%

ELABORADO POR: Tamara Amores

Cuadro 5 Políticas de Ventas

Cuadro N.- 06 PRESUPUESTO DE COBRANZAS

Cuadro 6 Presupuesto de Cobranzas

PRESUPUESTO DE COBRANZAS																
PERIODO	TOTAL VENTAS	2014												CTAS X PROVISION		
		DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	COBRAR	INCOBRABLES
Enero	411292,65		314.061,16	119.274,87												4.112,93
Febrero	224506,48			157.154,54	65.106,88											2.245,06
Marzo	443075,6				310.152,92	128.491,92										4.430,76
Abril	392430,36					274.701,25	113.804,80									3.924,30
Mayo	371194,88						259.836,42	107.646,52								3.711,95
Junio	373447,43							261.413,20	108.299,75							3.734,47
Julio	495545,23								346.881,66	143.708,12						4.955,45
Agosto	430913,02									301.639,11	124.964,78					4.309,13
Septiembre	412884,02										289.018,81	119.736,37				4.128,84
Octubre	418940,91											293.258,64	121.492,86			4.189,41
Noviembre	356532,18												249.572,53	103.394,33		3.565,32
Diciembre	451632,1585	26156,3085												316.142,51	130.973,33	4.516,32
TOTAL	4782394,919	26156,3085	314.061,16	276.429,40	375.259,80	403.193,18	373.641,22	369.059,72	455.181,42	445.347,23	413.983,59	412.995,00	371.065,39	419.536,84	130.973,33	47.823,95

ELABORADO POR: Tamara Amores

POLÍTICAS PARA EL PAGO DE LAS OBLIGACIONES ADQUIRIDAS

Luego de realizar un análisis interno de la empresa se determina que es apropiado de que los pagos se realicen en un periodo más amplio que el periodo de cobros con el fin de que la empresa pueda recaudar dinero necesario para cubrir sus obligaciones, los pagos de compras se realizaran de la siguiente manera:

Cuadro N.- 07 Políticas de Pago

POLÍTICAS DE PAGOS	
CONTADO	40%
30 DIAS	30%
60 DIAS	30%
TOTAL	100%

ELABORADO POR: Tamara Amores

Cuadro 7 Políticas de Pago

Cuadro N. 08 PRESUPUESTO DE PAGOS

Cuadro 8 Presupuesto de Pagos

PRESUPUESTO DE PAGOS AÑO 2015															
PERIODO	COMPRAS	2014	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PENDIENTES
	USD	DICIEMBRE													DE PAGO
Enero	367658,5308		204.963,50	110297,5593	110297,5593										
Febrero	189791,9371			75916,77483	56937,58113	56937,58113									
Marzo	406719,3892				162687,7557	122015,8168	122015,8168								
Abril	347990,9708					139196,3883	104397,2913	104397,29							
Mayo	329907,4204						131962,9682	98972,226	98972,226						
Junio	331983,5708							132793,43	99595,071	99595,0713					
Julio	448375,3883								179350,16	134512,617	134512,6165				
Agosto	383206,8363									153282,735	114962,0509	114962,0509			
Septiembre	368930,4888										147572,1955	110679,1466	110679,1466		
Octubre	374588,0683											149835,2273	112376,4205	112376,4205	
Noviembre	316175,9175												126470,367	94852,77525	94852,77525
Diciembre	440.501,96	57.900,09												176200,7832	264301,1748
TOTAL	4305830,476	57.900,09	204963,5023	186214,3341	329922,896	318149,7862	358376,0762	336162,95	377917,45	387390,422	397046,8629	375476,4248	349525,9341	383429,9789	359153,95

ELABORADO POR: Tamara Amores

Cuadro N. 09 PRESUPUESTO DE GASTOS

Cuadro 9 Presupuestos de Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS													
CONCEPTO	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
GASTOS DE VENTA	201.772,71	14.709,98	14.771,28	14.826,56	14.882,57	17.212,57	14.998,44	15.084,78	21.165,54	15.207,63	17.518,66	15.330,98	26.063,72
GASTOS FIJOS	170.121,93	12.415,00	12.415,00	12.415,00	12.415,00	14.678,98	12.415,00	12.415,00	18.433,00	12.415,00	14.678,98	12.415,00	23.011,00
SUELDOS	115.136,16	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68	9.594,68
XIII SUELDO	10.596,00												10.596,00
XIV SUELDO	6.018,00								6.018,00				
IESS 20,60%	24.132,48	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04
VACACIONES	4.527,96					2.263,98					2.263,98		
FONDO DE RESERVA	9.052,38	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36	754,36
PUBLICIDAD	658,95	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91	54,91
GASTOS VARIABLES	31.650,78	2.294,98	2.356,28	2.411,57	2.467,58	2.533,59	2.583,44	2.669,78	2.732,54	2.792,63	2.839,68	2.915,99	3.052,72
COMISIONES	21.519,91	1.540,00	1.586,20	1.633,79	1.666,46	1.716,46	1.733,62	1.802,96	1.857,05	1.912,77	1.951,02	2.009,55	2.110,03
IMPUESTOS	10.130,87	754,98	770,08	777,78	801,11	817,14	849,82	866,82	875,49	879,86	888,66	906,44	942,69
GASTOS ADMINISTRATIVOS	180.265,65	14.049,14	14.049,14	14.049,14	14.049,14	15.464,12	14.049,14	14.049,14	17.235,14	14.049,14	15.464,12	14.049,14	19.709,18
GASTOS FIJOS	175.295,33	13.634,94	13.634,94	13.634,94	13.634,94	15.049,92	13.634,94	13.634,94	16.820,94	13.634,94	15.049,92	13.634,94	19.294,98
SUELDOS	61.501,56	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13	5.125,13
XIII SUELDO	5.660,04												5.660,04
XIV SUELDO	3.186,00								3.186,00				
IESS 20,60%	24.132,48	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04	2.011,04
VACACIONES	2.829,96					1.414,98					1.414,98		
FONDO DE RESERVA	5.657,74	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48	471,48
DEPRECIACIONES	72.327,55	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30	6.027,30
GASTOS VARIABLES	4.970,32	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19
SERVICIOS BASICOS	4.970,32	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19	414,19
TOTAL GASTOS	382.038,36	28.759,11	28.820,41	28.875,70	28.931,71	32.676,69	29.047,58	29.133,92	38.400,67	29.256,76	32.982,78	29.380,12	45.772,90

ELABORADO POR: Tamara Amores

PRESUPUESTO DE CAJA

Tomando en cuenta que a partir del mes de Febrero la empresa cuenta con un superávit en caja, y dada la necesidad en la empresa de adquirir un camión para la entrega de sus productos dentro y fuera de la ciudad, se recomienda adquirir los dos camiones cuyo costo unitario es de \$ 29.000.

Además la adquisición de un terreno en la Parroquia Huachi Grande el cual servirá en el futuro para trasladar sus oficinas y bodegas en este sitio valorado en \$ 53.000.

CUADRO N. 10 PRESUPUESTO DE CAJA

Cuadro 10 Presupuesto de Caja

PRESUPUESTO DE CAJA												
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL	47.762,08	300.053,27	367.475,22	312.463,72	374.602,70	292.742,02	298.447,31	382.304,66	339.341,49	333.048,76	312.965,44	311.152,07
INGRESOS												
VENTAS CONTADO	314.061,16	157.154,54	310.152,92	274.701,25	259.836,42	261.413,20	346.881,66	301.639,11	289.018,81	293.258,64	249.572,53	316.142,51
VENTAS CREDITO	290.625,65	119.274,87	65.106,88	128.491,92	113.804,80	107.646,52	108.299,75	143.708,12	124.964,78	119.736,37	121.492,86	103.394,33
TOTAL INGRESOS	604.686,81	276.429,40	375.259,80	403.193,18	373.641,22	369.059,72	455.181,42	445.347,23	413.983,59	412.995,00	371.065,39	419.536,84
DISPONIBLE	652.448,89	576.482,68	742.735,02	715.656,90	748.243,92	661.801,74	753.628,73	827.651,89	753.325,08	746.043,76	684.030,83	730.688,91
EGRESOS												
COMPRAS CONTADO	204.963,50	75.916,77	162.687,76	139.196,3883	131.962,97	132.793,43	179.350,16	153.282,73	147.572,20	149.835,23	126.470,37	176.200,78
PAGO PROVEEDORES	193.000,30	110.297,56	167.235,14	178.953,40	226.413,11	203.369,52	198.567,30	234.107,69	249.474,67	225.641,1975	223.055,57	207.229,20
GASTOS ADMINISTRATIVOS	8.021,84	14.049,14	14.049,14	14.049,14	15.464,12	14.049,14	14.049,14	17.235,14	14.049,14	15.464,12	14.049,14	19.709,18
GASTOS DE VENTA	14.709,98	8.743,98	8.799,27	8.855,27	11.185,27	8.971,14	9.057,48	15.138,24	9.180,33	11.491,36	9.303,68	20.036,42
TERRENO (HUACHI GRANDE BODEGAS)			53.000,00									
VEHICULO (1 CAMION)						29.000,00						
REPARTICION UTILIDADES ACCIONISTAS								68.546,60				
TOTAL EGRESOS	420.695,62	209.007,45	405.771,30	341.054,20	385.025,46	388.183,22	401.024,07	488.310,40	420.276,33	402.431,90	372.878,76	423.175,58
SALDO PRELIMINAR	231.753,27	367.475,22	336.963,72	374.602,70	363.218,46	273.618,51	352.604,66	339.341,49	333.048,76	343.611,86	311.152,07	307.513,34
DECISIONES DE INVERSIÓN O FINANCIAMIENTO												
DEPÓSITOS A PLAZO FIJO			24.500,00									
RETIRO DE INVERSIONES						24.500,00						
INTERES GANADO EN INVERSIONES						328,80						
PRÉSTAMO	68.300,00						29.700,00					
PAGO PRESTAMOS					68.300,00					29.700,00		
PAGO DE INTERESES					2.176,44					946,42		
SALDO FINAL DESPUÉS DE INVERS. O FINANC.	300.053,27	367.475,22	312.463,72	374.602,70	292.742,02	298.447,31	382.304,66	339.341,49	333.048,76	312.965,44	311.152,07	307.513,34
NIVEL MÍNIMO DE LIQUIDEZ REQUERIDO	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21	299.971,21
TOTAL	82,06	67.504,01	12.492,51	74.631,49	(7.229,19)	(1.523,90)	82.333,45	39.370,28	33.077,55	12.994,23	11.180,86	7.542,13

ELABORADO POR: Tamara

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Según (Ortega Castro, 2008)

“Los estados financieros proforma o proyectados constituyen el producto final del proceso de planeación financiera de una empresa. Normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados de ingresos pro-forma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el Balance pro-forma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

Los estados financieros proyectados constituyen una herramienta sumamente útil:

En forma interna: Permiten a la administración visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones que pueden presentarse en el futuro.

En forma externa: Sirven de base para tomar decisiones de crédito y/o inversión”.

Los estados financieros proyectados nos ayudan a saber aproximadamente la situación financiera que se desarrollara en el año siguiente y saber la capacidad que tiene para cubrir sus obligaciones, además se detallan los activos que poseen la empresa y las deudas que deben cubrir en ese periodo.

Ilustración N. 10

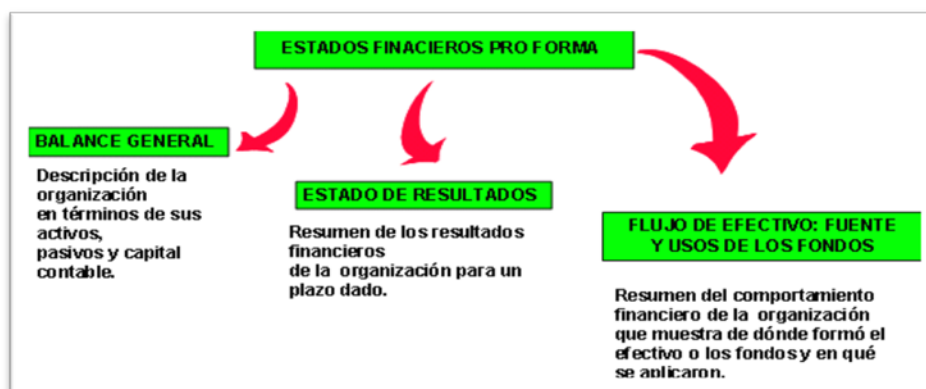


Ilustración 10 Estados Financieros Proforma

Fuente: (Ortega Castro, 2008)

CUADRO N.11**ESTADO DE RESULTADOS***Cuadro 11 Estado de Resultados*

ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO	
DEL 01 DE ENERO AL 13 DE DICIEMBRE DE 2015	
(EN DOLARES AMERICANOS)	
-	
VENTAS NETAS	4.756.238,61
(-) COSTO DE VENTAS	4.239.919,86
INVENTARIO INICIAL	14.834,70
(+) COMPRAS	4.247.930,39
(-) INVENTARIO FINAL	22.845,23
-	
(=) UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTADA EN VENTAS	516.318,75
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	170.985,65
(-) GASTOS DE VENTAS	201.772,71
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	143.560,39
15% TRABAJADORES	21.534,06
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	122.026,33
22% IMPUESTO A LA RENTA	26.845,79
(=) UTILIDAD PRESUPUESTADA	95.180,54

ELABORADO POR: Tamara Amores

CUADRO N.- 12 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Cuadro 12 Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PRESUPUESTADO		
DEL 01 DE ENERO AL 13 DE DICIEMBRE DE 2015		
(EN DOLARES AMERICANOS)		
<u>ACTIVO</u>		966.280,27
<u>ACT. CORRIENTE</u>		689.995,70
CAJA		307.513,34
CUENTAS POR COBRAR		130.973,33
PROV. INCOBRABLES		47.823,95
INVENTARIOS		203.685,09
<u>ACT. FIJO</u>		276.284,57
DEPRECIABLES		339.332,12
DEPRECIACION		63.047,55
TOTAL ACTIVO		<u>966.280,27</u>
<u>PASIVO</u>		
		359.153,95
<u>CORRIENTE</u>		
CUENTAS POR PAGAR		359.153,95
<u>PATRIMONIO</u>		
		607.126,32
RESULTADO DEL EJERCICIO		95.180,54
CAPITAL UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES		424.363,07
RESERVA LEGAL (20%)		68.546,60
		19.036,11
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>966.280,27</u>

ELABORADO POR: Tamara Amores

ANÁLISIS FINANCIERO

Razón Corriente

$$RC = \frac{AC}{PC}$$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$RC = \frac{647648,59}{347677,38}$		$RC = \frac{689995,70}{359153,95}$
$RC = 1,86$		$RC = 1.92$

Análisis

Se puede observar, una Razón Corriente de 1.92 para el año 2015, muestra que por cada dólar de deuda a corto plazo la empresa dispone de \$ 1.92 dólares de respaldo para cancelar sus obligaciones. Lo cual indica que su disponibilidad de efectivo ha tenido un incremento en relación al año 2014.

Prueba Ácida

$$PA = \frac{AC - \text{Inventario}}{PC}$$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$PA = \frac{647648,59 - 203685,09}{347677,38}$		$PA = \frac{689995,70 - 203.685,09}{359153,95}$
$PA = 1.28$		$PA = 1.35$

Análisis

Representa que por cada dólar de deuda a corto plazo la empresa debe tener un respaldo de un dólar en este caso dispone de \$ 1.35 centavos, es decir que está en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo.

Rotación de inventario

$$RI = \frac{Ventas}{Inventario}$$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$RI = \frac{7907.670,11}{203685,09}$		$RI = \frac{4756.238,61}{203.685,09}$
$RI= 38.82$		$RI= 23.35$

Análisis

Este índice nos ayuda a medir la velocidad con la que rotan los inventarios, respecto a la cifra de los inventarios de la empresa es de 23.35 veces muestra que la empresa tiene un eficiente nivel de manejo, esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el 2015, va a ser de 23 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron o rotaron cada 15 días. Las mercancías permanecieron 15 días en el almacén antes de ser vendidas.

Promedio de cobranza

$$PC = \frac{\text{Cuentas x Cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas a Credito}}$$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$PC = \frac{290.625,65 * 360}{7907.670,11}$		$PC = \frac{130973,33 * 360}{1546.546,85}$
<i>PC= 13 Días</i>		<i>PC= 30 Días</i>

Análisis

La empresa debería restablecer sus políticas de crédito debido a que el periodo de plazo para recuperar la cartera es un poco extenso ya que para el año 2015 será de 30 días para que se convierta en efectivo, y esta retrasara el cumplimiento de las deudas a corto plazo que tiene la empresa y por ende afectara la liquidez de la misma.

.Rotación de cuentas por cobrar $RCC = \frac{\text{VENTAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS} * \text{COBRAR}}$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$RCC = \frac{7907.670,11}{290.625,65}$		$RCC = \frac{1546.546,85}{130973,33}$
<i>RCC= 27.21 Veces</i>		<i>RCC= 12 Veces</i>

Análisis

El resultado de este índice nos muestra que los cobros no se están tardando en efectuarse por lo tanto esto indica que es eficiente el manejo que le están dando a su cartera.

Rotación de activos fijos $RAF = \frac{VENTAS}{ACTIVOS FIJOS}$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$RAF = \frac{7907.670,11}{287.621,44}$		$RAF = \frac{4756.238,61}{276284,57}$
<i>RAF= 28 Veces</i>		<i>RAF= 17 Veces</i>

Análisis

La empresa indica que está utilizando su mayor capacidad en la estructura de sus activos fijos ya que rotan 17 veces al año la empresa cuenta con fondos que cubran nuevas inversiones.

Rotación de activos totales $RAT = \frac{VENTAS}{ACTIVOS TOTALES}$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$RAT = \frac{7907.670,11}{1043.249,09}$		$RAT = \frac{4756.238,61}{966280,27}$
<i>RAT= 8 Veces</i>		<i>RAT= 5 Veces</i>

Análisis

El índice de rotación de activos totales es de 5 veces lo que demuestra que el total de operaciones y negociaciones de la empresa justifican satisfactoriamente el monto de inversiones en activos.

Nivel de Endeudamiento $NE = \frac{TOTAL PASIVO}{TOTAL ACTIVO}$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$NE = \frac{349.609,66}{1043.249,09}$		$NE = \frac{359.153,95}{966280,27}$
$NE=0.34 *100%=34\%$		$NE= 0.37 *100%= 37\%$

Análisis

La empresa va a financiar el 37% de todos sus activos a través de deuda esto nos indica que el apalancamiento financiero que tiene la empresa no es mayor, es decir la empresa no corre mucho riesgo pero también tiene la posibilidad de conseguir altos rendimientos.

Retorno sobre Patrimonio $ROE = \frac{UTILIDAD NETA}{CAPITAL}$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$ROE = \frac{68.564,61}{456.986,25}$		$ROE = \frac{89027,90}{454260,30}$

$ROE=0.15 *100%=15\%$		$ROE= 0.20 *100%= 20\%$
-----------------------	--	-------------------------

Análisis

En base al indicador ROE se determina que por cada \$1 que la propietaria de la empresa tiene para el año 2015 se genera un rendimiento del 20% sobre el patrimonio, notándose un incremento en relación al rendimiento obtenido el año pasado.

Margen de Utilidad $MU = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS}$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$MU = \frac{68.564,61}{7907.670,11}$		$MU = \frac{89027,90}{4756238,61}$
$MU=0.01 *100%=1\%$		$MU= 0.02 *100%= 2\%$

Análisis

Se determina que para el año 2015 habrá un incremento del margen de utilidad en ventas respecto al año 2014, lo que indica que por cada \$ 1 que se vende en la empresa queda una rentabilidad de \$ 2 dólares.

Retorno sobre Activos $ROA = \frac{UTILIDAD\ NETA}{TOTAL\ ACTIVOS}$

AÑO 2014	VS	AÑO 2015
$MU = \frac{68.564,61}{1043.249,09}$		$MU = \frac{89027,90}{966280,27}$
$MU=0.07 *100\%=7\%$		$MU= 0.10 *100\%= 10\%$

Propuesta

Para que la empresa tenga un mejor rendimiento se debería realizar un análisis de cada uno de los índices financieros para poder detectar los riesgos que puede tener la empresa al invertir o al endeudarse para así poder saber el grado de rendimiento que puede obtener la empresa.

Conclusiones

Al analizar los diferentes índices de rentabilidad dentro de la empresa DISAMA nos permite ver la liquidez, solvencia, apalancamiento y endeudamiento que tiene la empresa dándonos a conocer el riesgo que se puede correr de acuerdo a los indicadores.

Recomendaciones

- ❖ La empresa DISAMA debería incrementar sus ventas para que así la empresa pueda obtener una mejor rentabilidad.
- ❖ La empresa debería adquirir una deuda para trabajar con capital ajeno y el capital propio invertirlo en proyecto que genere mayor rendimiento en la empresa.

- ❖ Trabajar con capital ajeno permite que la empresa pueda cubrir sus deudas a corto plazo.

NIVEL MINIMO DE LIQUIDEZ REQUERIDO

El flujo de caja de la empresa DISAMA demuestra cual es el efectivo necesario en el momento oportuno para que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos, en este caso se va a adquirir en Enero un crédito de 68000 en el banco de Guayaquil el cual será cancelado en su totalidad más los intereses generados por el crédito en el mes de Mayo, el cual servirá para la compra de un Terreno en la parroquia de Huachi Grande.

En el mes de Febrero tenemos un exceso de capital razón por la cual se depositara en una póliza por tres meses la misma que será retirada en el mes de Junio más los intereses generadas por la misma.

En el mes de Mayo y Junio tenemos un déficit debido a la cancelación del crédito adquirido anteriormente, razón por la cual se hará efectivo unos cheques por cobrar para cubrir este déficit.

En el mes de Julio se realizara un crédito de 29700 para realizar la compra de mercadería para comenzar a distribuir en la provincia de Pastaza el mismo que será cancelado en el mes de Octubre en su totalidad más los intereses generados, después de recuperar la inversión.

En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posee la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos.

ADMINISTRACIÓN

Esta propuesta se realizará con la aprobación del Gerente de la empresa y la revisión del Departamento de Contabilidad.

Según (Zapata, Contabilidad General, 2008)

El Departamento de Contabilidad

Gráfico N. 20

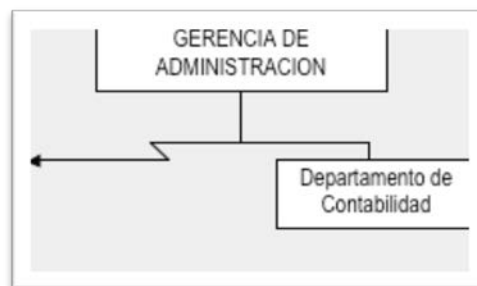


Gráfico 20 Departamento de Contabilidad

Fuente: Según (Zapata, Contabilidad General, 2008)

El departamento de contabilidad es el área de la empresa donde se analiza, clasifica, registra e interpreta todos los procesos financieros contable y presupuestario para la toma de decisiones adecuada en todo lo referente a su vida productiva y vigilando la debida observancia de las leyes, normas y reglamentos aplicables.

Objetivo General

Implementar y establecer un control que ayude a fomentar la legalidad y eficiencia acerca del mejor manejo presupuestario financiero y contable que se desarrolla en la entidad.

Objetivos Específicos

- Elaborar y supervisar el ciclo presupuestario de conformidad a las normas y directrices propias de la empresa.
- Incrementar normas y criterios técnicos y profesionales propios del área contable que ayuden a mejorar la efectividad y eficiencia de los procesos de la empresa.
- Cumplir con la ética profesional sin dejarse extorsionar por nada ni por nadie.

Funciones

- Elaboración de diversas etapas del ciclo presupuestario.
- Preparación de informes requeridos por la empresa.
- Desarrollo de los informes de Modificación al Presupuesto.
- Preparación y elaboración de Presupuestos.
- Analizar los resultados existentes entre los datos presupuestados y los reales.

PREGUNTAS	EXPLICACIÓN
1) ¿Quiénes solicitan evaluar?	La evaluación es solicitada por gerente, los principales accionistas y los encargados de contabilidad de la DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA
2) ¿Por qué evaluar?	Porque se necesita conocer si se está cumplimiento con lo presupuestado, o existan causas que impidan continuar adelante.
3) ¿Para qué evaluar?	Para verificar si la aplicación del presupuesto ayuda a cumplir con los objetivos y requerimientos de la empresa.
4) ¿Qué evaluar?	En la empresa se evaluará los costos de adquisición de mercadería; la recuperación de su cartera y los gastos que se dispongan en ella.
5) ¿Con qué criterios?	Con los criterios de eficiencia y seguridad de la persona que desarrolla el proyecto y del personal integrante de la

**6.8
PR
EV
ISI
ÓN
N
DE
LA
EV
AL
U
A
CI
ÓN
N**

	empresa.
6) ¿Quién evalúa?	La persona encargada de evaluar son el gerente y la contadora de la empresa.
7) ¿Cuándo evaluar?	Se evaluará semestralmente.
8) ¿Cómo evaluar?	Se evaluará comparando datos reales con los presupuestados y con los reglamentos financieros de ser disponibles.
9) ¿Con que evaluar?	Con la encuesta y el análisis financiero.
10) Fuente de información	Ayuda especialmente del gerente y de las personas que conforman la entidad.
11) Instrumentos	Los instrumentos son los presupuestos de ventas, compras, estados financieros presupuestados y los indicadores financieros.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Reyes, L. (2006). *Gestión Económica Financiera*. México.
- Aguirre, C. (2002). *Rentabilidad Financiera*. México.
- Álvarez, M., Ochoa, v., Aguilera, M., & Chávez, M. (2004). *Contabilidad Financiera*. México.
- Arango, A. (2009). *Investigación Científica*. México: G.p.
- Arbós Cuatrecasas, L. (2007). *Gestión Económica-Financiera de la Empresa*. Catalunya, España: Edicions UPC.
- Aro, P. (2007). *Contabilidad Financiera*. México.
- Ary, D., Jacobs, & Razavieh. (1985). *Operacionalización de las Variables*.
Obtenido de Operacionalización de las Variables:
http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variable_03.html
- Barrientos E, M. S., & Sarmiento P, D. (2005). *Normas Internacionales de Información Financiera*. Barcelona: Ediciones Gestión 200.
- Bolten, S. (2002). *Manual de Administración Financiera*. México.
- Bordes Nou, D. (2007). *Manual de Planificación Fianaciera Empresarial a corto plazo*. España: Grupo Industrias de Optica Prats.
- Brealey, R., & Myer, S. (1994). *Fundamentos de Financiación Empresarial* (Cuarta ed.). México: McGraaw.
- Burbano, J. (2005). *Generalidades del Presupuesto*. México.
- Cargua, M. (2007). *Tesis Planificación estratégica y financiera de la finca turística EL Edén*. Ambato.
- Chapman, S. (2007). *Planificación Fiananciera y el Costo de Producción*. México: Publicaciones Works.
- Contreras, E. (2009). *La importancia de la Gestión Fianaciera* . México.
- Copeland, R. M. (1979). *Monografías*. Obtenido de Monografías:
<http://www.monografias.com/trabajos93/sistemas-presupuestarios/sistemas-presupuestarios.shtml>
- Cuesta Valiño, P. (2004). *Rentabilidad* . México.
- Del Río González, C. (2000). *El Presupuesto* (Vol. Novena). México.

- Días LLanes, M. (2004). *Gestión Financiera*. México.
- Díaz, M., Parra, R., & Lina, M. (2012). *Presupuestos Enfoque a la planeación Financiera*. Bogotá: Pearson.
- Fernández Guadaño, J. (2010). *Rentabilidad Empresarial*. Lima.
- Fernández, J. M. (2003). *Planeación Financiera*. México.
- Ferry, G., & S, F. (2006). *Principios de Administración*. México: CECSA.
- Gavilánez, M. (2011). *Tesis Planificación Financiera para Prodelta Cía. Ltda.* Ambato.
- Hernández Sampiere, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Fundamentos de Metodología de la Investigación* (Vol. IV). México: Mc Granw Hill.
- Hernández, J. (2003). *Metodología de la Investigación*. México.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2008). *Tutoría de la Investigación Científica*. Quito.
- Hidalgo, A. (2010). *Rentabilidad*. España.
- Hotensia Moyolema, M. (2010). Tesis. *La Gestión Financiera y su Impacto en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan*. Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- IASB. (2008). *Normas Internacionales de Información Financiera NIIF*. Londres.
- IASC. (2005). *Normas Internacionales de Contabilidad NIC, Registro Oficial 270*. Estados Unidos.
- Isabel, B. Z., Emmanuel, P. B., & Teresa, G. B. (2013). La Gestión Financiera como Factor de Competitividad para las Pymes Familiares en la Industria Textil. *Social*, 16.
- Iturralde Jainaga, T., & Maseda García, A. (2003). Un modelo Global de Planificación Financiera. *Boletín de Estudios Económicos*, 561-583.
- Jiménez, R. (2006). *Planificación Financiera*. México.
- Koontz, S., & Donnell. (1971). *Principios de la Gestión Financiera*. New York.
- López, G. (2011). Tesis *La Planificación Financiera y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Ambatol Cía. Ltda.* Ambato.

- Lorete, L. (2004). La información y la Planificación reducen el riesgo empresarial. *Financiera*, 6.
- M, J., & L., T. (2005). *Metodología para la elaboración del Presupuesto*. México.
- MBA. (2006). *Tesis*. Quevedo.
- Mejía, R. (2006). *Administración de Riesgos. Un Enfoque Empresarial* (Primera ed.). México: Universidad EAFIT.
- Mery, G. (s.f.). *Tesis Planificación Financiera para Prodelta Cía. Ltada*.
- Moore, D. S. (2005). *Estadística*. Obtenido de Estadística: <http://www.universitariallibros.com/libros-de/estadistica-0525/>
- Morales, E. (2002). *Contabilidad Financiera*. Lima.
- Morales, J. (2011). Tesis. *La Planificación Financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Masllantas*. Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- Morales, J. M. (2005). *Gestión Empresarial y Financiera*. México.
- Moreno Fernández, J. A. (2002). *Panificación Financiera*. México: Anfeca.
- Moya, L. (2006). *Contabilidad Financiera*. Barcelona.
- Nacional, C. (1999). *Ley de Compañías, Registro Oficial 312*. Ecuador.
- Naranjo, G. (2008). *Tutoría de la Investigación Científica*. Quito: ISBN.
- Nunez, P. (2004). *Monografía*. Obtenido de Monografía: <http://www.monografias.com/trabajos29/flujos-efectivo/flujos-efectivo.shtml>
- Ortega Castro, A. L. (2008). *Planeación Financiera Estratégica*. México, México: Mc Graw Hill.
- Pazmiño, R. (2010). *Planificación y Gestión Financiera de la Empresa*. México.
- Proaño, C. (2004). Tesis. *La Planificación Financiera para Ambandine S.A.* Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- R. Emery, D., D. Finnerty, J., & D. Stowe, J. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. México.
- Ramos, R. (2008). *Gestión Empresarial de Empresas*. México.

- Rivera, M. A. (2005). De la Regulación a la Planificación: un Tránsito necesario para construir un pensamiento contable. *Publicaciones y Revistas Sociales y humanísticas*, 46.
- Robalino, P. (2005). *Rentabilidad*. México.
- Rodríguez, A. (2009). *Planificación Financiera Aplicada*. Quito: Upc.
- Rodriguez, L. (2003). *Gestión Financiera*. México.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de la Rentabilidad de la Empresa*. Madrid.
- Sánchez, A. (2008). *Contabilidad Financiera y Analítica*. México.
- Sánchez, A. M. (2008). *Finanzas de una Empresa*. Barcelona.
- Sánchez, C. (2002). *Rentabilidad Financiera*. México.
- Sánchez, C. (2002). *Rentabilidad Financiera*. México.
- Sandoval Viscaíno, M. d. (2014). *La Rotación de Inventario y su relación con las Finanzas*. Ambato.
- Sevilla, A. (Lunes de Febrero de 2011). Economía del País. *El comercio*, pág. 43.
- Torres, S. (2004). *Gerencie*. Obtenido de Gerencie: <http://www.gerencie.com/estado-de-cambios-en-el-patrimonio.html>
- Urquijo, J. L. (2000). *Planificación Financiera de la Empresa*. México.
- Valle, J. (2009). *Enciclopedia de Economía*. México: Lozans.
- Villacrés, S. (2000). *Gestión Empresarial para negocios*. Barcelona.
- Webster, A. L. (2000). *Estadística aplicada a los negocios y a la economía* (Vol. I). Santa Fé de Bogotá: McGraw-Hill.
- Weston, T. (2006). *Fundamentos de la Planificación Financiera*. La Habana: Félix Varela.
- Zapata, P. (2008). *Contabilidad General* (Vol. VI). Santa Fé: Mc Graw Hill.
- Zapata, P. (2012). *Contabilidad General*. Ecuador.
- (Álvarez, Ochoa, Aguilera, & Chávez, 2004)

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES – MÁS

Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p>Inadecuado control organizacional en la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA.LTADA”.</p> <p>Deficiente gestión financiera en la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA.LTADA”.</p> <p>Reducción de ventas en la empresa “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA.LTADA”</p> <p>Las causas de esta son Deficiente administración de inventarios, Descoordinación Administrativa Financiera, Inapropiada planificación financiera, Desconocimiento de la Metodología de la Planificación. Como efectos están insuficiente liquidez, Desorganización, Reducción del nivel de rentabilidad. Toma de decisiones erróneas.</p>	<p>Inadecuado Control Financiero en la “DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA.LTADA”.</p>	<p>Existan criterios uniformes entre el área de administración y Contabilidad.</p> <p>Optimizar los recursos financieros de la empresa.</p> <p>Instituir fundamentos teóricos, financieros y administrativos efectuando así una eficiente toma de decisiones, y logrando un impacto positivo para todos sus miembros y colaboradores.</p>	<p>Analizar de que manera se lleva a cabo la planificación financiera para mejorar su rentabilidad en la empresa “Disama Cía. Ltda.”.</p> <p>Evaluar la rentabilidad obtenida por la empresa en el transcurso del tiempo mediante el análisis de los estados financieros para establecer un diagnóstico financiero de la empresa.</p> <p>Proponer, el desarrollo de un plan financiero, a corto plazo para el mejoramiento del control financiero en la empresa Disama Cía. Ltda.</p>

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Tamara Amores

ANEXO 2



**ENCUESTA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



**PROYECTO: LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA
DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CÍA. LTDA**

DIRIGIDO AL: PERSONAL QUE TRABAJA EN LA EMPRESA DISAMA CÍA. LTDA.

OBJETIVO: Obtener información para analizar de manera general la afectación de la insuficiente planificación financiera; así como la rentabilidad obtenida por la empresa.

MOTIVACIÓN: Saludos cordiales, le invito a contestar con la mayor seriedad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad.

INSTRUCCIONES: Seleccione la respuesta adecuada a su modo de pensar o su opinión según el caso. Procure ser lo más objetivo y veraz.

PREGUNTAS:

1. ¿Conoce Ud. el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos?
Sí No
2. ¿Posee la empresa un Plan Operativo formal?
Sí No
3. ¿Piensa Ud. que la planificación financiera es una herramienta importante para el futuro de la empresa?
Sí No

4. ¿Conoce Ud. cómo son los niveles de ventas que realiza la empresa?
 Sí No
5. ¿La empresa realiza un análisis de compras en base a sus ingresos y a las necesidades proyectadas?
 Sí No
6. ¿La empresa ha dejado de proveer a clientes por falta de mercadería?
 Sí No
7. ¿Conoce Ud. si la empresa tiene niveles de liquidez adecuados para que pueda cumplir con todas sus obligaciones, deudas u otros compromisos?
 Sí No
8. ¿Existe un análisis financiero en la empresa que permita evaluar la rentabilidad?
 Sí No
9. ¿Cree usted que la empresa es competitiva en relación con las existentes en el mercado?
 Totalmente Parcialmente Nada
10. ¿Considera usted que al aplicar acciones planificadas ayudara a que las actividades administrativas y económicas en la empresa se realicen oportunamente?
 Sí No
11. ¿Piensa usted que al proponer el desarrollo de un plan financiero ayudara al mejoramiento de la rentabilidad en la empresa?
 Totalmente Parcialmente Nada
12. ¿Cree usted que la inapropiada planificación financiera es lo que produce una limitada rentabilidad empresarial en la empresa?
 Sí No
13. ¿Considera usted que el desarrollo de una planificación financiera pueda permitir administrar de manera efectiva los recursos en la empresa?
 Totalmente Parcialmente Nada

14. ¿Desearía que la empresa realice una planificación financiera antes de cada periodo?

Sí No

15. ¿Cree Ud. que exista una adecuada comunicación entre los administradores y los empleados de la empresa?

Sí No

16. ¿Considera usted que los estados financieros son entregados oportunamente en el período indicado por la empresa?.

Sí No

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ESPACIO RESERVADO PARA ENCUESTADORA DE LA FCA-UTA

	Encuesta Personal	Vía Telefónica	Email
Fecha (Día/Mes/Año)			
Hora Inicio (hr/min.)			
Hora término (hr/min.)			
Nombre y Apellido del Encuestador	Observaciones:		
SUPERVISION: Visita conjunta	Control Telefónico	Revisión	
Cuestionario			
Firma Encuestadora			

ANEXO 3
REGISTRO ÚNICO DE CONTIBUYENTE - RUC



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**



NUMERO RUC: 1890066573001
RAZON SOCIAL: DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA. LTDA
NOMBRE COMERCIAL: DISAMA
CLASE CONTRIBUYENTE: ESPECIAL
REPRESENTANTE LEGAL: SORIA CASTILLO ANGEL PATRICIO
CONTADOR: GANDOVAL VISCAINO MONICA DEL ROCIO

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 25/08/1981 **FEC. CONSTITUCION:** 25/08/1981
FEC. INSCRIPCION: 18/10/1981 **FECHA DE ACTUALIZACION:** 27/12/2011

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ALIMENTOS EN GENERAL

DOMICILIO TRIBUTARIO:
 Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Barrio: AMERICAN PARK Calle: VIA A TANGACHIE Número: SIN Inscripción: AV. EL CONDOR Referencia ubicación: JUNTO A REPRESENTACIONES LEONARDO SORIA Telefono Trabajo: 032859798 Apartado Postal: 18010877 Telefono Trabajo: 032850783 Fax: 032850799 Celular: 092742752 Email: gersneca@disama.ec Telefono Trabajo: 032850782
DOMICILIO ESPECIAL:

- OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
 - * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
 - * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
 - * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
 - * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 091 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA **CERRADOS:** 0



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MFMD01108 Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1509 Fecha y hora: 27/12/2011 09:12:35

ANEXO 4

ESTADOS FINANCIEROS 2014

DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA. LTDA.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2014

1	ACTIVO		ANÁLISIS VERTICAL
			%
101	<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	647648,59	62,08%
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	47762,08	4,58%
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	377743,92	36,21%
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	290625,65	27,86%
	CLIENTES NO RELACIONADOS		
101020502	ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	290625,65	27,86%
1010207	OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	28988,72	2,78%
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	93129,03	8,93%
1010209	(-)PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-6804,06	-0,65%
10103	INVENTARIOS	203685,09	19,52%
1010301	INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	61056,22	5,85%
1010305	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA	34601,01	3,32%
	EN ALMACÉN-PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA		0,00%
1010306	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA	112712,42	10,80%
	EN ALMACÉN -COMPRADO POR TERCEROS		
1010313	(-) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PÉRDIDAS EN EL INVENTARIO	-4684,56	-0,45%
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	5679,99	0,54%
1010401	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	2820,87	0,27%
1010403	ANTICIPOS A PROVEEDORES	138,32	0,01%
1010404	OTROS ANTICIPO ENTREGADOS	2720,80	0,26%
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	107767,85	10,33%
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	790,80	0,08%
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	95098,27	9,12%
1010503	ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	11878,78	1,14%
102	<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	287621,44	27,57%
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	287621,44	27,57%
1020101	TERRENOS	54615,60	5,24%
1020102	EDIFICIOS	156570,88	15,01%
1020105	MUEBLES Y ENSERES	11014,39	1,06%
10206	MAQUINARIA Y EQUIPO	92484,06	8,87%
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	33579,33	3,22%
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	45683,46	4,38%
1020110	OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	25818,21	2,47%
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-132144,49	-12,67%
	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIOS,	-78950,60	

	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES,	-9248,50	
	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO,	-6200,38	
	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTACIÓN,	-25320,18	
	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA VEHÍCULO,EQUIPO DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	-15650,75	
1020114	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	0,00	
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	0,00	
10203	ACTIVOS BIOLÓGICOS	0,00	
10204	ACTIVO INTANGIBLE	0,00	
10206	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	0,00	
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0,00	
	TOTAL ACTIVO	1043249,09	100,00%
2	PASIVO		
201	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	347677,38	75,40%
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	193000,30	41,86%
2010301	LOCALES	193000,30	41,86%
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0,00	
20105	PROVISIONES	0,00	
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	82193,68	17,83%
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	19830,35	4,30%
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	6550,13	1,42%
2010703	CON EL IESS	4250,22	0,92%
2010704	POR BENEFICIOS DE LA LEY A EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	6570,37	1,42%
2010705		4992,61	1,08%
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0,00	
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES	10980,40	2,38%
202	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	113432,28	24,60%
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0,00	
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	16145,39	3,50%
2020301	LOCALES	16145,39	3,50%
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	0,00	
20207	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	63636,89	13,80%
2020701	JUBILACIÓN PATRONAL	52254,03	11,33%
2020702	OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	21382,86	4,64%
20209	PASIVO DIFERIDO	43650,00	9,47%
2020902	PASIVOS POR IMPUESTRO DIFERIDOS	33650,00	7,30%
	TOTAL PASIVO	461109,66	100,00%
3	PATRIMONIO NETO		
301	<u>CAPITAL</u>	413950,00	59,68%
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	413950,00	59,68%

304	<u>RESERVAS</u>	27652,66	3,99%
30401	RESERVA LEGAL	13813,49	1,99%
30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUARIA	13839,17	2,00%
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	0,00	
306	<u>RESULTADOS ACUMULADOS</u>	183472,16	26,45%
30601	GANANCIAS ACUMULADAS	38341,27	5,53%
30602	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	-14679,16	-2,12%
30603	RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	159810,05	23,04%
307	<u>RESULTADOS DEL EJERCICIO</u>	68564,61	9,88%
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	<u>68546,61</u>	9,88%
	TOTAL PATRIMONIO NETO	693639,43	100,00%
	TOTAL PASIVO +PATRIMONIO NETO	1043249,09	

ANEXO 5

ESTADO DE RESULTADO DISTRIBUIDORA SALAZAR MAYORGA DISAMA CIA. LTDA. ESTADO DE RESULTADO 2014

41	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	9957832,39
4101	VENTA DE BIENES	7907670,11
4102	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	967,02
4106	INTERESES	0,00
4109	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	7213,87
4110	(-) DESCUENTO EN VENTAS	-28052,35
4111	(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-136117,16
42	GANANCIA BRUTA --->SUBTOTAL A (41 - 51)	402664,70
43	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	0,00
51	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	2056167,69
510104	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-112712,42
510105	(+) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	15466,59
510106	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	343162,81
510108	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	-61056,22
510111	(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	62641,57
510112	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-34601,01
5102	(+) MANO DE OBRA DIRECTA	62061,29
510201	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	53062,95
510202	GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	8998,34
5103	(+) MANO DE OBRA INDIRECTA	10726,94
510301	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	10726,94
5104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	21347,63
510401	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	4181,42
510406	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5447,95
510407	SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	1070,73
510408	OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	10647,53
52	GASTOS	373595,81
5201	GASTOS ADMINISTRATIVOS	212126,64
520101	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	73675,90
520102	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	15302,32
520103	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	19048,82
520105	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	13828,94
5201	GASTOS GENERALES	
520108	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	17790,09
520112	COMBUSTIBLES	9851,04
520114	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	9096,59
520115	TRANSPORTE	5969,00
520117	GASTOS DE VIAJE	22426,29
520118	AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	1888,23
52012	GASTOS FIJOS	
520121	DEPRECIACIONES	2651,14
52012101	PROPIEDADES, PLATA Y EQUIPO	2651,14
520122	AMORTIZACIONES	0,00
520123	GASTO DETERIORO	0,00
520124	GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACIÓN EN EL PROCESOSO DE PRODUCCIÓN	0,00
520128	OTROS GASTOS	20598,28
5202	GASTOS DE VENTAS	146927,53
520201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	36909,49
520202	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	7167,59
520203	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	22357,03
520205	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	39753,63
520208	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	2063,25

520212	COMBUSTIBLES	9,50
520214	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	2046,36
520215	TRANSPORTE	8,73
520217	GASTOS DE VIAJE	7887,83
520218	AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	7774,79
520220	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	10637,22
520221	DEPRECIACIONES	4367,04
52022101	PROPIEDADES, PLATA Y EQUIPO	4367,04
520222	AMORTIZACIONES	0,00
520223	GASTO DETERIORO	0,00
520224	GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACIÓN EN EL PROCESOSO DE PRODUCCIÓN	0,00
520228	OTROS GASTOS	5945,07
5203	GASTOS FINANCIEROS	10993,10
520301	INTERESES	7780,72
520302	COMISIONES	3212,38
5204	OTROS GASTOS	3548,54
520402	OTROS	3548,54
60	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS- SUBTOTAL B(A+43-52)	29068,89
61	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	4892,61
62	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS -SUBTOTAL C(B-61)	24176,28
63	IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	6461,13
64	GANANCIA (PÉRDIDA)DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO-SUBTOTAL D(C-63)	17715,15
65	(-)GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO	-1403,42
66	(+)INGRESOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	5475,88
73	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA DE OPERACIONES DISCONTINUADAS- SUBTOTAL E(71-72)	0,00
75	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE OPERACIONES DISCONTINUADAS-SUBTOTAL F(E-74)	0,00
77	GANANCIA (PÉRDIDA)DE OPERACIONES DISCONTINUADAS -SUBTOTAL G(F-76)	0,00
79	GANACIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO -SUBTOTAL H(D+G)	68564,61
81	COMPONENTES DEL OTRO RESULTADO INTEGRAL	0,00
82	RESULTADO INTEGRAL TOTAL AÑO-SUBTOTAL I(H+81)	68564,61
90	GANANCIA POR ACCIÓN (SOLO EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA)	0,00
9001	GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA	0,00
9002	GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA	0,00

ANEXO 6

INFORMACIÓN GENERAL DE EMPLEADOS DISAMA CIA. LTDA.

NOMBRE

CARGO

0101 ADMINISTRACIÓN

SORIA C. PATRICIO

// GERENTE

CAMACHO ARIAS MILTON ABSALON // AUXILIAR DE SERVICIOS V

CAMINO VARGAS MIRIAN BERTILA // AUXILIAR DE CARTERA

GALLEGOS PICO OLIVIA ANABEL // AUXILIAR DE CONTABILID

GARCIA SANCHEZ RAMIRO ALFREDO // JEFE SISTEMAS

SALAZAR VELASCO HERMINIA ASTRID // FACTURADOR

SANDOVAL VISCAINO MONICA DEL ROCIO // CONTADORA

Registros ---> 7

0102 BODEGA

ESPIN APONTE LUIS ABELINO // CHOFER

GAMBOA LOPEZ EDWIN RAMIRO // AYUDANTE DE BODEGA

MAIZANCHE MANOBANDA MENTOR RAUL / / AYUDANTE DE BODEGA

MORENO CHUQUIMARCA SERGIO DANIEL // AYUDANTE DE BODEGA

MOROCHO CUENCA JAIME FERNANDO // AYUDANTE DE BODEGA

NIACHIMBA VILLACIS ARQUIMEDES ISAIAS // CHOFER

NUÑEZ GARCIA ROMEL NAPOLEON // BODEGUERO

RONQUILLO BALLADARES EDWIN HERIBERTO / / AYUDANTE DE BODEGA

ULPO ZAMBRANO NELSON GILBERTO // CHOFER

ZAMBRANO ROJAS RAFAEL RAMIRO // CHOFER

Registros ---> 10

0103 VENTAS

ANALUISA ALDAS MIGUEL ANGEL // VENDEDOR

CARRILLO VELOZ EDGAR MILTON // VENDEDOR

CUADRADO FREIRE WASHINGTON EDMUNDO // VENDEDOR

FLORES GAVILANES ANA RAQUEL // VENDEDOR

GUEVARA ZAMBRANO MONICA PAULINA // VENDEDOR

VILLACIS REYES JUAN CARLOS // SUPERVISOR VENTAS

VILLARROEL ONATE JOSE LUIS // VENDEDOR

Registros ---> 7

0210 PRODUCCIÓN

CAHUANA CHAGLLA LUIS SALVADOR // OBRERO DE PRODUCCIO

CAHUANA CHAGLLA MILTON NELSON // OBRERO DE PRODUCCIO

CORDOVA LUIS TAIRO FERNANDO // OBRERO DE PRODUCCIO

FREIRE JOSE ERNESTO // AUXILIAR DE CONTABILID

JIMENEZ MORALES ESTHELA DE LAS MERCED / / JEFE DE PRODUCCION

LLUGSA NUELA LUIS FERNANDO // OBRERO DE PRODUCCIO

MENA PALACIOS CARLOS ISRAEL // OBRERO DE PRODUCCIO

MULLO BETUN MARIA TRANSITO // OBRERO DE PRODUCCIO

SAILEMA CHAGLLA JUDITH MARGOTH // OBRERO DE PRODUCCIO

SAILEMA MORETA LAURA BEATRIZ // OBRERO DE PRODUCCIO

SAILEMA PALATE JORGE MARCELO // OBRERO DE PRODUCCIO

SOLIS SOLIS LUIS HUMBERTO // OBRERO DE PRODUCCIO

TIBAN CHIMBO CESAR HUMBERTO // OBRERO DE PRODUCCIO

YAUCAN GUAMAN LUZ MARIA // OBRERO DE PRODUCCIO

Registros ---> 14

Total Registros ===> 38

ANEXO 7

TABLA DE LA DISTRIBUCIÓN CHI-CUADRADO

g=grados de libertad p=área a la derecha

El valor x de la tabla cumple que para X es chi-cuadrado con g grados de libertad

$$P(X > x) = p$$

G	p										
	0.00	0.025	0.05	0.1	0.25	0.5	0.75	0.9	0.95	0.975	0.999
1	10.82	5.024	3.841	2.706	1.323	0.455	0.102	0.016	0.004	0.001	0
2	13.81	7.378	5.991	4.605	2.773	1.386	0.575	0.211	0.103	0.051	0.002
3	16.26	9.348	7.815	6.251	4.108	2.366	1.213	0.584	0.352	0.216	0.024
4	18.46	11.143	9.488	7.779	5.385	3.357	1.923	1.064	0.711	0.484	0.091
5	20.51	12.832	11.07	9.236	6.626	4.351	2.675	1.61	1.145	0.831	0.21
6	22.45	14.449	12.592	10.645	7.841	5.348	3.455	2.204	1.635	1.237	0.381
7	24.32	16.013	14.067	12.017	9.037	6.346	4.255	2.833	2.167	1.69	0.599
8	26.12	17.535	15.507	13.362	10.219	7.344	5.071	3.49	2.733	2.18	0.857
9	27.87	19.023	16.919	14.684	11.389	8.343	5.899	4.168	3.325	2.7	1.152
10	29.58	20.483	18.307	15.987	12.549	9.342	6.737	4.865	3.94	3.247	1.479
11	31.26	21.92	19.675	17.275	13.701	10.341	7.584	5.578	4.575	3.816	1.834
12	32.90	23.337	21.026	18.549	14.845	11.34	8.438	6.304	5.226	4.404	2.214
13	34.52	24.736	22.362	19.812	15.984	12.34	9.299	7.041	5.892	5.009	2.617
14	36.12	26.119	23.685	21.064	17.117	13.339	10.165	7.79	6.571	5.629	3.041
15	37.69	27.488	24.996	22.307	18.245	14.339	11.037	8.547	7.261	6.262	3.483
16	39.25	28.845	26.296	23.542	19.369	15.338	11.912	9.312	7.962	6.908	3.942
17	40.79	30.191	27.587	24.769	20.489	16.338	12.792	10.085	8.672	7.564	4.416
18	42.31	31.526	28.869	25.989	21.605	17.338	13.675	10.865	9.39	8.231	4.905
19	43.81	32.852	30.144	27.204	22.718	18.338	14.562	11.651	10.117	8.907	5.407
20	45.31	34.17	31.41	28.412	23.828	19.337	15.452	12.443	10.851	9.591	5.921
21	46.79	35.479	32.671	29.615	24.935	20.337	16.344	13.24	11.591	10.283	6.447
22	48.26	36.781	33.924	30.813	26.039	21.337	17.24	14.041	12.338	10.982	6.983
23	49.72	38.076	35.172	32.007	27.141	22.337	18.137	14.848	13.091	11.689	7.529
24	51.17	39.364	36.415	33.196	28.241	23.337	19.037	15.659	13.848	12.401	8.085
25	52.61	40.646	37.652	34.382	29.339	24.337	19.939	16.473	14.611	13.12	8.649
26	54.05	41.923	38.885	35.563	30.435	25.336	20.843	17.292	15.379	13.844	9.222
27	55.47	43.195	40.113	36.741	31.528	26.336	21.749	18.114	16.151	14.573	9.803
28	56.89	44.461	41.337	37.916	32.62	27.336	22.657	18.939	16.928	15.308	10.391
29	58.30	45.722	42.557	39.087	33.711	28.336	23.567	19.768	17.708	16.047	10.986
30	59.70	46.979	43.773	40.256	34.8	29.336	24.478	20.599	18.493	16.791	11.588
35	66.61	53.203	49.802	46.059	40.223	34.336	29.054	24.797	22.465	20.569	14.688
40	73.40	59.342	55.758	51.805	45.616	39.335	33.66	29.051	26.509	24.433	17.917
45	80.07	65.41	61.656	57.505	50.985	44.335	38.291	33.35	30.612	28.366	21.251
50	86.6	71.42	67.505	63.167	56.334	49.335	42.942	37.689	34.764	32.357	24.674
55	93.16	77.38	73.311	68.796	61.665	54.335	47.61	42.06	38.958	36.398	28.173
60	99.60	83.298	79.082	74.397	66.981	59.335	52.294	46.459	43.188	40.482	31.738
65	105.98	89.177	84.821	79.973	72.285	64.335	56.99	50.883	47.45	44.603	35.362

70	112.31	95.023	90.531	85.527	77.577	69.334	61.698	55.329	51.739	48.758	39.036
75	118.59	100.839	96.217	91.061	82.858	74.334	66.417	59.795	56.054	52.942	42.757
80	124.83	106.629	101.879	96.578	88.13	79.334	71.145	64.278	60.391	57.153	46.52
85	131.04	112.393	107.522	102.079	93.394	84.334	75.881	68.777	64.749	61.389	50.32
90	137.20	118.136	113.145	107.565	98.65	89.334	80.625	73.291	69.126	65.647	54.156
95	143.34	123.858	118.752	113.038	103.899	94.334	85.376	77.818	73.52	69.925	58.022
100	149.44	129.561	124.342	118.498	109.141	99.334	90.133	82.358	77.929	74.222	61.918

ANEXO 8

CÁLCULO DEL INTERÉS



Volver a Calcular

MONTO SOLICITADO:	\$ 68,300.00
TOTAL A PAGAR:	\$ 70,476.44
TASA EFECTIVA ANUAL:	15.20 %
TASA EFECTIVA + SEGUROS, ANUAL:	15.20 %

PERIODOS	CAPITAL PAGADO (\$)	PAGO DE INTERESES (\$)	CUOTA MENSUAL (\$)	SALDO DEL MONTO (\$)
1	16,753.98	865.13	17,619.11	51,546.02
2	16,966.19	652.92	17,619.11	34,579.83
3	17,181.10	438.01	17,619.11	17,398.73
4	17,398.73	220.38	17,619.11	0.00
TOTALES =>	\$68,300.00	\$2,176.44	\$70,476.44	

NOTAS ACLARATORIAS:

Total a pagar: Valores que paga el cliente por conceptos de: Monto solicitado + Valores por tasa de interes + Seguros obligatorios.

Capital pagado o amortización de capital: Parte del préstamo o crédito ya pagado del monto solicitado.

Pago de intereses: Intereses cobrados sobre el monto solicitado.

Cuota mensual: Valor que periódicamente se cancela por un préstamo solicitado y que comprende el capital, intereses y seguros.

Saldo del Monto: Saldo resultante del monto solicitado menos el capital pagado.

ANEXO 9

ROL DE PAGOS DEPARTAMENTO DE VENTAS

MES ENERO 2015																	
DEPARTAMENTO DE VENTAS																	
N°	NOMBRE	CARGO	N.-Dias	SALARIO	HORAS	COMISION	SUELDO	APORTE	IMPUESTO A	LIQUIDO	XIII	XIV	VACACIONES	FONDO DE	APORTE	TOTAL	COSTO
			laborado	UNIFICADO	EXTRAS	VENTA	TOTAL	IESS 9,45%	LA RENTA	A PAGAR	SUELDO	SUELDO		RESERVA 8,33%	PATRONAL 11,15%	RECARGOS	TOTAL
1	Analuisa Aldas Miguel Angel	Vendedor	30	620,00	-	180	800,00	75,60	-	724,40	66,67	29,50	25,83	51,65	69,13	242,78	862,78
2	Bonilla Carvajal Jorge Vicente	Supervisor de Ventas	30	840,00	-	200	1.040,00	98,28	-	941,72	86,67	29,50	35,00	69,97	93,66	314,80	1.154,80
3	Cuadrado Freire Washington Edmundo	Vendedor	30	620,00	-	180	800,00	75,60	-	724,40	66,67	29,50	25,83	51,65	69,13	242,78	862,78
4	Egas Freire Edison Orlando	Vendedor	30	620,00	-	220	840,00	79,38	-	760,62	70,00	29,50	25,83	51,65	69,13	246,11	866,11
5	Ilbay Bombon Jorge Ivan	Vendedor	30	620,00	-	150	770,00	72,77	-	697,24	64,17	29,50	25,83	51,65	69,13	240,28	860,28
6	Morocho Cuenca Jaime Fernando	Vendedor	30	620,00	-	170	790,00	74,66	-	715,35	65,83	29,50	25,83	51,65	69,13	241,94	861,94
7	Olivo Paredes Luis Humberto	Vendedor	30	620,00	-	250	870,00	82,22	-	787,79	72,50	29,50	25,83	51,65	69,13	248,61	868,61
8	Villaroel Oñate Jose Luis	Vendedor	30	620,00	-	190	810,00	76,55	-	733,46	67,50	29,50	25,83	51,65	69,13	243,61	863,61
OTAL						1.540,00		635,04		6.084,96	560,00	236,00	215,83	431,49	577,57	2020,897333	

ROL DE PAGOS

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO																
N°	NOMBRE	CARGO	N.- Días	SALARIO	HORAS	SUELDO	APORTE	IMPUESTO	LIQUIDO	XIII	XIV	VACACIONES	FONDO DE	APORTE	TOTAL	COSTO
			Laborados	UNIFICADO	EXTRAS	TOTAL	ESS 9,45%	LA RENTA	A PAGAR	SUELDO	SUELDO		RESERVA 8,33%	ATRONAL 11,15%	RECARGOS	TOTAL
1	Camacho Arias Milton Absalon	Auxiliar de Servicios	30	570,00	-	570,00	53,87	-	516,14	47,50	29,50	23,75	47,48	63,56	211,79	781,79
2	Gallegos Pico Olivia Anabel	Auxiliar de Contabilidad	30	600,00	-	600,00	56,70	-	543,30	50,00	29,50	25,00	49,98	66,90	221,38	821,38
3	Garcia Sanchez Ramiro Alfredo	Jefe de Sistemas	30	840,00	-	840,00	79,38	-	760,62	70,00	29,50	35,00	69,97	93,66	298,13	1.138,13
4	Moposita Lascano Maria Eugenia	Cajera	30	500,00	-	500,00	47,25	-	452,75	41,67	29,50	20,83	41,65	55,75	189,40	689,40
5	Moya Chancusig Monica Gissela	Facturadora	30	540,00	-	540,00	51,03	-	488,97	45,00	29,50	22,50	44,98	60,21	202,19	742,19
6	Nuñez Villegas Norma Guadalupe	Auxiliar Cartera	30	570,00	-	570,00	53,87	-	516,14	47,50	29,50	23,75	47,48	63,56	211,79	781,79
7	Robalmo Gavilanez Vanessa Katherine	Contadora	30	900,00	-	900,00	85,05	-	814,95	75,00	29,50	37,50	74,97	100,35	317,32	1.217,32
8	Salazar Velasco Herminia Astrid	Facturadora	30	540,00	-	540,00	51,03	-	488,97	45,00	29,50	22,50	44,98	60,21	202,19	742,19
9	Yepez Orellana Agueda Jakeline	Auxiliar de Contabilidad	30	600,00	-	600,00	56,70	-	543,30	50,00	29,50	25,00	49,98	66,90	221,38	821,38
TOTAL							534,87		#####	471,67	265,50	235,83	471,48	631,09	2075,568	