



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO EN INGENIERÍA DE
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**TEMA: “GESTIÓN FINANCIERA Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA LÓPEZ EN EL AÑO 2012”**

AUTORA: GÓMEZ MORALES ALEXANDRA PAULINA

TUTOR: ECO. ROSARIO VASCONEZ

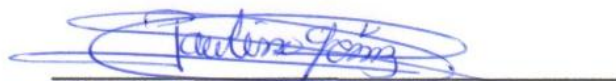
AMBATO – ECUADOR

2013 – 2014

AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Yo Alexandra Paulina Gómez Morales, con CI: 180380849-0 tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo: Gestión financiera y rentabilidad en la empresa comercializadora y distribuidora López, como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis son de exclusiva responsabilidad de mi persona como autora de este trabajo de investigación.

Ambato, 19 de Noviembre de 2013



Alexandra Paulina Gómez Morales

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Eco. Rosario Vásconez, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema : “Gestión financiera y rentabilidad en la empresa comercializadora y distribuidora López”, desarrollado por Alexandra Paulina Gómez Morales, egresada de La Facultad de Contabilidad y Auditoría, Carrera de Contabilidad y Auditoría “Presencial”, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado , modalidad Presencial de la Universidad Técnica de Ambato y en el Normativo para la presentación de proyectos de investigación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo a la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por el profesor calificador designado por el H. Consejo Directivo

Ambato, 19 de Noviembre de 2013

Atentamente


Eco. Rosario Vásconez

TUTOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El suscrito Miembros del Tribunal de Grado Aprueba el Informe de Investigación, sobre el tema “Gestión financiera y rentabilidad en la empresa comercializadora y distribuidora López”, de la Egresada Alexandra Paulina Gómez Morales, de la carrera de Contabilidad y Auditoría Modalidad Presencial, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

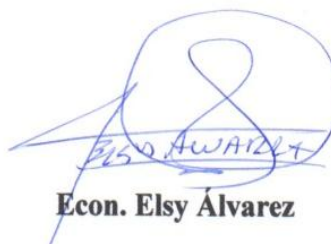
Ambato, Agosto de 2014

PARA CONSTANCIA FIRMA



Ing. Alberto Luzuriaga

PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Elsy Álvarez

PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación, se lo dedico primero a mis padres por su apoyo incondicional, por sus consejos, también a mi esposo, por su paciencia, su compañía, a mi hija, por ser el motor en mi vida, la personita por quien no desfallecí en el alcance de tal anhelado objetivo y también a mi hermano y tíos, por inspirarme con sus palabras fuerza y perseverancia para conseguir tal meta.

Alexandra Paulina Gómez Morales

AGRADECIMIENTO

Mi más infinita gratitud a la empresa comercializadora y distribuidora López, en especial a la señora Mónica Silva, por haberme brindado su apoyo, las facilidades para el desarrollo del presente trabajo, a la Econ. Rosario Vásquez, por su valiosa colaboración en la investigación realizada, asesora de la misma, por la ayuda brindada en el proceso, y finalmente a la facultad de contabilidad y auditoría por haberme permitido formar parte de esta carrera y de haber cursado sus aulas.

También quiero agradecer a mi familia, quien ha estado ahí conmigo, brindándome el valor necesario para salir adelante, por su amor, por su cariño, por su apoyo dándome fuerza y valor para no desfallecer en el cumplimiento de éste mi objetivo.

Y por último también a Dios por darme salud, valentía, fuerza para poder cumplir una meta más en mi vida.

A todos ellos mis sentimientos de gratitud y reconocimiento.

Alexandra Paulina Gómez Morales

ÍNDICE GENERAL

PAGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.1 Tema de investigación	3
1.2 Planteamiento del problema.....	3
1.2.1 <i>Contextualización</i>	3
1.2.1.1 Contexto Macro	3
1.2.1.2 Contexto Meso.....	4
1.2.1.3 Contexto Micro.....	5
1.2.2 <i>Análisis Crítico</i>	6
1.2.2.1 Árbol de Problemas	6
1.2.2.2 Relación Causa Efecto.....	7
1.2.3 <i>Prognosis</i>	7
1.2.4 <i>Formulación del Problema</i>	8
1.2.5 <i>Preguntas Directrices</i>	8
1.3 Justificación	9
1.3.1 <i>Delimitación</i>	10
1.4 Objetivos.....	11
1.4.1 <i>Objetivo General</i>	11

1.4.2	<i>Objetivos Específicos</i>	11
CAPITULO II	12
MARCO TEÓRICO	12
2.1	Antecedentes investigativos	12
2.2	Fundamentación filosófica	20
2.3	Fundamentación legal.....	21
2.4	Categorías fundamentales.....	24
2.4.1	Categorización de Variables.....	24
2.4.1.1	Superordinación conceptual	24
2.4.1.2	Subordinación conceptual variable independiente.....	25
2.4.1.3	Subordinación conceptual variable dependiente	26
2.4.2	Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema.	27
2.4.2.1	<i>Marco conceptual variable independiente: Gestión Financiera</i>	27
2.4.2.2	<i>Marco conceptual variable dependiente: Rentabilidad</i>	34
2.5	Hipótesis.....	42
2.6	Señalamiento de variables de la hipótesis.....	42
2.6.1	Variable independiente: Gestión Financiera.....	42
2.6.2	Variable dependiente: Rentabilidad.....	42
2.6.3	Unidad de observación: Comercializadora y Distribuidora López	42
2.6.4	Términos de relación: Impacta, en la	42
CAPITULO III	43
METODOLOGÍA	43
3.1	Enfoque.....	43
3.2	Modalidad básica de la investigación.....	44
3.2.1	<i>Investigación de Campo</i>	44
3.2.2	<i>Investigación Prospectiva</i>	45
3.2.3	<i>Investigación Transversal</i>	45
3.3	Nivel o tipo de investigación	46
3.3.1	<i>Investigación Explicativa</i>	46
3.4	Población y muestra	47
3.4.1	<i>Población</i>	47

3.4.2	<i>Muestra</i>	47
3.5	Operacionalización de variables.....	48
3.5.1	Operacionalización de la variable independiente	49
3.5.2	Operacionalización de la variable dependiente	51
3.5	Recolección de información	53
3.5.2	<i>Plan para la recolección de información</i>	53
3.6	Plan de procesamiento y análisis.....	56
3.6.2	<i>Plan de procesamiento de información</i>	56
3.6.3	<i>Plan de análisis e interpretación de resultados</i>	57
CAPITULO IV	58
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	58
4.1	Análisis de los resultados.....	58
4.2	Interpretación de datos.....	60
4.3	Verificación de Hipótesis.....	83
4.3.1	<i>Planteamiento de la hipótesis</i>	83
4.3.2	<i>Modelo Matemático</i>	84
4.3.3	<i>Estadístico de prueba</i>	84
4.3.4	<i>Regla de decisión</i>	84
4.3.5	<i>Conclusión</i>	87
CAPITULO V	88
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
5.1	Conclusiones	88
5.2	Recomendaciones.....	90
CAPITULO VI	91
PROPUESTA	91
6.1	Datos informativos	91
6.2	Antecedentes de la propuesta	91
6.3	Justificación	94
6.4	Objetivos.....	94
6.4.1	<i>Objetivo General</i>	94
6.4.2	<i>Objetivos Específicos</i>	95
6.5	Análisis de factibilidad.....	95

6.5.1	<i>Factibilidad Organizacional</i>	95
6.5.2	<i>Factibilidad Tecnológica</i>	95
6.5.3	<i>Factibilidad Ambiental</i>	96
6.5.4	<i>Factibilidad Social</i>	96
6.5.5	<i>Factibilidad Económica</i>	96
6.6	Fundamentación.....	97
6.7	Metodología - modelo operativo	104
6.7.1	MODELO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO	104
6.7.2	Ventas.....	105
6.7.3	Presupuesto de ventas.....	108
6.7.4	Compras	111
6.7.5	Proyección Compras	112
6.7.6	Sueldos y salarios	121
6.7.7	Costo de ventas	122
6.7.8	Gastos	125
6.7.9	Impuestos	127
6.7.10	Análisis.....	132
6.8	Administración.....	133
6.9	PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN	134
7	MATERIALES DE REFERENCIA	135
7.7	Referencia bibliográfica.....	135
7.8	Anexos	138

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población.....	47
Tabla 2. Operacionalización de la variable independiente.....	50
Tabla 3. Operacionalización de la variable dependiente.....	51
Tabla 4. Procedimiento de recolección de información.....	55
Tabla 5. Ejemplo de tabla a utilizarse en preguntas.....	56
Tabla 6. Gestión financiera.....	60
Tabla 7. Ventas según plazos.....	62
Tabla 8. Compras según plazos.....	64
Tabla 9. Gastos operacionales.....	66
Tabla 10. Cuentas por cobrar.....	68
Tabla 11. Razón de solvencia.....	69
Tabla 12. Endeudamiento.....	71
Tabla 13. Utilidad en ventas.....	73
Tabla 14. Rentabilidad.....	74
Tabla 15. Patrimonio.....	76
Tabla 16. Inventarios.....	78
Tabla 17. Activos.....	80
Tabla 18. Inversión.....	82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1. Ejemplo para resultados.....	57
Grafico 2. Gestión financiera.....	60
Grafico 3. Ventas según plazos.....	62
Grafico 4. Compras según plazos.....	64
Grafico 5. Gastos operacionales.....	66
Grafico 6. Razón de solvencia.....	69
Grafico 7. Endeudamiento.....	71
Grafico 8. Utilidades en ventas.....	73
Grafico 9. Rentabilidad.....	74
Grafico 10. Patrimonio.....	76
Grafico 11. Inventarios.....	78
Grafico 12. Activos.....	80
Grafico 13. Inversión.....	82

RESUMEN EJECUTIVO

Las empresas para mantenerse en el mercado requieren de planes estratégicos y adecuada gestión financiera para la realización de sus actividades y operaciones; empresa que no utiliza estas herramientas se ven afectadas por falta de liquidez, endeudamiento, escasez de recursos, llevando a que estas empresas culminen con su vida comercial como también con su actividad. La empresa para mantener su posicionamiento en el mercado, debe tomar como instrumento básico, la medición y evaluación constante de sus costos y gastos, para realizar un análisis interno de la misma y tomar decisiones acertadas que genere ventajas competitivas en su entorno, estabilidad económica, financiera y operacional. El presente trabajo, versa su atención en la planificación financiera y rentabilidad de una empresa, implantando la importancia de establecer adecuadamente sus presupuestos de gastos e ingresos, costos y proyecciones, constituyéndose como un instrumento básico, para realizar el análisis interno de la misma, que generen ventajas competitivas sobre su entorno, alcanzando estabilidad económica, financiera y operacional. La planificación financiera de la empresa comercializadora y distribuidora López, pretende aplicar un mejor control de sus recursos económicos, financieros, permitiendo así definir parámetros para la toma de decisiones para el personal administrativo, planteando directrices viables acorde a las necesidades que la empresa requiere. También dicha investigación, está respaldada por informes de tesis, documentos y material bibliográfico sobre la gestión financiera y la rentabilidad para fortalecer el sustento de la misma. La investigación se fundamenta en los paradigmas cualicuantitativo, cualitativo porque parte del estudio de la empresa respaldada en fichas de observación y cuantitativa porque los resultados obtenidos fueron producto de un análisis estadístico.

INTRODUCCIÓN

La empresa comercializadora y distribuidora López “CODISLÓ”, se dedica a la comercialización y distribución de artículos para ferretería, es la cuarta empresa en la ciudad que se dedica a este tipo de negocio.

En la actualidad la economía se encuentra inestable, debido a que existe demasiada competencia, es por eso que el presente trabajo de investigación, tiene la finalidad de ser una guía de los procedimientos que deben seguirse, cuyo propósito es lograr la mejora de las actividades de la empresa, ya que para poder mantenerse en el mercado competitivo, se debe mejorar la administración de los recursos que puedan llevar a una reducción de tiempo y costos, generando beneficios tanto para la empresa como para sus propietarios.

En el capítulo I, se hace referencia al problema tema de investigación y las causas que lo originaron, tomando como problema principal gestión financiera y rentabilidad, ya que la empresa comercializadora y distribuidora López refleja un inadecuado control financiero y presupuestario, llevando a que la misma adopte estrategias erróneas e inoportunas, generando así resultados económicos y financieros desfavorables.

En el capítulo II se da a conocer el marco teórico en el cual constan los antecedentes investigativos que permiten adoptar como fundamento el análisis de la variable independiente y dependiente.

Capítulo III, metodología, se describe el enfoque utilizado para el desarrollo de la investigación que en el presente trabajo fue el cuantitativo y cualitativo, y para la demostración de la hipótesis se aplicó el método T de student, se estableció la población y muestra, que estuvo relacionado con los documentos contables como: facturas de compras y ventas, movimientos de inventarios, estados financieros y el personal del departamento contable-financiero.

En el capítulo IV se realiza el análisis e interpretación de la información obtenida en la aplicación de encuestas y también por fichas de observación.

Consecutivamente en el capítulo V, se emiten las conclusiones de acuerdo a los objetivos específicos que se planteó en la investigación, las mismas que son tomadas para elaborarlas respectivas recomendaciones que son el resultado directo de la investigación.

Y finalmente en el capítulo VI, se realiza una revisión de la propuesta que se prevé sea realizada dado los resultados del análisis y la investigación, se determina costos y forma de ejecución.

Se presenta en sí la elaboración de la planificación financiera, para la empresa comercializadora y distribuidora López, además como se va a administrar y evaluar la ejecución y cumplimiento de la misma.

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Tema de investigación

“La Gestión Financiera y la Rentabilidad de la empresa Comercializadora y Distribuidora López en el año 2012”

1.2 Planteamiento del problema

En la actualidad, las empresas deben contar con la realización de una adecuada gestión financiera, implantando la proyección y planificación de sus recursos, por medio del análisis de su información financiera ya que esto les puede servir como herramienta para tomar decisiones adecuadas, oportunas y acertadas, minimizando riesgos y previniendo hechos desfavorables.

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Contexto Macro

La República del Ecuador ha empezado a obtener un adecuado desarrollo económico y social, ya que en el primer trimestre del año 2013 según datos del Banco Central del Ecuador la economía tuvo un crecimiento anual de 3.5% dando lugar a que el país gane terreno en el desarrollo económico y social (**Ecuador, 2013**).

El adecuado control de la gestión financiera es fundamental porque permite obtener en orden a todos los movimientos económicos, contando con métodos de información eficientes, permitiendo que los criterios de evaluación de desempeño, como la eficacia y la eficiencia, ayuden a que no exista el estancamiento organizacional.

Ya que al implementar herramientas de planificación y proyecciones, permite a la empresa alcanzar los objetivos propuestos, permitiendo que crezca, tanto en el campo económico como financiero.

Al contar con un adecuado control financiero y presupuestario, permite que las personas que forman parte de las empresas, puedan prevenir de hechos inciertos por medio de la presentación de estados financieros, permitiendo obtener un equilibrio del negocio en el mercado, detectando falencias, generando que las personas inmersas en la misma sea de ayuda para asegurar el desarrollo exitoso de la empresa.

1.2.1.2 Contexto Meso

La provincia de Tungurahua está considerada como una de las más grandes en el sector comercial encontrándose en cuarto lugar, ya que da lugar a que exista la industria, agricultura, ganadería, así como otras actividades que generan fuentes económicas, lo que conlleva a que las empresas empiecen a mejorar debido a la gran competencia existente en el mercado (INEC, 2013).

Según el servicio de rentas internas (SRI, 2013), en la ciudad de Ambato se encuentran tres empresas que se dedican a la comercialización y distribución de artículos para ferreterías como son Megaprofer, Trujillo y Demaco, el problema objeto de la investigación surge de la expansión de estas empresas cuya situación se encuentra en el 66% que representa a las dos empresas con similar problema, ya que al no realizar una adecuada gestión financiera se ve afectada el

posicionamiento de las mismas en el mercado, generando pérdidas económicas y sociales, al no realizar correctamente una información detallada de su rentabilidad.

El adecuado control financiero y presupuestario, permite que la empresa pueda alcanzar un buen nivel en el mercado, determinando la rentabilidad obtenida, estudiando su sustentabilidad y sostenibilidad en el mercado, permitiendo el análisis detallado de la información, conociendo las expectativas de sus propietarios y satisfaciendo necesidades de los clientes. Además dicho control permite que las empresas por medio de la implementación de planes y proyecciones se minimicen riesgos, cuenten con una adecuada gestión financiera que ayude a optimizar recursos, para afianzar fortalezas y oportunidades de crecimiento y desarrollo de las mismas. (Ver anexo 1) Tipos de empresas.

1.2.1.3 Contexto Micro

La comercializadora y distribuidora López fue creada el 01 de Diciembre del 2007, en la ciudad de Ambato, bajo la actividad de comercializadora y distribuidora al por mayor y menor de artículos para ferretería, como persona natural obligada a llevar contabilidad, es una empresa familiar, alcanzando interesante participación en el mercado tanto local como regional, creada para atender las necesidades de empresas y personas, satisfaciendo la demanda existente día tras día.

Sin embargo la empresa no cuenta con un adecuado control financiero y presupuestario, impidiendo que se presenten informes financieros oportunos y confiables, que permita a sus propietarios tomar decisiones oportunas e inmediatas, afectando sus resultados económicos, convirtiéndose en un obstáculo para el funcionamiento y crecimiento de la empresa.

Por lo tanto es indispensable el buen control financiero y presupuestario, para evitar falencias, además es necesario para la comercializadora y distribuidora López la realización de una adecuada gestión financiera, que sea de ayuda para el análisis de la información y actividades que realice la empresa, llevando un correcto manejo de la misma ayudando a que las metas y objetivos establecidos se cumplan, también cerciorarse de contar con un control interno de todos los movimientos, respaldados por documentos que verifiquen la veracidad, integridad, valuación y exactitud de las transacciones, ya que con un adecuado control se podrá obtener resultados eficientes, rindiendo cuentas claras y oportunas.

1.2.2 Análisis Crítico

1.2.2.1 Árbol de Problemas

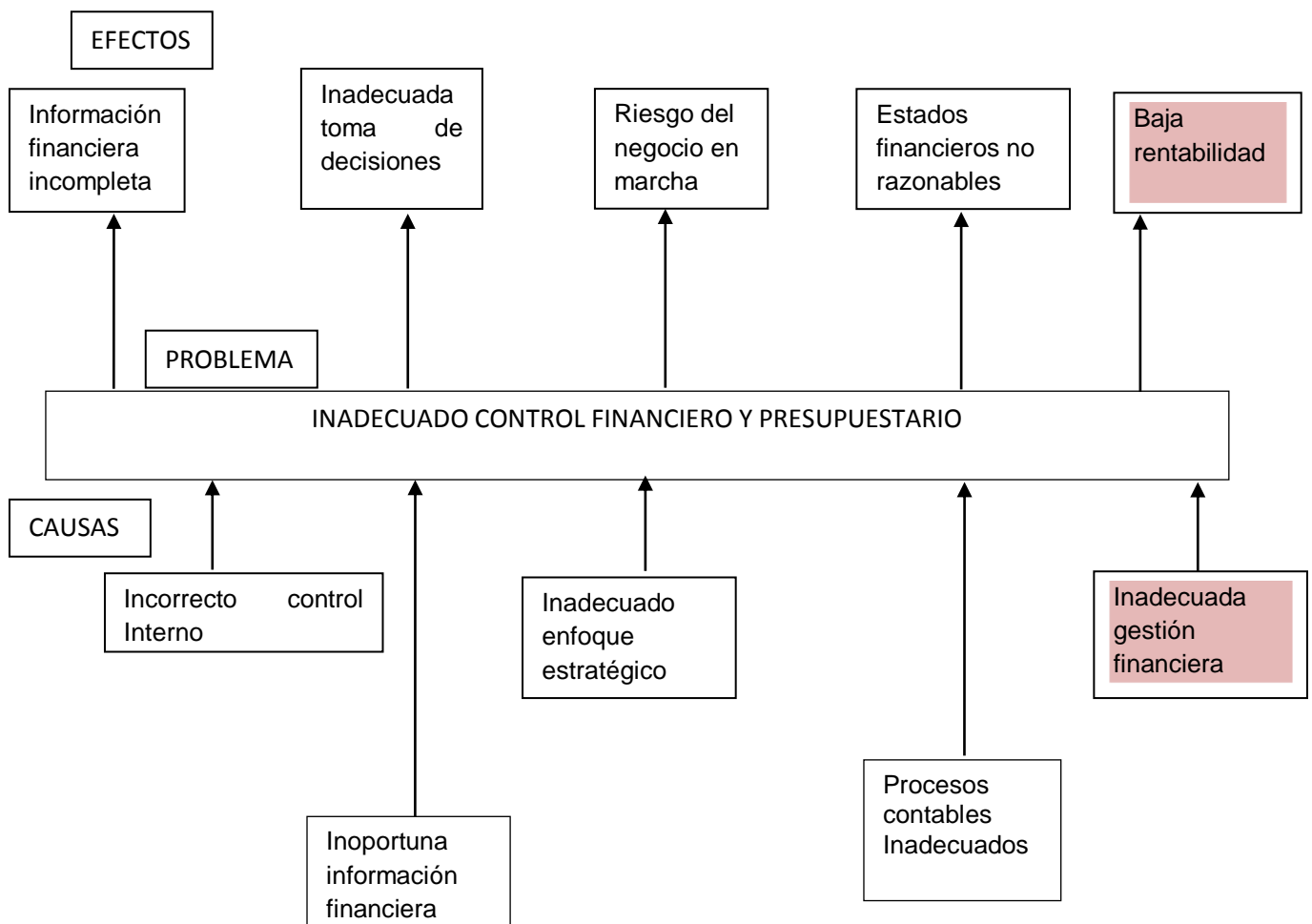


Figura 1. Árbol de Problemas
Elaborado por: Autora

1.2.2.2 Relación Causa Efecto

La situación actual de la comercializadora y distribuidora López se ve afectada en su rentabilidad, ya que existe la ausencia de una adecuada gestión financiera, que se observa por un inadecuado control financiero y presupuestario en esta empresa, factores claves que permiten el proceso competitivo dentro del mercado, ya que al no contar con políticas, procesos y normas bien definidos puede percutir en la razonabilidad y confiabilidad de la presentación de la información financiera.

Si en la empresa no se realiza una adecuada gestión financiera, no se podrá verificar la realidad que refleja la situación actual de la misma, impidiendo que se detecten falencias, comparando las transacciones o movimientos realizados por la empresa por medio de documentos y evidencias, que ayude a mantener un sistema contable apropiado ocasionando una información financiera o la presentación de estados financieros erróneos, a la vez provocando que no se facilite a sus propietarios la toma de decisiones mediante un correcto manejo de información financiera y que la empresa no obtenga un crecimiento económico, obteniendo la acumulación de trabajo, información inconsistente y el retraso en la entrega de informes financieros lo cual afectará de manera integral a la imagen de la empresa ante la sociedad. (Ver Anexo 2)Matriz de Análisis de Situaciones – MAS.

1.2.3 Prognosis

Con los argumentos obtenidos en los párrafos anteriores si la comercializadora y distribuidora López no desarrolla un adecuado control financiero y presupuestario, seguirá obteniendo un deficiente análisis financiero, por ende se presentarán estados financieros erróneos, que no reflejen la situación real de la empresa, dando como consecuencia el fracaso del negocio lo que significaría no poder cumplir con los objetivos propuestos por dicha empresa.

Al no solucionar la ausencia de una adecuada gestión financiera junto con el inadecuado control financiero y presupuestario, le impedirá determinar con exactitud su realidad y desenvolvimiento dentro del sector, la empresa debe

corregir a tiempo el problema existente, para perfeccionar su desarrollo y ser más competitiva dentro del mercado, así como la obtención de estructuración de estrategias y toma de decisiones acertadas y confiables.

Dentro de las políticas de control interno se puede establecer evaluaciones al desempeño, contratación del personal por competencia, los documentos respaldo para cada transacción realizada por la empresa, estructurar de manera correcta la presentación de estados financieros la cual al no ser aplicada correctamente, no mostrará lo real posible la situación financiera del balance que es de suma importancia en la misma, y cuyas políticas de control vendrían hacer los documentos respaldo para cada transacción realizada por la empresa, ya que el control interno es inherente a los procesos que se encuentra inmerso en toda la organización asegurando su consecución y la normativa aplicable a la empresa.

1.2.4 Formulación del Problema

¿De qué manera la inadecuada gestión financiera, impacta en la rentabilidad de la empresa comercializadora y distribuidora López en el año 2012?

1.2.5 Preguntas Directrices

- ¿Cuáles son las causas que no permiten desarrollar de mejor manera la gestión financiera en la comercializadora y distribuidora López?
- ¿Cuál ha sido la rentabilidad económica de la comercializadora y distribuidora López?
- ¿Qué alternativa se debería aplicar para mejorar la gestión financiera en la empresa comercializadora y distribuidora López?

1.3 Justificación

La República del Ecuador se encuentra frente a un exigente proceso comercial, que conlleva a la apertura de nuevos mercados competitivos, dando lugar a que se comparta información financiera óptima y eficaz, para lo cual se deben adoptar adecuadas aplicaciones de control financiero y presupuestario, que ayude a las personas inversas en la empresa a tomar buenas decisiones, utilizando las herramientas de optimización basadas en los nuevos enfoques gerenciales, a fin de alcanzar el éxito deseado.

Al ver la importancia que tiene el de realizar una adecuada gestión financiera, para apoyar a la gerencia puesto que el entorno político, económico y social generan cambios en las organizaciones, ya que los riesgos varían, las necesidades son otras, es por tal motivo que la comercializadora y distribuidora López se ve obligada a fortalecer su gestión financiera con el fin de alcanzar el éxito propuesto, con el propósito de establecerse metas que permitan el alcance de planes estratégicos para el negocio.

El control financiero y presupuestario, al estar estandarizados, permiten una mejor operatividad, ya que la comercializadora y distribuidora López no dispone de una planificación adecuada, que permita establecer planes de acción que ayude al buen funcionamiento de la empresa, lo que provoca inconvenientes debido a falencias en los procesos y consecuentemente deficiencias en la ejecución de resultados.

La empresa al revisar sus políticas de control interno puede mejorar eficazmente, tomando acciones correctivas y preventivas, determinando métodos y criterios necesarios tanto para la operatividad como para la adecuada aplicación de las mismas.

Sería de gran ayuda disponer en la empresa de políticas de control que fortalezca las actividades internas y ayude al desarrollo institucional de la empresa permitiendo entregar informes financieros de mejor calidad, y en el momento que se requiera, beneficiando a la empresa, ya que una información oportuna y

organizada permitirá estabilidad económica y funcional permitiendo conocer la situación real de la misma, mejorando la comunicación e información para la toma de decisiones acertadas.

Estas herramientas serán un instrumento base para que la empresa comercializadora y distribuidora López, por medio de la preparación de pronósticos financieros, pueda evaluar en términos monetarios sus resultados, así como también su situación actual, permitiendo tomar pasos concretos que le permitan proteger su capital, asegurando su estabilidad económica, alcanzando sus metas propuestas.

El desarrollo del presente trabajo será de significativa utilidad ya que permite a la empresa de acuerdo a las alternativas que se propongan, mejorar las políticas de control interno a seguir para la consecución de información financiera, ya que permitirá conocer la estabilidad económica de la empresa en el momento requerido, también dicho trabajo, cuenta con el apoyo y colaboración de los propietarios de la comercializadora, quienes me permitieron el acceso a las fuentes de información para desarrollar la presente investigación.

1.3.1 Delimitación

- **Campo:** Ciencias Sociales, Educación Comercial y Derecho.
- **Área:** Educación Comercial.
- **Aspecto:** Gestión Financiera y Rentabilidad.
- **Temporal:** Año 2012.
- **Espacial:** La comercializadora y distribuidora López se encuentra ubicada en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, parroquia Atahualpa (Chisalata) en la Av. Indoamérica s/n junto a la ferretería Femaco. (ver Anexo 3 - RUC)
- **Unidades de Observación:** Documentos e Información Contable.

1.4 Objetivos

1.4.1 *Objetivo General*

- Investigar la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad, en la empresa comercializadora y distribuidora López en el año 2012.

1.4.2 *Objetivos Específicos*

- Investigar la gestión financiera aplicado a la empresa para la identificación de sus falencias.
- Identificar los niveles de rentabilidad económica de la empresa comercializadora y distribuidora López.
- Proponer la implementación de una planificación financiera que ayude a la gestión de la empresa para la mejora de la rentabilidad en la comercializadora y distribuidora López en el año 2012.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes investigativos

Debido a la gran competencia del mercado, las empresas tienden a mejorar con el objetivo de ser altamente competitivas.

Ésta investigación tiene como antecedente los informes de tesis, documentos y material bibliográficos sobre gestión financiera que se han encontrado en la biblioteca de la facultad de Contabilidad y Auditoría de la universidad Técnica de Ambato como de otras universidades, las mismas que para una mejor comprensión se destacan criterios que fortalezcan a esta investigación, de la cual se extraerá conclusiones que servirán de soporte a la nueva investigación.

Basándose en los estudios de **Otto (2011, p. 10-51)**, en su tesis “Modelo de Gestión Financiera y Reducción de Morosidad en el Departamento Financiero de la Empresa Eléctrica Riobamba S.A.”, expresa que:

“La gestión financiera es fundamental porque contribuye a una mejor toma de decisiones ayuda a la recuperación de morosidad y llegar a los objetivos propuestos, cuyo objetivo general es el de diseñar un modelo de gestión financiera para reducir la morosidad en el departamento financiero de la empresa eléctrica Riobamba”.

Luego de procesado los datos se ha llegado a concluir que:

"El problema de la empresa es la falta de un modelo de gestión financiera dentro del departamento financiero, misma que se ha ido generando la acumulación de valores por cobrar en cuanto a la cartera vencida, como lo manifiestan directivos y empleados de la empresa, quienes en su totalidad dicen no contar con el modelo de gestión financiera".

"La empresa no cuenta con el personal suficiente destinado a la recuperación de cartera, lo cual se convierte en una debilidad no solo para el departamento financiero sino para toda la empresa en sí".

"La opinión de los clientes en las encuestas realizadas se centra más a la mala atención que reciben por parte del personal de la empresa al momento de acercarse a las respectivas ventanillas a realizar sus pagos, lo cual se ven obligados a acogerse a otras medidas que la empresa sugiera para ponerse al día en sus pagos".

"En la entrevista con el gerente se puede notar evidentemente que no se cuenta con el modelo de gestión dentro del departamento financiero y que se rigen solo a las políticas y estrategias planteadas por el departamento financiero y comercial".

Se puede concluir que en este caso la empresa en primer lugar debería capacitar a sus empleados en lo relacionado en atención al cliente para que sus usuarios cumplan con el pago puntual de sus deudas y así evitar que la cartera se encuentre vencida perdiendo la empresa liquidez necesaria para su estabilidad, así como también una adecuada gestión financiera que ayude a plantear planes estratégicos para que la cooperativa pueda desarrollarse y alcanzar los objetivos propuestos.

Además existen otros beneficios como lo manifiesta **Lucero (2011, p. 8-61)**, en su tesis "La Gestión Financiera y su Impacto en la Toma de Decisiones en la empresa Mixervices CIA. LTDA.", considera que:

“La gestión financiera es de gran importancia para tener un mayor control de los rubros de la compañía, ayudando a entender la situación financiera de la misma mediante el análisis de dichos rubros, ya que su objetivo principal es evaluar la gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones en la empresa”.

Después de haber determinado los antecedentes se ha llegado a concluir que:

"La gestión financiera no ayuda en la toma de decisiones administrativas en la empresa, ya que no se utilizan indicadores y el trabajo es realizado en base a la experiencia".

"La gerencia no cuenta con información financiera oportuna para la toma de decisiones, lo que perjudica el desempeño de la empresa".

"No existe una persona responsable de realizar un análisis a la información financiera. Por ello es que no hay una base para la toma de decisiones".

La empresa debería tomar en cuenta a los indicadores financieros ya que por medio de los estados financieros se evalúa la posición financiera de la misma, con el propósito de establecer mejoras en los resultados, así como también para la toma correcta de decisiones y se debe establecer responsabilidades para cada miembro del departamento financiero para optimizar la gestión realizada.

Tomando como referencia a **Moyolema (2010, p. 57)**, en su tesis “La Gestión Financiera y su impacto en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan”, enuncia que:

“la realización de una gestión financiera es muy importante porque ayuda a la gerencia a tomar buenas decisiones, constituida como una herramienta de control que permita a la empresa cumplir con los objetivos propuestos, desarrollando un plan financiero para poder analizar la liquidez de la institución y permitiendo la presentación de estados financieros para realizar un análisis del futuro de la misma, ya que su objetivo general es

analizar la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa”.

Luego de procesado los datos se ha llegado a concluir que:

"La cooperativa no cuenta con una gestión financiera adecuada 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 financiera".

"No cuenta con un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución ya que es una herramienta muy necesaria para poder verificar cuanto sería la proyección para un determinado tiempo".

La empresa debe reestructurar políticas internas que ayude a minimizar el trabajo deficiente en el área financiera así como también en el cumplimiento de normas, capacitar a sus empleados en lo referente a indicadores financieros para así analizar la liquidez de la institución y también establecer un plan financiero que permita optimizar la utilización de los recursos financieros y económicos.

También la gestión financiera es una herramienta fundamental como según nos indica **Bolaños (2011, p. 10-87)**, en su tesis “La Gestión Financiera y su Transcendencia en los Recursos Financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato”, ya que al no contar con la ejecución de una gestión financiera, no permite determinar si los procesos, se realizan de acuerdo a la normativa correspondiente, y que la información presentada en los estados financieros proporcione seguridad razonable y confiable, a fin de proponer alternativas para el logro adecuado de los objetivos y el mejor aprovechamiento de sus recursos administrativos – financieros es por eso que el objetivo general es "estudiar la

capacitación de pólizas de inversión, el proceso de créditos familiares, y su impacto en los recursos financieros de la cooperativa".

Después de haber determinado los antecedentes se ha llegado a concluir que:

"No se está tomando una adecuada toma de decisiones, con relacionado a los créditos familiares y a las capacitaciones de pólizas de inversión".

"La mayoría de los socios no están conformes con las tasas de interés que ofrece la cooperativa tanto para los créditos familiares como para las pólizas de inversión".

"En la cooperativa no existe una reestructuración en el manual de créditos, lo que perjudica a los recursos financieros de la cooperativa".

Para que la empresa siga con su actividad debe estudiar las tasas de interés que están ofreciendo las demás cooperativas, para tomar correcciones pertinentes y satisfacer las necesidades de los socios, así como también la reestructuración del manual de créditos para que la cooperativa crezca en relación a los recursos financieros.

Según **Delgado (2010, p. 69)**, en su tesis "La Planificación Financiera y su incidencia en la Rentabilidad de la Distribuidora Skandinavo", concluye que

"Cuando no se establece una planificación estructurada en base a metas y objetivos previamente definidos, no se toman en cuenta las variables del entorno y la competencia para determinar estrategias que guíen a la consecución de los objetivos de la organización, cuyo objetivo general es determinar la incidencia de la planificación financiera en la rentabilidad de la distribuidora".

Luego de procesado los datos se ha llegado a concluir que:

"No se ha establecido una planificación estructurada en base a metas y objetivos previamente definidos, no se toman en cuenta las variables del entorno y la

competencia para determinar estrategias que guíen a la consecución de los objetivos de la organización".

"No se ha fijado un sistema apropiado para realizar presupuestos, donde se tomen en cuenta las variaciones existentes y las metas de la organización con la finalidad de brindar un mejor servicio, por lo que en ocasiones ha faltado mercadería para abastecer la demanda de los clientes o habido productos que permanecen demasiado tiempo en bodega antes de ser vendidos".

"La empresa no cuenta con una apropiada planeación financiera que permita optimizar el uso y distribución de los recursos, y ayude a maximizar la rentabilidad de la misma".

Los propietarios de la empresa deben planificar sus compras de acuerdo al comportamiento de las ventas, procurar que su inventario se convierta en efectivo ya que de ellos depende obtener liquidez que respalde a los gastos y también debe implementar estrategias que ayude al manejo eficiente de los recursos, midiendo y evaluando constantemente sus gastos y costos.

Tomando como referencia a **Salazar (2011, p. 10-61)**, en su tesis "La Planificación Financiera Empírica incide en la Liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina LTDA.", concluye que, "la realización de una gestión financiera es de suma importancia tanto para los directivos como para los administradores, convirtiéndose en una herramienta de apoyo para la gestión empresarial permitiéndoles manejar datos confiables reflejando el rendimiento obtenido de la misma, determinando si los procedimientos que se llevan a cabo en la empresa son realizados bajo la normativa correspondiente, analizando la planificación financiera empírica y su incidencia en la liquidez de la cooperativa".

Después de haber determinado los antecedentes se ha llegado a concluir que:

"A pesar de existir en la cooperativa empíricamente una planificación financiera no se la ha realizado como un proceso adecuado lo que a afectado a sus actividades cotidianas".

"La cooperativa ha estado utilizando indicadores pero que no han sido analizados con frecuencia lo que no permite el aprovechamiento de los recursos financieros para el logro de sus objetivos".

"No existe técnicamente una planificación financiera como una herramienta para hacer proyecciones y análisis de crecimiento que permita a la cooperativa fortalecer su liquidez".

Los administrativos de la cooperativa deben tomar en cuenta que una planificación financiera ayuda al mejoramiento de sus actividades, estableciendo como un instrumento de evaluación que permite tomar buenas decisiones, así como también la realización del análisis financiero constante que permitirá conocer los niveles de capacidad que la empresa tiene y así lograr sus objetivos propuestos.

Además existe otros beneficios como lo manifiesta **Alarcón (2011, p. 6-65)**, en su tesis "Evaluación Financiera como herramienta para determinar la Rentabilidad de la empresa Distribuidora Marceci", concluye que:

"elaborar un programa de evaluación financiera que permita a la empresa tener en cuenta la rentabilidad y hacer el uso adecuado de los recursos para que la empresa tenga un crecimiento adecuado y sea competitiva en el mercado actual, aportando seguridad en la gestión empresarial, mediante la prevención de riesgos en colocación y recuperación de la cartera de crédito, dando lugar a una fiabilidad en los procesos crediticios y en la información financiera, analizando la evaluación financiera como herramienta para determinar la rentabilidad de la empresa".

Luego de procesado los datos se ha llegado a concluir que:

"Los plazos que se otorgan a los clientes, es muy extenso, el 36% del total de encuestados, representado por 16 personas; tienen acceso a plazos de pago de

hasta 120 días, debería tomarse en cuenta esta situación ya que tardaría mucho la recuperación de cartera y podría darse un desbalance económico en la empresa".

"En la actualidad no cuenta con una adecuada evaluación financiera lo cual no permite un crecimiento óptimo de la empresa".

La empresa debería considerar el no conceder demasiado plazo en las ventas a crédito, para que puede obtener efectivo que ayude a cubrir sus necesidades, y considerar la elaboración de una evaluación financiera que ayude a la empresa conocer sobre su rentabilidad y del uso adecuado de sus recursos para su crecimiento y sea competitiva en el mercado.

Según **Guevara (2010, p. 126)**, en su tesis "Modelo de Gestión Financiera y proceso de Toma de Decisiones como herramienta gerencial para la estabilidad económica y financiera para Tecnopieles S.A.", concluye que:

“la gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización, así la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de los recursos financieros, cuyo objetivo general es diagnosticar un modelo de gestión financiera y proceso de tomas de decisiones que se pueda aplicar para lograr un crecimiento económico y financiero”.

Después de haber determinado los antecedentes se ha llegado a concluir que:

"Para el personal es importante realizar un análisis organizacional y estratégico de la empresa".

"Para el sector curtidor y para el personal el tener estrategias de marketing es algo fundamental en el crecimiento de las ventas".

La gerencia de la empresa debe hacer cumplir las especificaciones de cada cargo y mejorar el nivel organizativo de la misma y realizar un análisis estratégico de la empresa tanto a nivel comparativo como a nivel de unidad de negocio, analizando la asignación de recursos y la gestión de cartera.

2.2 Fundamentación filosófica

La presente investigación se fundamenta en el paradigma Positivista porque el enfoque predominante de la investigación es cualicuantitativo, previamente determinado, el mismo que según **Kuhn (2012)**, quién define al paradigma positivista como:

“el estudio de la asociación o relación entre las variables que han sido cuantificadas, cuya finalidad es asegurar la precisión y el rigor que requiere la ciencia, enraizado filosóficamente en el positivismo, estableciendo una clara identidad entre el conocimiento científico y el conocimiento filosófico”.

En la presente investigación mediante el paradigma cuantitativo se orientará al análisis y estudio de la situación actual de la comercializadora y distribuidora López y propone alternativas de solución para el bienestar de su propietario y colaboradores ya que mediante esta investigación se pretende mejorar los hechos que afecten a la misma ayudando a la empresa cumplir con sus metas y objetivos propuestos.

Además este paradigma es de mucha importancia ya que parte de hipótesis permitiendo el estudio de personas, mediante técnicas, procedimientos, que están previamente establecidos para efectuar el trabajo y mediante ello llegar a conclusiones que permita predecir el futuro de la entidad.

Por ello la investigación se aplica con criterios de calidad como la validez, fiabilidad, objetividad que admitan emplear técnicas e instrumentos de investigación cualicuantitativos facilitando el análisis de datos.

2.3 Fundamentación legal

La empresa “CODISLÓ” fue creada el 01 de diciembre de 2007, en la ciudad de Ambato, bajo la actividad de comercializadora y distribuidora López como persona natural obligada a llevar contabilidad está regida a las siguientes leyes donde se puede enunciar el extracto de alguno de los artículos aplicables a esta investigación:

Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario [LORTI], (2010, 8 de junio), según los artículos 37 y 72, indican que:

"Están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que desarrollen actividades económicas, cuyos ingresos sean mayores a \$100.000 dólares, o que inicien con un capital propio mayor a \$60.000S dólares y sus costos y gastos superen a los \$80.000 dólares".

"Los contadores, en forma obligatoria se inscribirán en el registro único de contribuyentes aún en el caso de que exclusivamente trabajen en relación de dependencia. La falta de inscripción en el RUC le inhabilitará de firmar declaraciones de impuestos".

"Las entidades financieras así como las instituciones del Estado que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las personas naturales o sociedades exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios".

"Para las personas naturales y sucesiones indivisas, el plazo para la declaración se inicia el 1° de febrero del año inmediato siguiente al que corresponde la

declaración y vence en las siguientes fechas, según el noveno dígito del RUC. Cuando una fecha de vencimiento coincida con días de descanso obligatorio o feriados, aquella se trasladará al siguiente día hábil".

"Los agentes de retención del impuesto al valor agregado, realizarán su declaración y pago del impuesto de conformidad con lo dispuesto en la Ley del Régimen Tributario Interno y este Reglamento. La retención deberá realizarse en el momento en el que se pague o acredite en cuenta el valor por concepto de IVA contenido en el respectivo comprobante de venta, lo que ocurra primero, en el mismo término previsto para la retención en la fuente de impuesto a la renta".

Según la Norma Internacional de Contabilidad N.- 1 [NIC 1], (2005), consiste en:

Establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras entidades diferentes.

De acuerdo a la Norma Internacional de Auditoría 200 [SAS 200], (2005), determina que:

Esta norma tiene como propósito principal, fijar normas y lineamientos del objetivo y principios que se deben establecer en una auditoría de estados financieros. También describe la responsabilidad que tiene la administración en la presentación y preparación de los estados financieros.

Aquí el auditor expresa su opinión sobre los estados financieros, están preparados de acuerdo al marco de referencia para informes financieros. Las frases usadas en la opinión del auditor son "dar una visión verdadera y justa" o "presentar razonablemente, respecto de todo lo sustancial".

También en su informe el auditor deberá aclarar circunstancias que causen que los estados financieros se presenten de forma errónea.

De acuerdo a la Declaración sobre Normas de Auditorías 29 [SAS 29], (2008), indica que:

Esta declaración proporciona una guía sobre la forma y contenido del dictamen, cuando el auditor presente a su cliente o a otros, un documento que contenga información adicional a los Estados Financieros básicos del cliente.

"El informe de auditor cubre los Estados Financieros básicos: balance general, estado de resultados de operación, estado de utilidades retenidas (acumuladas) o cambio en la inversión de los accionistas y estado de cambio en la situación financiera".

"Las siguientes presentaciones están consideradas como parte de los Estados Financieros básicos: descripción de las políticas contables, notas como parte integrante de los Estados Financieros básicos también comprende un estado financiero básico, como un balance general, o estado de resultado de operación y los estados financieros preparados de acuerdo a bases contables distintas a los principios de contabilidad".

También está regida por los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados [PCGA], (2000), que son "un conjunto de reglas generales y normas que sirven de guía contable para formular criterios referidos a la medición del patrimonio y a la información de los elementos patrimoniales y económicos de un ente constituyendo parámetros para que la confección de los estados financieros sea sobre la base de métodos uniformes de técnicas contables".

2.4 Categorías fundamentales

2.4.1 Categorización de Variables

2.4.1.1 Superordinación conceptual

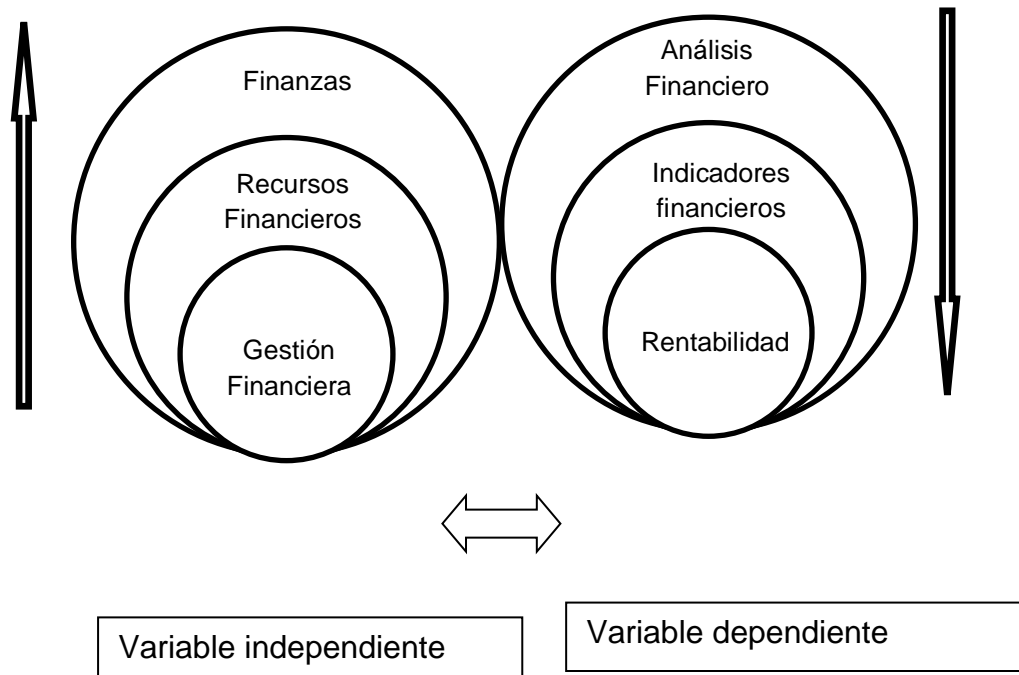


Figura 2. Superordinación conceptual

Elaborado por: Autora

2.4.1.2 Subordinación conceptual variable independiente

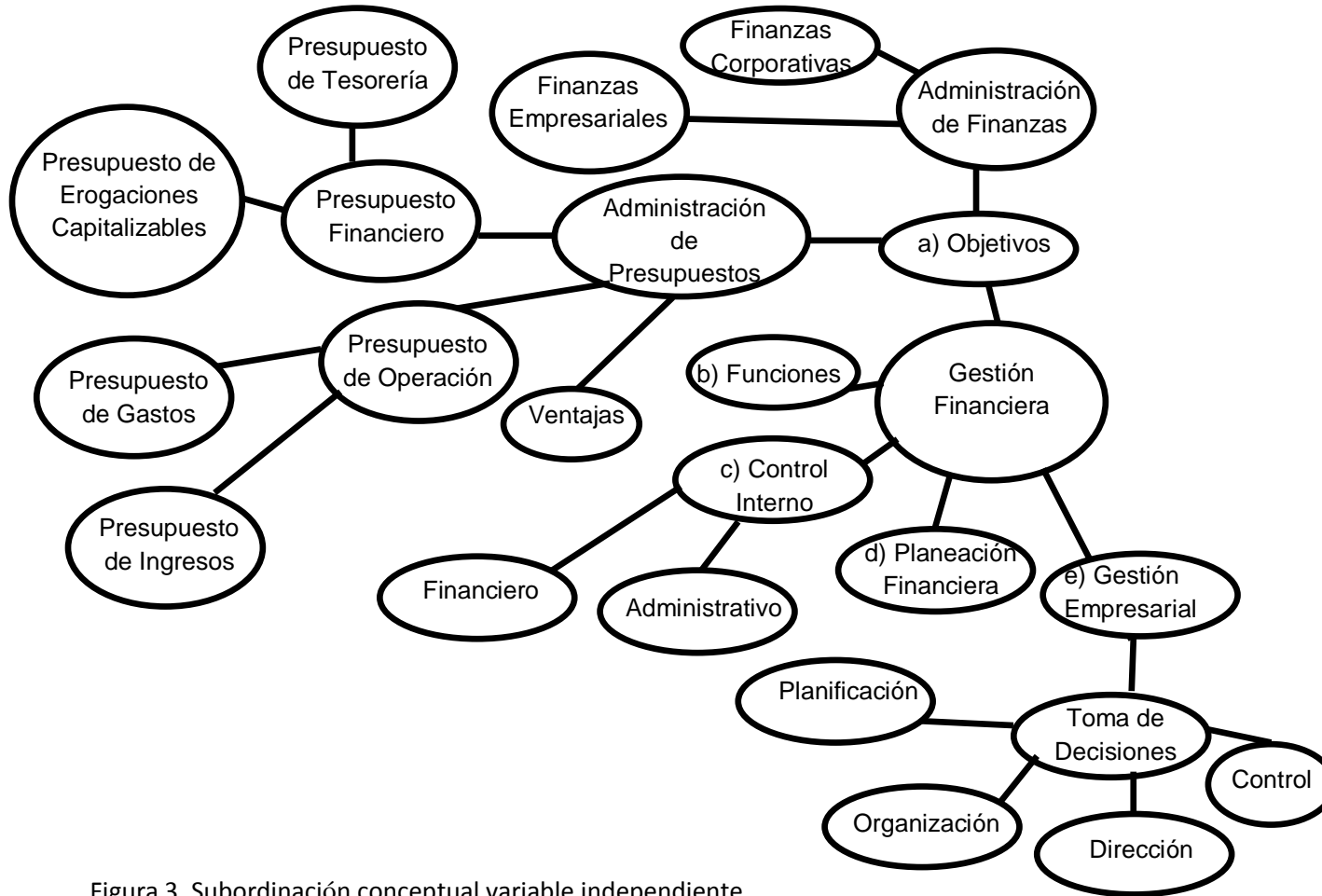


Figura 3. Subordinación conceptual variable independiente

Elaborado por: Autora

2.4.1.3 Subordinación conceptual variable dependiente

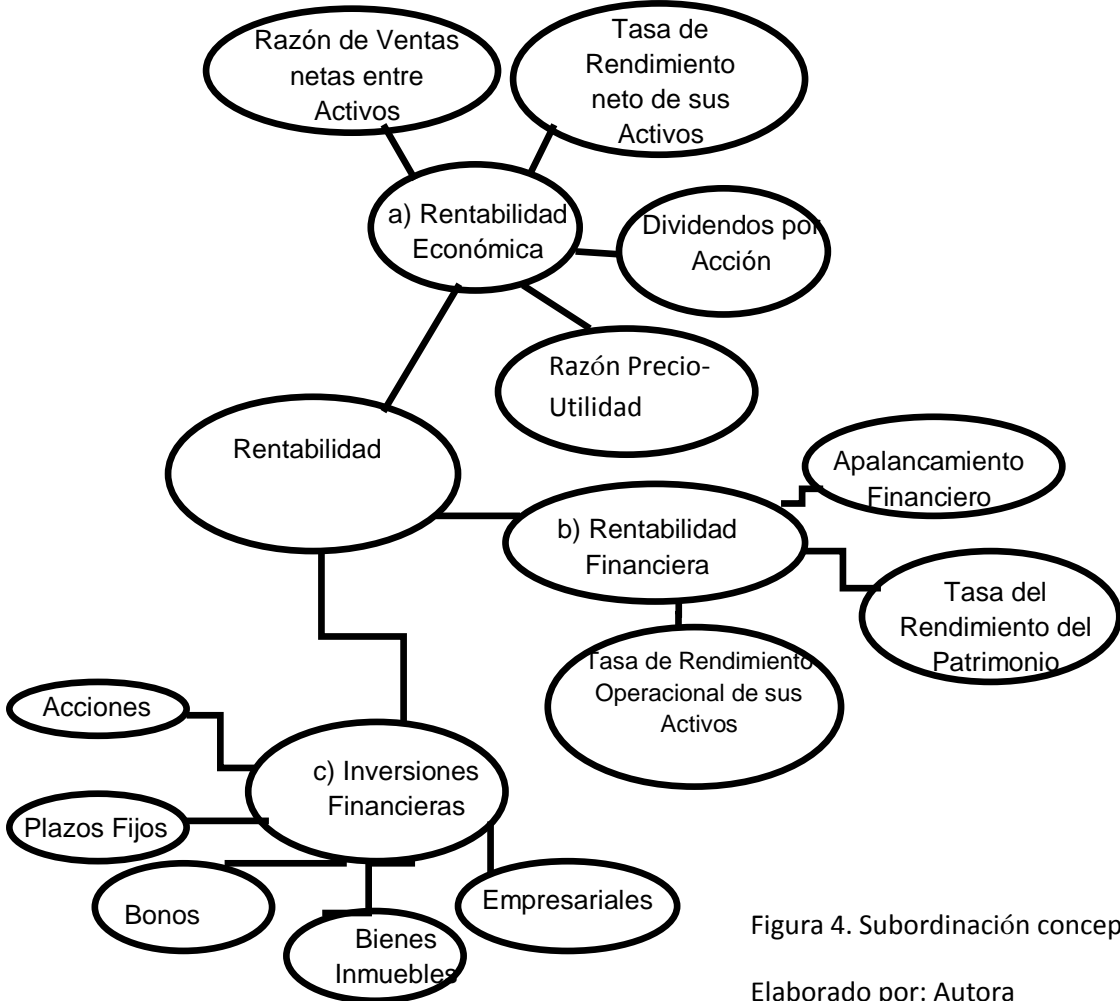


Figura 4. Subordinación conceptual variable dependiente

Elaborado por: Autora

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

2.4.2.1 Marco conceptual variable independiente: Gestión Financiera

Finanzas.- Se le considera una de las ramas de la economía, está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero, tratan por lo tanto de las condiciones y de la oportunidad con que se consigue el capital, de los uso de éste y los retornos que un inversionista obtiene de sus inversiones (**Durbán, 2008**).

También se dice que las finanzas es la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales o tangibles como en activos financieros y con la administración de los mismos (**Ochoa, 2002**).

Estas finanzas se subdividen en:

- ✓ Finanzas Corporativas.- Llamada también como variables macroeconómicas, establece el manejo de las relaciones con la estructura del sistema bancario, las cuentas nacionales, las políticas económicas internas y externas (**Brigham & Thomson, 2010**).
- ✓ Finanzas Empresariales.- Llamada también variables microeconómicas ,establecen aquellas relaciones que permiten conocer el funcionamiento de las empresas, su naturaleza funcional, el origen de su capital, su estructura de origen o naturaleza legal, las estrategias en la reducción de costos, la administración de los recursos físicos y financieros y canales de distribución (**Escribano, 2008**).

Entonces las finanzas son parte de la economía que ayuda por medio de los activos tangibles o reales y financieros a obtener liquidez para la empresa por medio de la inversión de los mismos, obteniendo un beneficio máximo y equilibrado para las personas involucradas en la empresa.

Recursos Financieros.- Son los recursos, propios y ajenos, de carácter económico y monetario que la empresa requiere para el desarrollo de sus actividades (**Cashin, 2008**).

Los recursos financieros propios son:

- Dinero en efectivo
- Aportaciones de los socios (acciones)
- Utilidades

Los recursos financieros ajenos son:

- Prestamos de acreedores y proveedores
- Créditos privados o bancarios
- Emisión de valores (bonos, cédulas)

Todos los recursos tienen gran importancia para el logro de los objetivos de la empresa, del adecuado manejo de los mismos y de su productividad dependerá el éxito de cualquier empresa (**Campo, 2010**).

Los delegados en la administración de recursos financieros deben analizar y planificar el correcto manejo de los recursos financieros sean estos ajenos o propios, para evitar problemas por falta de recursos para afrontar las necesidades de la empresa.

Gestión Financiera.- Consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa, llevando un control ordenado y adecuado de ingresos y gastos de la empresa, integrando todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de los recursos financieros (**Conso, 2000**).

Entonces se puede decir que la gestión financiera, ayuda a que se realice un análisis financiero a través de la información contable con el fin de dar a conocer sobre la situación financiera de la empresa, también el análisis en relación a la facilidad económica y financiera de las inversiones, la utilidad de los recursos

financieros así como también los excedentes de tesorería, con el fin de obtener adecuada estructura financiera y eficientes niveles de rentabilidad (**Díaz & Pérez, 2009**).

Se debe planificar el flujo de fondos de modo que se eviten situaciones en las que no se puedan financiar las actividades productivas, ya que el control del presupuesto es fundamental porque permite tener una idea de las entradas y salidas del efectivo en un período futuro y al finalizar el período poder realizar un control sobre el mismo.

- ❖ Administración de Presupuestos.- Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.
- ✓ Presupuesto Financiero.- Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos para obtener los medios esenciales que deben calcularse, como el costo de la realización, el costo del tiempo y el costo de adquirir nuevos recursos (**Pierro, 1994**).

Así mismo el autor clasifica al presupuesto financiero en:

- ✓ Presupuesto de Tesorería.- Se formulan con las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos, se realiza la posible previsión de los recursos que entrarían a aumentar el efectivo de la empresa, se formula por períodos cortos, ya sea meses o trimestres, previniendo las necesidades financieras de la empresa y ayuda a la administración a seguir sanas políticas de financiación.

- ✓ Presupuesto de Erogaciones Capitalizables.- Controla las diferentes inversiones en activos fijos, sirve como medio de evaluación de las posibles alternativas de inversión así como para conocer los montos de los fondos que se requieren y su disponibilidad en el tiempo.
- ❖ Presupuesto de Operación.- Incluye el presupuestario de todas las actividades para el período siguiente el cual se elabora y cuyo contenido se resume generalmente en un estado de pérdidas y ganancias proyectadas.

Así mismo el autor clasifica al presupuesto de operación en:

- ✓ Presupuesto de gastos.- Conocido también como gastos de administración, ventas y financieros, se refiere a las erogaciones que se realizan en un determinado tiempo.
- ✓ Presupuestos de Ingresos.- Se refiere a los ingresos propios y ajenos con los que cuenta una entidad.

Los presupuestos sirven de guía para que los propietarios de las empresas se den cuenta de las prioridades y objetivos de las mismas, minimizando riesgos que afecten con la integridad de ellas, ya que constituye una previsión de gastos e ingresos a gestionar durante un período de tiempo determinado.

- ❖ Ventajas del Presupuesto.- Una organización que adopta formalmente los presupuestos, por lo general se convence con rapidez de su utilidad y no consideraría en regresar a su modo antiguo de operar, en que no tenía presupuestos, los beneficios del presupuesto casi pesan más que el costo y el esfuerzo (**Escribano, 2008**).

Alguna clase de programación presupuestaria está destinada a ser útil para cualquier organización independientemente de su tamaño o de sus incertidumbres. Los beneficios principales son:

- ✓ El presupuesto, formaliza las responsabilidades de la planeación, obliga a los gerentes a pensar en el futuro.
- ✓ El presupuesto, suministra expectativas definidas que son el mejor marco para juzgar la actuación subsecuente.
- ✓ El presupuesto, ayuda a la gerencia a coordinar sus esfuerzos, de modo que los objetivos de la organización en su conjunto armonicen con los objetivos de sus partes **(Guajardo, 2005)**.

Los presupuestos ayudan a que la empresa tenga control de sus actividades, mediante la comparación y análisis de los resultados reales con los esperados, haciendo que los propietarios de la misma piensen en el futuro e involucrando un elemento de incertidumbre que puede ser objeto de análisis y pronóstico.

- ❖ Control interno.- Se define como el proceso de regular actividades que aseguren el cumplimiento de las mismas como fueron planificadas a fin de corregir cualquier desviación significativa se clasifican en:
 - ✓ Control Interno Financiero o Contable.- Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a la custodia de los recursos, así como la verificación de la exactitud y confiabilidad de los registros e informes financieros.
 - ✓ Control Interno Administrativo.- Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a los procesos de decisión que llevan a la autorización de las transacciones, sientan las bases que permiten el examen y evaluación de los procesos de decisión en cuanto al grado de efectividad, eficiencia y economía **(Estupiñan, 2012)**.

El control interno también es un conjunto de áreas funcionales en una empresa y de acciones especializadas en la comunicación y control al interior de la empresa **(Cashin, 2008)**.

El control interno es de suma importancia, porque ayuda a controlar la efectividad de las funciones administrativas, regulando la eficacia y eficiencia, entre los resultados deseados y los medios que se utilizan para lograrlos.

- ❖ **Planeación Financiera.**- Técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio evaluación y proyección de la vida futura de una organización o empresa, visualizando los resultados de manera anticipada **(Granados, 2010)**.

La planificación financiera también implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base, estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones **(Campo, 2010)**.

Así podemos decir que la planificación financiera constituye una herramienta que las empresas utilizan para poder proyectarse hacia el futuro, a través de la implementación de una contabilidad analítica y del diseño de los estados financieros.

- ❖ **Gestión Empresarial.**- Conocida también como administración de empresas o ciencia administrativa, es una ciencia social que estudia la organización de las empresas y la manera como se gestionan los recursos, procesos y resultados de sus actividades **(Conso, 2000)**.

También se puede decir que la gestión empresarial, es aquella actividad empresarial que a través de diferentes individuos especializados y de acciones, buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa.

- ✓ Toma de Decisiones.- Nos indica que un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones, la toma de decisiones en una organización o empresa invade cuatro funciones administrativas que son:

- ✓ Planificación.- Es la visualización global de toda la empresa y su entorno correspondiente, realizando la toma de decisiones concretas que pueden determinar el camino más directo hacia los objetivos planificados.

- ✓ Organización.- Es donde se agrupan todos los recursos con que la empresa cuenta, haciendo que trabajen en conjunto, para así obtener un mayor aprovechamiento de los mismos y obtener más posibilidades de obtener resultados.

- ✓ Dirección.- Implica un muy elevado nivel de comunicación por parte de los administradores para con los empleados, y esto nace a partir de tener el objetivo de crear, un ambiente adecuado de trabajo y así aumentar la eficacia del trabajo de los empleados aumentando las rentabilidades de la empresa.

- ✓ Control.- Es la función final que se debe cumplir, ya que de este modo se podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal empleado en cuanto a los objetivos que les había sido marcados desde un principio (**Mantilla, 2009**).

Es decir que la gestión empresarial busca optimizar los procesos de cada departamento mediante la planificación, ejecución, organización y control de las actividades empresariales.

2.4.2.2 Marco conceptual variable dependiente: Rentabilidad

Análisis Financiero.- Trata de determinar la forma más beneficiosa de obtener los capitales necesarios para el desarrollo de la empresa y regular la actividad de ésta de forma que se mantenga su equilibrio financiero, comprobando la capacidad de cada empresa (**Cashin, 2008**).

También se dice que es un proceso mediante el cual se aplican diversos métodos a los estados financieros e información complementaria, para hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración y tener una base apropiada para emitir una opinión correcta acerca de las condiciones financieras de la empresa.

- ✓ Análisis Vertical.- Sirve para analizar estados financieros como el balance general y estado de resultado, verificando las cifras en forma vertical.
- ✓ Análisis Horizontal.- Sirve para comparar estados financieros semejantes en dos o más período consecutivos, cuyo propósito es determinar el aumento o disminuciones que se han encontrado de un año a otro.
- ✓ Comunicación de Resultados.- Es el análisis de balances, se fundamenta en la obtención de una serie de datos de la actividad empresarial, a través del estudio sistemático de todas las partidas que integran las cuentas anuales de la empresa (**Bravo, 2011**).

El análisis financiero permite conocer deficiencias que se pueden encontrar a través del estudio de la información contable mediante la utilización de indicadores y razones financieras, ya que permite que la contabilidad sea útil al momento de tomar decisiones.

- ✓ Estados financieros.- Es el análisis que se fundamenta en la obtención de una serie de datos de la actividad empresarial, para formar un juicio crítico de su situación y evolución, convirtiéndose en cuadros comparativos en un período determinado en el cual están reflejados el movimiento económico de una empresa **(Cashin, 2008)**.

- ❖ Clases de Estados Financieros.- Estos estados financieros son la base de informes que permiten calcular la rentabilidad, solvencia y liquidez, valor en bolsa y otros parámetros que son fundamentales a la hora de manejar las finanzas de una institución y estos son:
 - Estado de Situación Financiera o Balance general
 - Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias
 - Estado de Variaciones en el capital contable
 - Estado de Flujos de Efectivo
 - Notas aclaratorias a los estados Financieros **(Guajardo 2005, p. 35)**.

- ❖ Presentación de Estados Financieros.-Los estados financieros de una empresa cualquiera que sea su naturaleza proporciona a esta información útil que les permita operar con eficiencia con la finalidad de proporcionar información financiera de la empresa realizando cuadros comparativos del movimiento económico de la misma **(Bravo, 2011)**.

Son considerados como la base para la toma de decisiones, ya que por medio de ellos se puede evaluar la capacidad de la empresa, conociendo y estudiando su estructura financiera, incluyendo la liquidez y solvencia para evaluar la contabilidad de la misma.

Indicadores Financieros.- Refleja en forma numérica, el comportamiento o desempeño de toda una organización, o una de sus partes, al ser comparada con

algún nivel de referencia, el análisis de estos indicadores puede estar señalado alguna desviación sobre la cual se podrán tomar acciones correctivas o preventivas.

Para realizar análisis financieros, se debe contar con indicadores o razones que son las herramientas básicas para analizar los estados financieros. Se llama razón a la relación numérica entre dos cantidades, que se toman del balance general o del estado de resultados.

Estos análisis sirven para detectar los puntos débiles y fuertes de la empresa, permitiendo conocer los resultados que éstos arrojan de acuerdo a los rubros tomados de los estados financieros, cuyo propósito es ayudar en la toma de decisiones, corrigiendo falencias, impidiendo el cumplimiento de pronósticos que se estén realizando en la empresa.

El administrador financiero puede establecer relaciones con cualquiera de las cuentas, tanto del balance general o estado de resultados y al mismo tiempo mezclar estos dos estados financieros por medio de un indicador, con el objetivo de obtener información importante. Tal es el caso de determinar la rentabilidad del activo o rendimiento del patrimonio (**Cashin, 2008**).

El propósito de los indicadores financieros es reflejar el comportamiento de una empresa a través de las cifras extraídas de los estados financieros, conociendo así su nivel de capacidad tanto para sus deudas como para su equilibrio económico en el mercado donde se desarrolla.

❖ Clases de Indicadores Financieros.- Los indicadores financieros utilizados para medir la rentabilidad son:

- ✓ Índice de Liquidez.- Mide el grado de liquidez en que los activos de una empresa se convierten en efectivo para cubrir un pasivo corriente. Mientras mayor sea el índice de liquidez más alta es la solvencia de la empresa para cubrir necesidades (**Estupiñan, 2012**).

- ✓ Razón Circulante o Corriente.- Corresponde a las veces que el activo circulante sobrepasa al pasivo circulante:

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

- ✓ Razón Ácida.- Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes excluidos aquellos de no muy fácil liquidación, como son las existencias:

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

- ✓ Capital de Trabajo.- Muestra la reserva potencial de tesorería de la empresa:

Capital de trabajo= Activo Corriente – Pasivo Corriente (**Guajardo, 2005**).

- ✓ Índice de endeudamiento.- Este índice mide el nivel de financiamiento que posee la empresa, estableciendo el porcentaje de participación de los acreedores, así como también los medir riesgos, proponiendo información sobre los distintos cambios que se deberían hacer.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$$

- ✓ Índice de Actividad.- Llamados también de rotación, mide la eficiencia de la empresa en la utilización de sus activos,

comparando las cuentas del balance general con las del estado de resultado (**Brigham & Thomson, 2010**).

- ✓ Plazo Promedio de Cuentas por Cobrar.- Determina el plazo en que las ventas en efectivo como las de crédito permanecen como cuentas por cobrar, estableciendo el plazo promedio de crédito que otorga la empresa.

$$\text{Actividad y rotación} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Promedio} * 365}{\text{Ingresos por ventas}}$$

- ✓ Plazo Promedio de Cuentas por Pagar.- Es el plazo que las compras de existencias permanecen como cuentas por pagar o el plazo promedio de crédito obtenido por la empresa de sus proveedores:

$$\text{Actividad y rotación} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio} * 365}{\text{Costo de ventas}}$$

- ✓ Índice de rendimiento.- También se lo llama índice de rentabilidad, sirve para verificar si la administración maneja adecuadamente los costos y gastos, buscando maximizar al margen de contribución obteniendo así un margen neto de utilidad beneficioso (**Lara, 2004**).

Los indicadores financieros permiten medir la estabilidad, capacidad de endeudamiento, rendimiento y las utilidades de la empresa, ya que a través de esta herramienta es posible tener una interpretación de los resultados del negocio para saber cómo actuar frente a las diversas circunstancias.

Rentabilidad.- Se llama rentabilidad al rendimiento que los capitales invertidos por la empresa en determinado período producen ingresos (**Brigham & Thomson, 2010**).

También se dice que la rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado (**Campo, 2010**).

Este autor también clasifica a la rentabilidad en dos clases que son:

- ❖ **Rentabilidad Económica.**- Se llama también de la inversión, mide la capacidad de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos.

Este indicador mide la eficiencia de la gestión empresarial, ya que por medio de los activos independientemente de su financiación, se determina si la empresa es o no rentable económicamente.

Se puede evaluar la rentabilidad económica de la siguiente manera:

- ✓ **Razón de ventas netas entre activos.**- Es una medida de la rentabilidad que establece el nivel de eficiencia que una empresa tiene al utilizar sus activos.
- ✓ **Tasa de rendimiento neto de sus activos.**- En cambio este mide a la rentabilidad de la totalidad de los activos, sin tomar en cuenta su manera de financiación.
- ✓ **Dividendos por acción.**- Es uno de los indicadores más determinantes y utilizados para evaluar las alternativas de inversiones en acciones de sociedades.

- ✓ Razón precio – utilidad.- Es un indicador de las perspectivas de utilidades futuras de una empresa (**Campo, 2010**).
- ❖ Rentabilidad Financiera.- Mide el rendimiento de sus capitales propios, independiente de la distribución de resultados.

Este indicador mide la efectividad de la gerencia de la empresa, comprobando por medio de las utilidades obtenidas por las ventas realizadas y la utilización de las inversiones.

Se puede evaluar la rentabilidad financiera de la siguiente manera:

- ✓ Apalancamiento Financiero.- Permite designar el grado en que una empresa depende de la deuda, es decir, en que porcentaje depende una empresa de los préstamos ya sean otorgados por personas externas o internas con el fin de estructurar su capital.
- ✓ Tasa del rendimiento del patrimonio.- Se calcula al dividir las utilidades netas entre el promedio del total del patrimonio, esta medición hace énfasis en la tasa de utilidades devengadas sobre la cantidad invertida por los accionistas más los rendimientos acumulados no repartidos.
- ✓ Tasa de rendimiento operacional de sus activos.- Este indicador representa la efectividad de la gestión operativa de sus rendimientos operativos sobre los activos (**Durbán, 2008**).

La rentabilidad permite que por medio de sus indicadores financieros, conocer la eficiencia y eficacia de la gerencia, así como también el rendimiento obtenido por sus capitales propios, es decir que si su resultado es positivo, la empresa ha cumplido su objetivo y si es negativo se tiene que revisar las estrategias para que

la empresa no tenga el riesgo de terminar con su vida comercial y continuar con su actividad diaria.

❖ **Inversiones Financieras.-** Se refiere a la compra de instrumentos financieros (acciones, bonos, plazos fijos entre otros), en este caso se intercambia un activo líquido (como el dinero) por otro menos líquido (como acciones o títulos Públicos), se espera que la inversión otorgue un rendimiento financiero en el futuro, ya sea mediante intereses (plazo fijo, bonos), dividendos (acciones) o un rendimiento por la valoración en el precio del activo.

✓ **Inversiones en acciones.-** Compras de partes del capital de una empresa, cuando las empresas obtienen ganancias suelen repartir los dividendos entre los dueños de las acciones.

✓ **Inversiones en Plazos Fijos.-** Los bancos ofrecen un interés a cambio de que se deposite dinero en ellos. Una forma es mediante un plazo fijo, donde se pacta de antemano cuál será el tiempo (plazo) y el rendimiento (interés) (**Campo, 2010**).

✓ **Inversiones en bonos.-** Son emisiones del gobierno o empresas, en donde, en forma similar a lo que ocurre con un plazo fijo, se fija de antemano el plazo y el rendimiento, la diferencia consiste en que el precio de los bonos se fija por la oferta y la demanda.

✓ **Inversiones en bienes inmuebles.-** Se puede invertir con el objeto de obtener una rentabilidad mediante el alquiler o para vender el inmueble a un precio más alto en el futuro. También se puede considerar una inversión si la persona que invierte en el inmueble, es la misma que lo usará en el futuro, porque el beneficio será el que surja del uso del mismo.

- ✓ Inversiones empresariales.- Se suele referir a la aplicación de recursos financieros líquidos para obtener activos que se espera contribuyan al logro de los objetivos de la empresa en el futuro **(Brigham & Thomson, 2010)**.

Las inversiones representan las colocaciones que una empresa realiza para obtener rendimientos de ellos o bien recibir dividendos que ayuden a mantener el capital de la empresa, ya que estas pueden ser a corto plazo, que pueden hacerse efectivos en en cualquier momento, a diferencia de las de largo plazo, que representan riesgos dentro del mercado porque los valores suelen cambiar perdiendo su valor real.

2.5 Hipótesis

La realización de una Gestión Financiera inadecuada impacta en la Rentabilidad de la empresa comercializadora y distribuidora López.

2.6 Señalamiento de variables de la hipótesis

2.6.1 **Variable independiente:** Gestión Financiera

2.6.2 **Variable dependiente:** Rentabilidad

2.6.3 **Unidad de observación:** Comercializadora y Distribuidora López

2.6.4 **Términos de relación:** Impacta, en la

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Enfoque

La presente investigación en la comercializadora y distribuidora López, tiene como enfoque predominante cuantitativo, que según **Kuhn (2012)**, quién define como “la descripción de las cualidades de un fenómeno a investigar y a su vez parte del racionalismo, claridad y exactitud de los datos que permiten determinar de manera numérica su relación con el problema”.

En la presente investigación mediante el paradigma cuantitativo se orientará al análisis y estudio de la situación actual de comercializadora y distribuidora López y propone alternativas de solución para el bienestar de su propietario y colaboradores ya que mediante esta investigación se pretende demostrar el beneficio que dará el mismo al realizar una adecuada gestión financiera que ayuden a la empresa cumplir con sus metas y objetivos propuestos, manteniéndose en el mercado y siendo líder, salvaguardando su posición frente a la competencia e innovando ideas día a día permitiendo analizar de manera objetiva a la empresa, presentando las posibles alternativas de solución al problema planteado con el fin de obtener la información necesaria, para la presentación de balances confiables y fiables para el buen funcionamiento de la misma.

También la investigación es de enfoque cualitativo porque se ha basado en hechos reales de la empresa, ya que por medio de la observación se ha encontrado falencias, mismas que se ayudaran a solucionar por medio de la interpretación de

los resultados y participación de las personas para ayudar al crecimiento de la empresa.

Estos dos enfoques van de la mano, porque llevan a cabo la observación y valoración de los eventos, ya que por medio de la observación y valoración se establecen suposiciones y se trata de probar en que medidas estas suposiciones tiene fundamento, analizándolas para proponer soluciones sobre los resultados obtenidos.

La presente investigación, se utilizará para estudiar las propiedades y fenómenos cuantitativos y sus relaciones para proporcionar la manera de establecer, formular, fortalecer y revisar la teoría existente dando solución al problema encontrado.

3.2 Modalidad básica de la investigación

El trabajo de investigación a desarrollarse en la empresa comercializadora y distribuidora López será producto de una:

- Investigación de campo
- Investigación prospectiva
- Investigación transversal

3.2.1 *Investigación de Campo*

La presente investigación se basará en el estudio de campo ya que consiste en sistematizar los hechos en el lugar en que se originan los acontecimientos.

Según **Hernández, Fernández, & Baptista, (2010, p. 149)**, nos explican que “se basa en informaciones obtenidas directamente de la realidad, permitiéndole al investigador cerciorarse de las condiciones reales en las que se han conseguido los datos”. La investigación de campo por medio de la utilización del método

científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social, o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos.

La aplicación de esta modalidad en la presente investigación es de gran utilidad ya que permite cerciorarse de que se lleve a cabo la realización de una gestión financiera para llevar el control de los procesos contables y financieros, facilitando su revisión y modificación en el caso que sea necesario, permitiendo de esta investigación formar una parte activa del grupo de estudio.

3.2.2 Investigación Prospectiva

Según **Hernández, Fernández, & Baptista, (2010, p. 155)**, dicen que “esta modalidad de investigación ayuda a medir el comportamiento de las variables, ya que es la relación entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado”.

La aplicación de esta modalidad en la presente investigación es de gran utilidad ya que permite el estudio del problema con la intención de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, mediante la evaluación del mismo, para modificarla y ayudar a la empresa a obtener solución de la misma.

3.2.3 Investigación Transversal

Este tipo de estudio es observacional y descriptivo, que permite determinar la magnitud y distribución del problema en un momento dado.

Según **Hernández, Fernández, & Baptista, (2010, p. 151)**, dicen que “los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”.

Esta investigación será fundamental en mi trabajo para evaluar la necesidad de realizar en la empresa una gestión financiera, para determinar el grado de rentabilidad de la misma en los estados financieros, mediante el control de los procesos que permitan obtener información fiable para la toma de decisiones, este modelo de investigación se ejecutará con un cuestionario de encuesta dirigido a la población que está conformada por dos personas cuyo cargo son los siguientes: gerente- vendedor, y contadora, en un período comprendido entre seis al ocho de enero de 2014.

3.3 Nivel o tipo de investigación

En el presente trabajo se utilizará el tipo de investigación explicativa.

3.3.1 *Investigación Explicativa*

La investigación explicativa es aquella que tiene relación causal, no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo.

En el método de investigación explicativa además de describir el fenómeno, tratan de buscar la explicación del comportamiento de las variables. Su metodología es básicamente cuantitativa y su fin último es el descubrimiento de las causas **(Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, p. 81-82)**.

Su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables. En la presente investigación esta metodología es de suma importancia porque permite interrelacionar a la gestión financiera con la rentabilidad a través de la presentación de los estados financieros y medir las variables simultáneamente en situaciones de observación natural.

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población

Tomando como referencia a **Martínez (2000, p. 150)**, considera que “la población o universo es el conjunto de elementos, de las mismas o similares características”. La población se clasifica en finita e infinita, es decir finita cuando son contables sus elementos uno por uno e infinitas cuando no son contables en su totalidad. En la comercializadora y distribuidora López, la población está constituida por un total de dos personas a quienes se les aplicara la entrevista y también los documentos contables que serán parte de la observación para la recolección de información necesaria para la investigación, por medio del cual se encontrara solución al problema existente.

TABLA 1. Población de la empresa Comercializadora y Distribuidora López

UNIDADES DE OBSERVACIÓN	POBLACIÓN O UNIVERSO
Personal Administrativo	2
Documentos Contables	100

Fuente: Investigación de campo. Departamento de Contabilidad de la Comercializadora y Distribuidora López

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

3.4.2 Muestra

Hay casos en que no se puede investigar a la población ya sea por razones económicas o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de las unidades de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio, es decir que refleje las características de la población, en la misma proporción, la muestra se define como un conjunto de medidas o el recuento de una parte de los elementos pertenecientes a la población. Los elementos se seleccionan aleatoriamente, es decir todos los

elementos que componen la población tienen la misma posibilidad de ser seleccionados (**Martínez, 2000**).

La muestra para ser confiable, debe ser representativa y además de ofrecer la ventaja de ser la más práctica, económica y eficiente en su aplicación. En este caso no se calcula la muestra ya que la población es finita inferior a 100 documentos y se trabaja con la población total para la recolección de información.

3.5 Operacionalización de variables

Según **Ávila (2008, p. 30)**, define a la Operacionalización de las variables como “características o atributos que admiten diferentes valores, es el procedimiento que permite el estudio del problema con la finalidad de orientar de mejor manera la investigación”.

En la presente investigación es de suma importancia ya que permite categorizar las variables para determinar los indicadores e ítems para establecer y plantear técnicas e instrumentos factibles para el trabajo investigativo.

3.5.1 Operacionalización de la variable independiente

TABLA 2. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión Financiera						
DEFINICIÓN	CATEGORÍAS O DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	CARACTERÍSTICAS DE LA VARIABLE	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa, llevando un control ordenado y adecuado de ingresos y gastos de la empresa, integrando todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de los recursos financieros.	<i>Recursos Financieros</i>	<i>Son los activos que tienen algún grado de liquidez, se debe analizar y planificar el correcto flujo de fondos; de este modo se evitarán los problemas por falta de recursos para afrontar las actividades</i>	Activos Corrientes Prueba Acida Activo Corriente- Inventarios <hr/> Pasivo Corriente ACTIVOS LÍQUIDOS Actividad y rotación Cuentas por cobrar Promedio * 365 <hr/> Ingresos por ventas Flujo de Caja	¿Se efectúan las adquisiciones de acuerdo con el presupuesto y el plan de compras? ¿Existen políticas definidas en cuanto a los tiempos o plazos de los créditos? ¿Cómo se considera la realización de la gestión financiera de los recursos de la empresa? ¿Con qué frecuencia se presentan flujos de caja? ¿Cómo se considera la presentación del estado de flujo de efectivo?	Escala: Ordinal Tipo: Dicotómica y Politómica	T. Observación I. Encuestas

	<i>Planeación Financiera</i>	<i>Técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio evaluación y proyección de la vida futura de una organización o empresa, visualizando los resultados de manera anticipada</i>	Cumplimiento de objetivos	¿Cómo se considera la realización de una planificación financiera? ¿Se cumple con los objetivos establecidos en la empresa?	Escala: Ordinal Tipo: Politómica	T. Observación I. Encuestas
	<i>Presupuestos</i>	<i>Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia</i>	Presupuesto Financiero Presupuesto de operación	¿El manejo del presupuesto en la empresa es correcto? ¿Se realizan los gastos de acuerdo al plan de gastos y presupuestos?	Escala: Ordinal Tipo: Dicotómica	T. Observación I. Encuestas
	<i>Control interno</i>	<i>Conjunto de métodos y medidas adoptadas por una entidad para verificar la exactitud y veracidad de su información financiera</i>	Control Financiero Control administrativo	¿Con qué frecuencia se revisan los estados financieros? ¿Se han realizado evaluaciones de procesos?	Escala: Ordinal Tipo: Politómica Escala: Ordinal Tipo: Dicotómica	T. Observación I. Encuestas
	<i>Gestión empresarial</i>	<i>Conocida también como administración de empresas o ciencia administrativa, es una ciencia social que estudia la organización de las empresas</i>	<i>Toma de decisiones</i>	¿Ha tenido alguna consecuencia grave las decisiones tomadas?	Escala: Ordinal Tipo: Dicotómica	T. Observación I. Encuestas

Fuente: Empresa Comercializadora y Distribuidora López

Elaborado por: Autora

3.5.2 Operacionalización de la variable dependiente

TABLA 3. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

VARIABLE INDEPENDIENTE: Rentabilidad						
DEFINICIÓN		DEFINICIÓN OPERACIONAL DE DIMENSIÓN		ÍTEMS BÁSICOS	CARACTERÍSTICAS DE LA VARIABLE	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Se llama rentabilidad al rendimiento que los capitales invertidos por la empresa en determinado período producen ingresos	CATEGORÍAS O DIMENSIONES <i>Rentabilidad Económica</i>	<i>Se llama también de la inversión, mide la capacidad de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos.</i>	INDICADORES Liquidez <u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	¿La rentabilidad de la empresa es alta?	Escala: Ordinal Tipo: Dicotómica	T. Observación I. Encuestas
		<i>Mide el rendimiento de sus capitales propios, independiente de la distribución de resultados.</i>		¿Cuál es la tasa del patrimonio?		

<p>También se dice que la rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado</p>	<p><i>Inversiones financieras</i></p>	<p><i>Se refiere a la compra de instrumentos financieros, en este caso se intercambia un activo líquido por otro menos líquido, se espera que la inversión otorgue un rendimiento financiero en el futuro, ya sea mediante intereses, dividendos o un rendimiento por la valoración en el precio del activo.</i></p>	<p>Instrumentos Financieros</p>	<p>¿Cómo son las inversiones de la empresa?</p>	<p>Escala: Ordinal Tipo: Politómica</p>	<p>T. Observación I. Encuestas</p>
---	---------------------------------------	--	---------------------------------	---	---	--

Fuente: Empresa Comercializadora y Distribuidora López

Elaborado por: Autora

3.5 Recolección de información

Metodológicamente para **Herrera (2004)**, el levantamiento de información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

3.5.2 Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos (ver Pág. 11) e hipótesis de investigación (ver Pág. 79), de acuerdo con el enfoque escogido que para el presente estudio es predominantemente cuantitativo y también es cualitativo (ver Págs. 44-45), considerando los siguientes elementos:

- ***Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.*** Para la presente investigación se va a obtener información de los colaboradores de la comercializadora y distribuidora López que ayudará de manera óptima con los conocimientos de cada uno acerca de la empresa (ver Págs. 47-48).
- ***Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.*** Teniendo en cuenta lo indicado en las matrices de Operacionalización de variables la técnica a ser utilizada en la investigación es la encuesta la cual servirá para recolectar la información necesaria acerca de las variables. (ver Págs. 49-50-51-52).

Según **Abril (2007, p. 151)**, define a la encuesta como “el procedimiento para recoger información de varias personas a través de la interrogación escrita”. La encuesta es una técnica o una manera de obtener información de la realidad, a través de interrogar o preguntar, ya que para recoger dicha información se apoya en el cuestionario, que se convierte en su instrumento básico.

En la presente investigación es de suma importancia ya que mediante esta técnica de adquisición de información mediante un cuestionario se puede conocer la opinión de las personas involucradas en esta investigación, para conocer sobre la situación real de la empresa.

- ***Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.*** *La técnica utilizada en esta investigación es la de observación.* Esta técnica llamada también sistemática es aquella que recurre a procedimientos más formalizados para la recopilación de datos o la observación de hechos, para lo cual se establece de antemano que aspectos se va a estudiar (Abril, 2007). El instrumento a ser diseñado para la recolección de información en esta investigación es el cuestionario que será realizado mediante un conjunto de preguntas, sobre los hechos y aspectos que interesan en la investigación realizado en la comercializadora y distribuidora López. (ver Págs. 49-50-51-52) y (ver Anexo 4)

Aquí también el autor define al cuestionario como “un conjunto de preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación, para que sea contestado por la población o su muestra”

Los cuestionarios deben ser estructurados de tal manera, que no puedan surgir dudas en el entrevistador en el momento de formular las preguntas.

El objetivo primordial del cuestionario es obtener información veraz y confiable del entrevistado. En la presente investigación es de suma importancia ya que este instrumento es considerado como una investigación de tipo esporádico y ocasional.

Para obtener el objetivo propuesto por el encuestador acerca del problema existente en la empresa para tener el conocimiento claro sobre el asunto se requiere investigar a través de una lista de preguntas que se propone con el

fin de solucionar el problema de estudio en la Comercializadora y Distribuidora López, para que sus propietarios tomen decisiones correctas y oportunas.

- *Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo). Por el momento no cuento con equipo de apoyo.*
- *Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc. Mediante el siguiente cuadro se explicará el método de investigación a ser utilizado:*

TABLA 4. Procedimiento de recolección de información

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Encuesta	¿Cómo? <i>Método Inductivo y Deductivo</i>
	¿Dónde? <i>Comercializadora y Distribuidora López.</i>
	¿Cuándo? <i>Primera Semana de Enero de 2014</i>

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

Según **Abril (2007, p. 90-93)**, define al método inductivo como “aquella que va de los hechos particulares a afirmaciones de carácter general”. "La inducción, generalmente empieza con observación, experimentación, comparación, abstracción y generalización, permitiendo conocer así las causas del fenómeno en estudio dando solución al problema encontrado". Aquí también hace referencia sobre el método deductivo donde nos explica que es aquel que parte de verdades previamente establecidas como

principio general para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

Estos métodos de investigación son de suma importancia en la presente investigación porque permite saber el fenómeno en cuestión para estudiarlo por sus partes y así obtener una solución al problema.

3.6 Plan de procesamiento y análisis

3.6.2 Plan de procesamiento de información

- **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.** A continuación se presenta la tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados:

TABLA 5. Título con idea principal de la pregunta

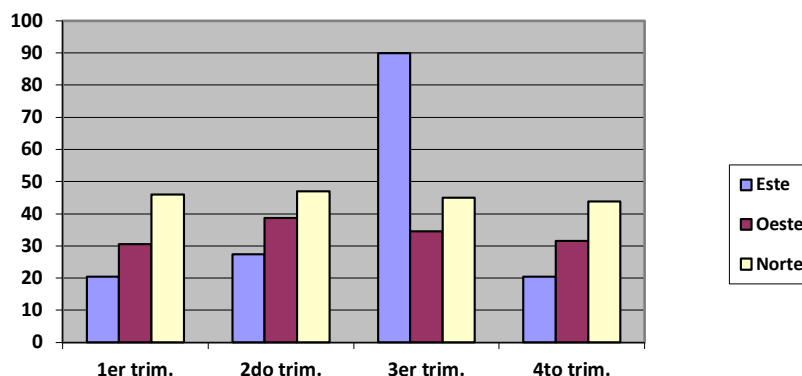
OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
Si		
No		
Total		

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

- **Representaciones gráficas.** A continuación se presenta la figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados:

GRAFICO 1. Título con idea principal de la pregunta



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

3.6.3 Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis (lectura de datos).
- **Interpretación de los resultados.** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

Comprobación de hipótesis. La comprobación de la hipótesis se va a realizar con la t de student, para la determinación de las diferencias entre dos medias muestrales y para la construcción del intervalo de confianza para la diferencia entre las medias de dos poblaciones cuando se desconoce la desviación típica de una población y ésta debe ser estimada a partir de los datos de una muestra.

Según Pérez (2008, p. 93), nos indica que la t de student, es utilizada cuando la población estudiada persigue una distribución normal cuyo tamaño de muestra es pequeño, empleando una valoración de la desviación típica en lugar del valor real.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de los resultados

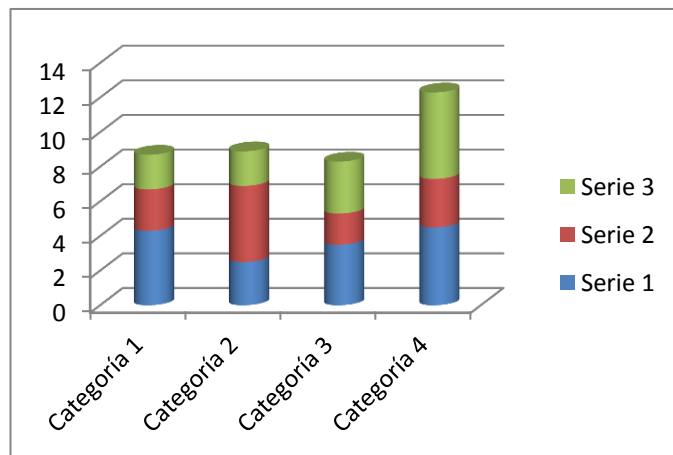
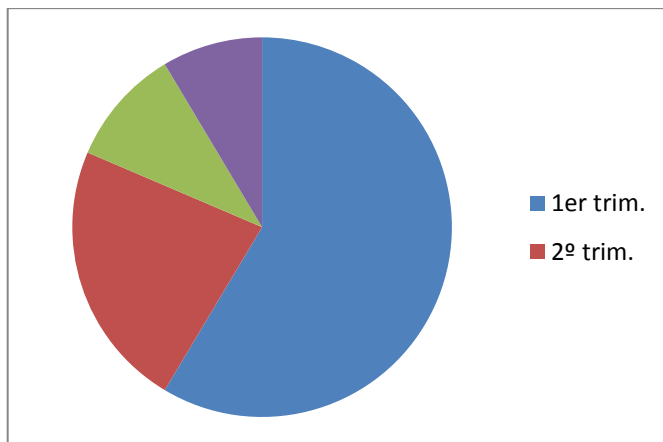
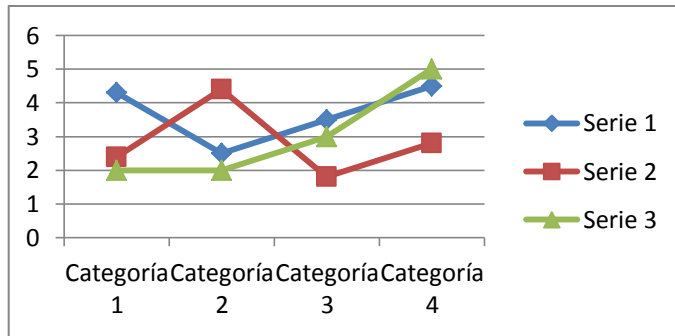
En el presente estudio a través del análisis detallado de información a través de entrevistas realizadas al personal administrativo de la distribuidora y comercializadora López, quienes colaboraron favorablemente al desarrollo de las mismas y el levantamiento de los datos de las conclusiones de la empresa las cuales fueron tabuladas y posteriormente graficados. **(Ver Anexo 4)**.

En este contexto se formularon interrogaciones enfocadas a la gestión financiera y rentabilidad de la empresa, anteriormente citado, debido a que se analiza la necesidad de mejorar los procedimientos realizados en la misma.

Los resultados correspondientes a cada pregunta se presentan mediante una tabla de datos, en el cual se detallan el número de respuestas positivas y negativas a cada interrogante y las preguntas de selección múltiple, también se detallan la opción elegida por el número de respuestas escogidas, que son resultados obtenidos en la ficha de observación aplicada al departamento administrativo.

Seguido se representa las respuestas gráficamente para facilitar su interpretación, y análisis a cada pregunta tabulada, que se expresan en cantidad y porcentaje, así como en gráficos para facilitar su entendimiento.

Los gráficos que se utilizaran para la interpretación de resultados son los siguientes:



4.2 Interpretación de datos

Pregunta 1. ¿Cuál es la forma de gestionar los recursos financieros por parte de la empresa?

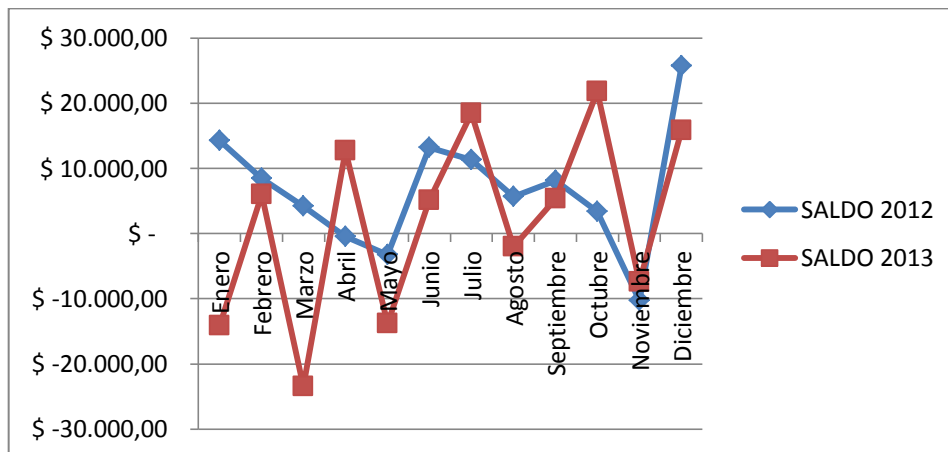
TABLA 6. GESTIÓN FINANCIERA

MESES	AÑO 2012			AÑO 2013		
	INGRESOS	EGRESOS	SALDO	INGRESOS	EGRESOS	SALDO
Enero	\$ 39.401,85	\$ 25.145,15	\$ 14.256,70	\$ 43.779,88	\$ 57.886,04	\$ -14.106,16
Febrero	\$ 34.978,34	\$ 26.535,60	\$ 8.442,74	\$ 35.742,46	\$ 29.768,37	\$ 5.974,09
Marzo	\$ 39.202,37	\$ 34.969,41	\$ 4.232,96	\$ 41.466,07	\$ 64.902,48	\$ -23.436,41
Abril	\$ 29.478,90	\$ 29.936,66	\$ -457,76	\$ 39.653,42	\$ 26.929,94	\$ 12.723,48
Mayo	\$ 31.117,93	\$ 34.330,07	\$ -3.212,14	\$ 35.927,31	\$ 49.759,20	\$ -13.831,89
Junio	\$ 38.275,02	\$ 25.083,87	\$ 13.191,15	\$ 37.389,41	\$ 32.288,88	\$ 5.100,53
Julio	\$ 27.322,29	\$ 15.977,80	\$ 11.344,49	\$ 32.295,39	\$ 13.841,25	\$ 18.454,14
Agosto	\$ 39.292,60	\$ 33.620,97	\$ 5.671,63	\$ 34.999,58	\$ 37.009,16	\$ -2.009,58
Septiembre	\$ 41.162,54	\$ 33.012,60	\$ 8.149,94	\$ 38.239,28	\$ 32.926,75	\$ 5.312,53
Octubre	\$ 33.835,28	\$ 30.459,43	\$ 3.375,85	\$ 35.423,70	\$ 13.580,83	\$ 21.842,87
Noviembre	\$ 29.776,87	\$ 40.081,40	\$ -10.304,53	\$ 33.718,81	\$ 41.117,05	\$ -7.398,24
Diciembre	\$ 38.777,62	\$ 13.052,80	\$ 25.724,82	\$ 25.882,21	\$ 10.062,42	\$ 15.819,79

Fuente: Investigación de campo encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 2. GESTIÓN FINANCIERA



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS:

Comparando los saldos de los dos años, se puede decir que la empresa no realiza una buena gestión de sus recursos, ya que en el año 2012 la empresa obtuvo saldos negativos en los meses de abril, mayo y noviembre, porque sus egresos son mayores a sus ingresos, obteniendo al final del año un saldo de \$80.415,85 dólares, de igual manera en el año 2013, la empresa continúa con una inadecuada gestión financiera ya que presenta saldos rojos en los meses de enero, marzo, mayo, agosto y noviembre.

INTERPRETACIÓN:

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa, para asegurar que serán suficientes para cubrir sus gastos, la administración de la empresa debe tener una planificación financiera, con el fin de establecer pronósticos y metas económicas por alcanzar, cuyo propósito es minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos, evitando tener mayores egresos que ingresos ya que existen meses con saldos negativos, y poder anticipar las carencias de dinero, examinando un mejor rendimiento y máxima seguridad financiera.

Pregunta 2. ¿Cuál fue el comportamiento de las ventas en el período 2012 y 2013?

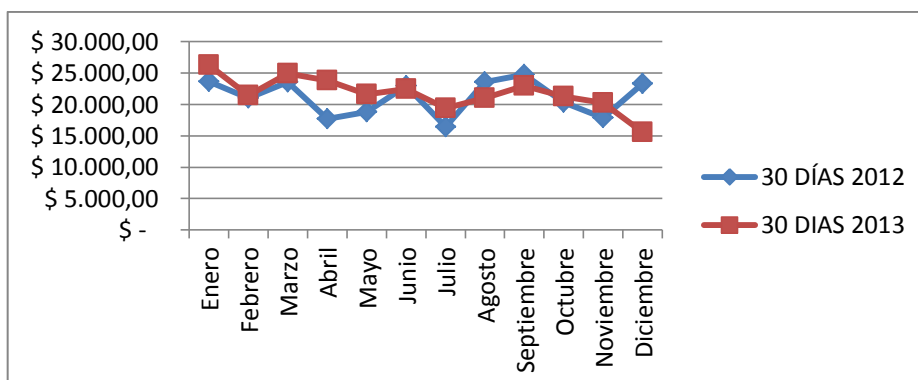
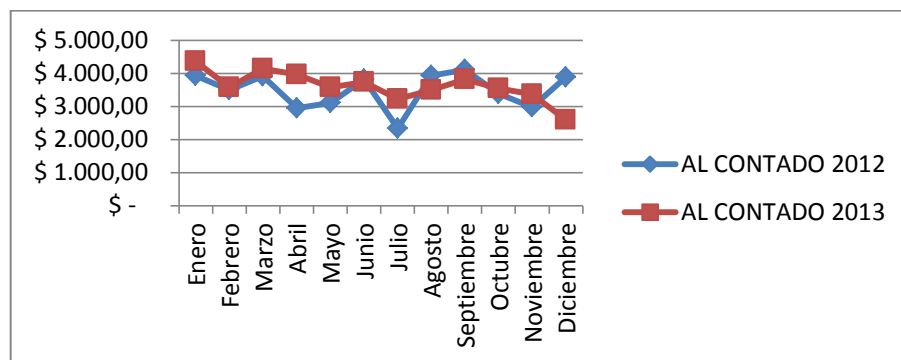
TABLA 7. VENTAS SEGÚN PLAZOS

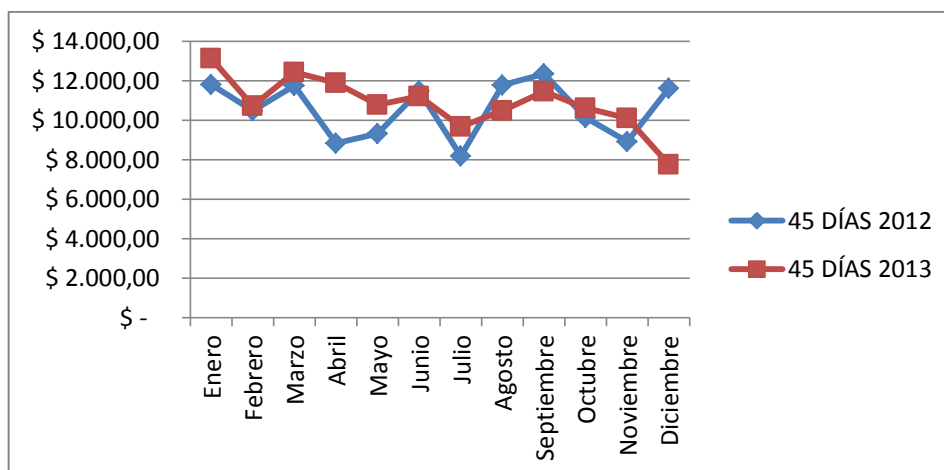
MESES	2012			2013		
	CONTADO	30 DÍAS	45 DÍAS	CONTADO	30 DÍAS	45 DÍAS
Enero	\$ 3.940,19	\$ 23.641,11	\$ 11.820,56	\$ 4.377,99	\$ 26.267,93	\$ 13.133,96
Febrero	\$ 3.497,83	\$ 20.987,00	\$ 10.493,50	\$ 3.574,25	\$ 21.445,48	\$ 10.722,74
Marzo	\$ 3.920,24	\$ 23.521,42	\$ 11.760,71	\$ 4.146,51	\$ 24.879,64	\$ 12.439,82
Abril	\$ 2.947,89	\$ 17.687,34	\$ 8.843,67	\$ 3.965,34	\$ 23.792,05	\$ 11.896,03
Mayo	\$ 3.111,79	\$ 18.760,76	\$ 9.335,38	\$ 3.582,73	\$ 21.556,39	\$ 10.778,19
Junio	\$ 3.827,50	\$ 22.965,01	\$ 11.482,51	\$ 3.738,94	\$ 22.433,65	\$ 11.216,82
Julio	\$ 2.332,28	\$ 16.393,67	\$ 8.196,84	\$ 3.229,54	\$ 19.377,23	\$ 9.688,62
Agosto	\$ 3.929,26	\$ 23.575,56	\$ 11.787,78	\$ 3.499,96	\$ 20.999,75	\$ 10.499,87
Septiembre	\$ 4.116,25	\$ 24.697,52	\$ 12.348,76	\$ 3.823,93	\$ 22.943,57	\$ 11.471,78
Octubre	\$ 3.383,53	\$ 20.301,17	\$ 10.150,58	\$ 3.542,37	\$ 21.254,22	\$ 10.627,11
Noviembre	\$ 2.977,69	\$ 17.866,12	\$ 8.933,06	\$ 3.371,88	\$ 20.231,29	\$ 10.115,64
Diciembre	\$ 3.877,76	\$ 23.266,57	\$ 11.633,29	\$ 2.588,22	\$ 15.529,33	\$ 7.764,66

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 3. VENTAS SEGÚN PLAZOS





Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

La empresa no cuenta con liquidez suficiente para cubrir sus pagos, ya que según los plazos de ventas obtenidas por la misma, al contado no cuenta con dinero suficiente, ya que en el año 2012 sus valores al contado oscilan desde \$2.322,28 hasta \$4.116,25 dólares, en cambio en 30 días sus valores oscilan desde \$16.393,67 hasta \$24.697,52 dólares, terminando a los 45 días con valores que oscilan desde \$8.196,84 hasta \$11.820,56 dólares, con respecto al año 2013, al contado sus valores oscilan desde \$ 2.588,22 hasta \$ 4.377,99 dólares, en cambio en 30 días sus valores oscilan desde \$ 15.529,33 hasta \$ 26.267,93 dólares, terminando a los 45 días con valores que oscilan desde \$7.764,66 hasta \$ 13.133,96 dólares.

INTERPRETACIÓN

La liquidez del efectivo es un indicador importante para un negocio exitoso, una buena liquidez por lo general indica que una empresa tiene buenos controles de dinero en efectivo y unos procesos internos sólidos de contabilidad, los propietarios de la empresa deben distribuir de mejor manera los porcentajes de ventas al contado para que la misma obtenga mayor liquidez para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo.

Pregunta 3. ¿Cuál es el comportamiento de las compras en el período 2012 y 2013?

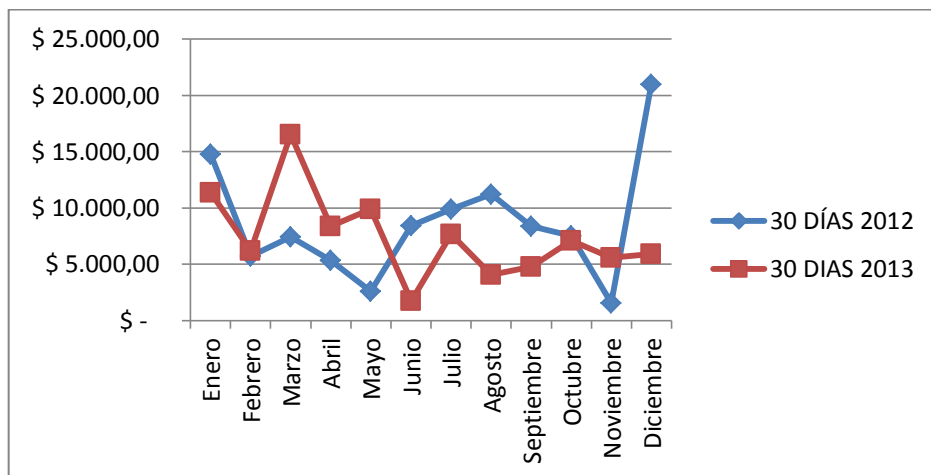
TABLA 8. COMPRAS SEGÚN PLAZOS

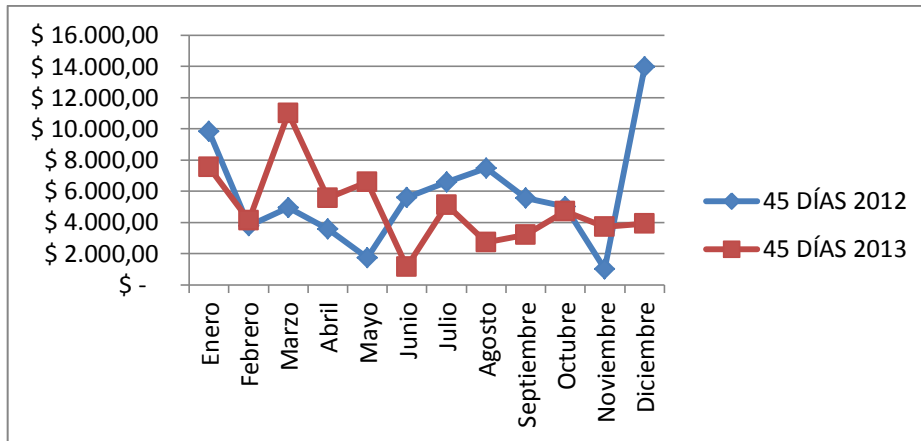
	2012	2013	2012	2013
MESES	30 DÍAS	30 DÍAS	45 DÍAS	45 DÍAS
Enero	\$ 14.757,48	\$ 11.343,04	\$ 9.838,32	\$ 7.562,02
Febrero	\$ 5.692,15	\$ 6.200,66	\$ 3.794,77	\$ 4.133,77
Marzo	\$ 7.406,05	\$ 16.523,48	\$ 4.937,37	\$ 11.015,65
Abril	\$ 5.349,68	\$ 8.361,65	\$ 3.566,46	\$ 5.574,44
Mayo	\$ 2.572,39	\$ 9.899,20	\$ 1.714,93	\$ 6.599,46
Junio	\$ 8.418,56	\$ 1.730,94	\$ 5.612,37	\$ 1.153,96
Julio	\$ 9.880,68	\$ 7.669,84	\$ 6.587,12	\$ 5.113,22
Agosto	\$ 11.222,23	\$ 4.062,59	\$ 7.481,48	\$ 2.708,40
Septiembre	\$ 8.342,29	\$ 4.783,85	\$ 5.561,52	\$ 3.189,23
Octubre	\$ 7.528,21	\$ 7.081,48	\$ 5.018,80	\$ 4.720,98
Noviembre	\$ 1.525,11	\$ 5.585,74	\$ 1.016,74	\$ 3.723,82
Diciembre	\$ 20.952,22	\$ 5.878,62	\$ 13.968,15	\$ 3.919,08
TOTAL	\$ 103.647,05	\$ 89.121,09	\$ 69.098,03	\$ 59.414,03
PROMEDIO	\$ 8.637,25	\$ 7.426,76	\$ 5.758,17	\$ 4.951,17

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 4. COMPRAS SEGÚN PLAZOS





Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

La empresa no cuenta con mayor liquidez para cubrir sus pagos, ya que sus compras promedio en el año 2012 con respecto a 30 días su valor es de \$8.637,25 dólares, en 45 días tiene un valor promedio de \$5.758,17 dólares, en cambio en el año 2013, con respecto a 30 días tiene un valor promedio de \$7.426,76 dólares, en 45 días tiene un valor promedio de \$4.951,17 dólares, razón por la cual no tiene liquidez suficiente para poder solventar sus obligaciones a corto plazo.

INTERPRETACIÓN

La empresa no cuenta con compras al contado ya que no posee liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones, la administración de la misma debería realizar una correcta gestión financiera, para evitar el riesgo de que la empresa por falta de liquidez provoque el cierre de la misma, perjudicando su imagen ante proveedores, vender su mercadería por debajo de su precio razonable para cubrir las necesidades de fondos inmediatos y la disminución del control de la empresa por parte de sus propietarios.

Pregunta 4. ¿Cuál es la gestión de los gastos efectuados por la empresa?

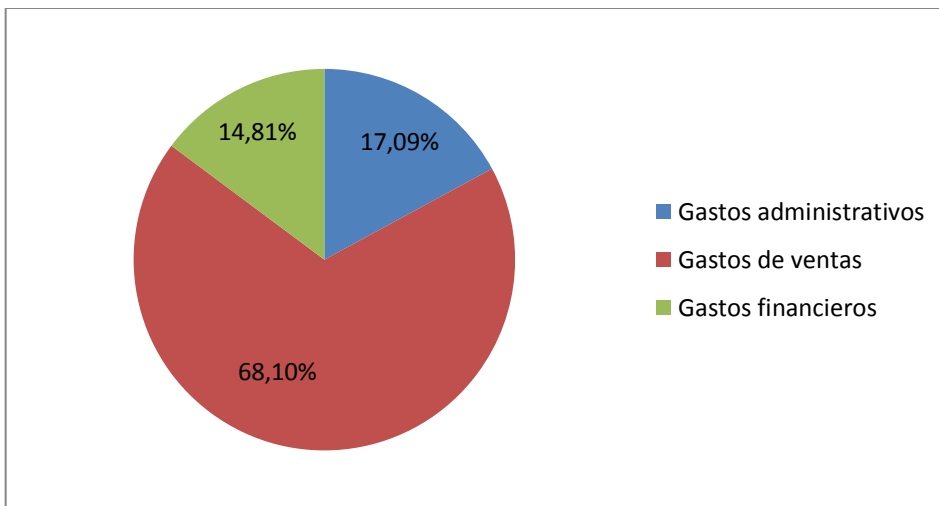
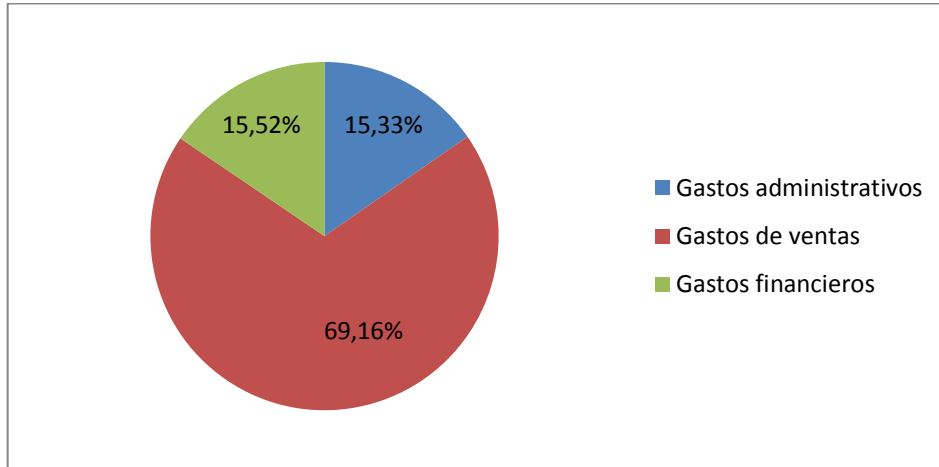
TABLA 9. GASTOS OPERACIONALES

DATOS	AÑO 2012	AÑO 2013	PORCENTAJE 2012	PORCENTAJE 2013
Gastos administrativos	\$ 5.811,52	\$ 6.255,44	15,33%	17,09%
Gastos de ventas	\$26.222,09	\$ 24.928,81	69,16%	68,10%
Gastos financieros	\$ 5.884,07	\$ 5.422,98	15,52%	14,81%
TOTAL	\$37.917,68	\$ 36.607,23	100,00%	100,00%

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 5. GASTOS OPERACIONALES



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

De acuerdo a los gráficos anteriores se puede observar que la empresa tanto en el año 2012 como en el año 2013, se concentra en los gastos de ventas, es decir son los originados por las ventas o los que se hacen para el fomento de estas, tales como comisiones a agentes y sus gastos de viajes, gastos de propaganda, servicios de correo, teléfono, telégrafo del área de ventas, ya que en el año 2012 obtuvo un valor de \$26.222,09 dólares, con el 69.16%, es decir que los propietarios de la empresa se concentraron más en invertir en gastos relacionados con los artículos para la venta, igual sucede en el año 2013 cuyo valor fue de \$24.928,81 dólares, obteniendo el 68.10%.

INTERPRETACIÓN

La empresa si tiene una buena gestión financiera con respecto a los gastos operativos porque se ha puesto más atención en lo referente a su publicidad, comisiones de los agentes así como también todo lo referente a las ventas, reflejando el buen manejo económico-financiero para el beneficio de los propietarios de la misma.

Pregunta 5. ¿Existen pagos pendientes de cobro en la empresa?

TABLA 10. CUENTAS POR COBRAR

AÑO 2012	SALDO CLIENTES	AÑO 2013	SALDO CLIENTES
\$ 37.978,23	\$ -	\$ 22.504,55	\$ -

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

La empresa no obtiene cartera vencida ya que todas sus cuentas por cobrar son recuperadas al 100%.

INTERPRETACIÓN

La empresa no obtiene cartera vencida pues todos los créditos otorgados por la misma, son cobrados al 100% sin tener riesgo de obtener créditos en mora o cuentas incobrables.

Pregunta 6. ¿Cuál es la capacidad de pago de la empresa?

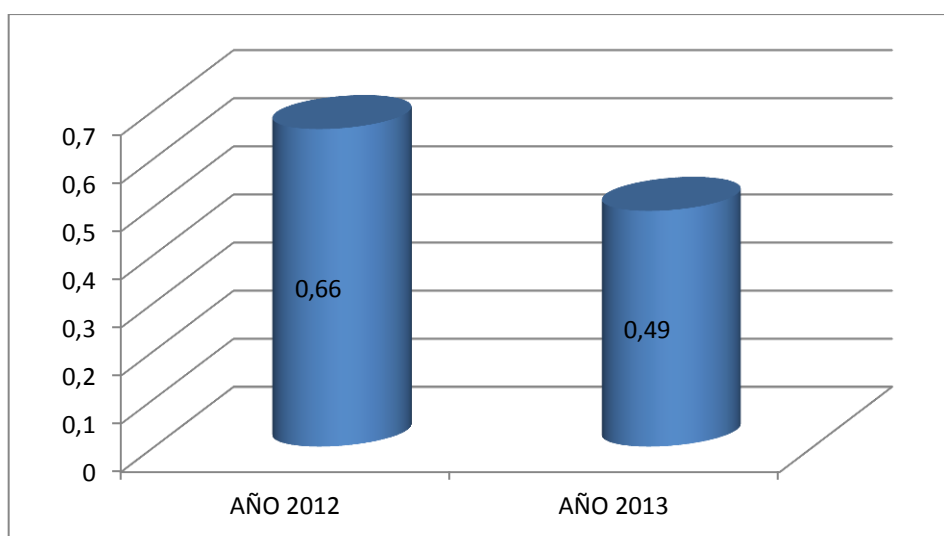
TABLA 11. RAZÓN DE SOLVENCIA

AÑOS	ACTIVO CORRIENTE	INVENTARIOS	PASIVO CORRIENTE	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 88.747,84	\$ 41.738,81	\$ 70.913,39	0,66
2013	\$ 101.897,12	\$ 64.936,80	\$ 75.313,95	0,49

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 6. RAZÓN DE SOLVENCIA



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

En el gráfico anterior se puede observar que en el año 2012 la empresa tiene una razón de solvencia de 0.66, es decir que por cada dólar que debe a corto plazo se cuenta para su cancelación con \$0,66 centavos, si se toma como medida que mientras la razón sea igual o mayor a uno es buena, pero en este caso no lo es, ya que no cuenta con recursos para cancelar sus obligaciones, similar comportamiento se refleja en el año 2013 donde la empresa tiene una razón de solvencia de 0.49, es decir, que por cada dólar que debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con \$0,49 centavos.

INTERPRETACIÓN

La administración de la empresa debe tomar en cuenta a este indicador financiero ya que hay que tener cuidado con el cumplimiento de los parámetros rentabilidad y riesgo, uno de los elementos más importante de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo, en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro, la empresa debe garantizar que se disponga de los recursos sin tener que recurrir a financiamiento adicional, para cubrir un pasivo.

Pregunta 7. ¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa?

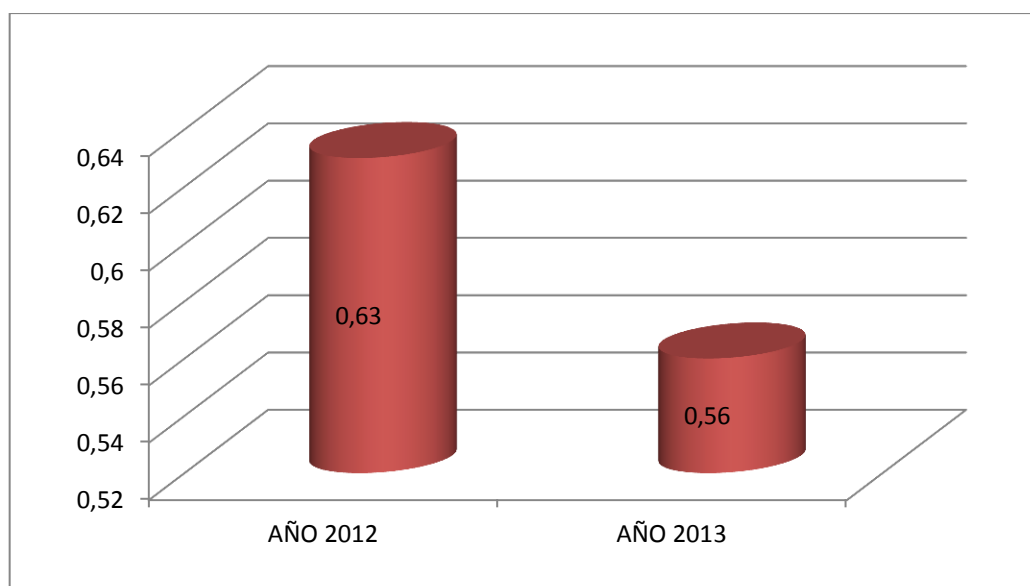
TABLA 12. ENDEUDAMIENTO

AÑOS	PASIVO TOTAL	ACTIVO TOTAL	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 84.365,19	\$ 134.022,90	0,63%
2013	\$ 81.524,57	\$ 145.447,69	0,56%

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 7. ENDEUDAMIENTO



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

Según el gráfico anterior se puede observar que en el año 2012 los activos totales han sido financiados externamente en un 63%, es decir que la empresa se desarrolla mayormente con capital ajeno, lo que muestra un alto grado de dependencia financiera, esta participación en este año es riesgoso puesto que sus obligaciones con terceros sobrepasó del 50%, lo cual muestra que el nivel de endeudamiento que obtuvo la empresa no ha estado en el límite normal, mientras que en el año 2013 los activos totales han sido financiados externamente en un 56%, sobre el total de los activos de la empresa con respecto al año anterior.

INTERPRETACIÓN

En este caso la administración de la empresa debe poner más atención a este indicador, puesto que, su nivel de endeudamiento es muy elevado, ya que la empresa corre el riesgo de quedar en manos de los acreedores, lo que podría significar inseguridad en el futuro.

Pregunta 8. ¿Cuál es la gestión de utilidades en ventas de la empresa?

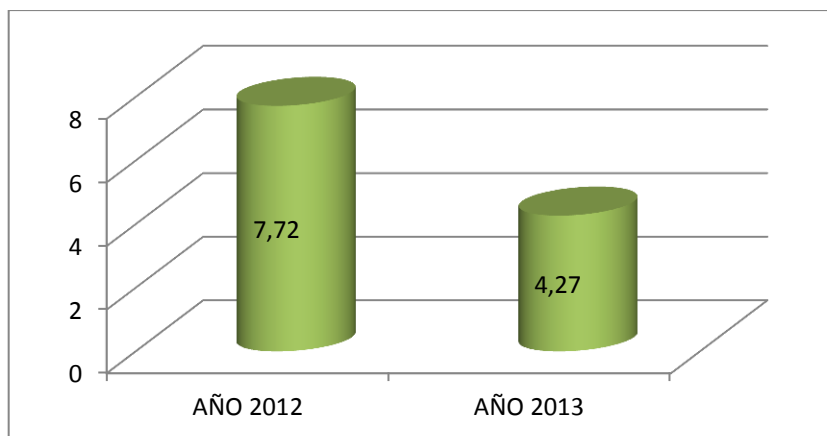
TABLA 13. UTILIDAD EN VENTAS

AÑOS	UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 32.631,53	\$ 422.621,61	7,72%
2013	\$ 18.542,22	\$ 434.517,52	4,27%

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 8. UTILIDADES EN VENTAS



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

La empresa en el año 2012 tuvo utilidad en ventas del 7.72%, y en el año 2013, la utilidad en ventas fue del 4.27%, mostrando una tendencia descendente.

INTERPRETACIÓN

La administración de la empresa debe hacer conciencia en los resultados obtenidos ya que por una mala toma de decisiones, puede llevar a la quiebra a la empresa, deben saber planificar estrategias que ayude a obtener utilidades en ventas más elevadas, ya que se ve una disminución de sus utilidades debido a que existe un alto costo de ventas y gastos que minimiza la obtención de una utilidad mayor.

Pregunta 9. ¿Cuál fue el comportamiento de la rentabilidad de la gestión en la empresa?

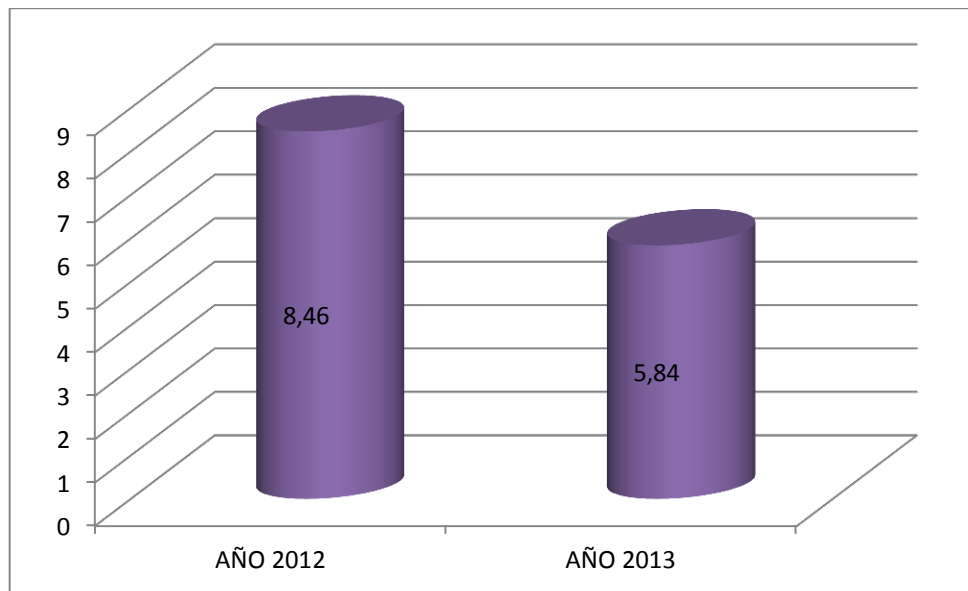
TABLA 14. RENTABILIDAD

AÑOS	COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	INVENTARIO PROMEDIO	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 352.986,46	\$ 41.738,81	8,46
2013	\$ 379.368,07	\$ 64.936,80	5,84

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 9. RENTABILIDAD



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

La empresa en el año 2012 presentó un índice de rotación de inventarios de 8.46 veces, es decir que la empresa convierte su inventario en efectivo o cuentas por cobrar cada 43 días, mientras que en el año 2013, sus inventarios rotaron en 5.24

veces menor que en el año 2012, es decir que la empresa convierte su inventario en efectivo o cuentas por cobrar cada 62 días, con respecto al año anterior.

INTERPRETACIÓN

La rotación de inventarios determina el tiempo que tarda en venderse la mercadería, es así que en el año 2013 dicha rotación es muy baja por lo que la mercadería permanece más tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una mala administración y gestión de los inventarios, demostrando que hay dinero en fondos ociosos causado por ineficiencias administrativas como una inadecuada planificación de ventas y compras.

Pregunta 10. ¿Cuál fue el comportamiento de la rentabilidad del patrimonio de la empresa?

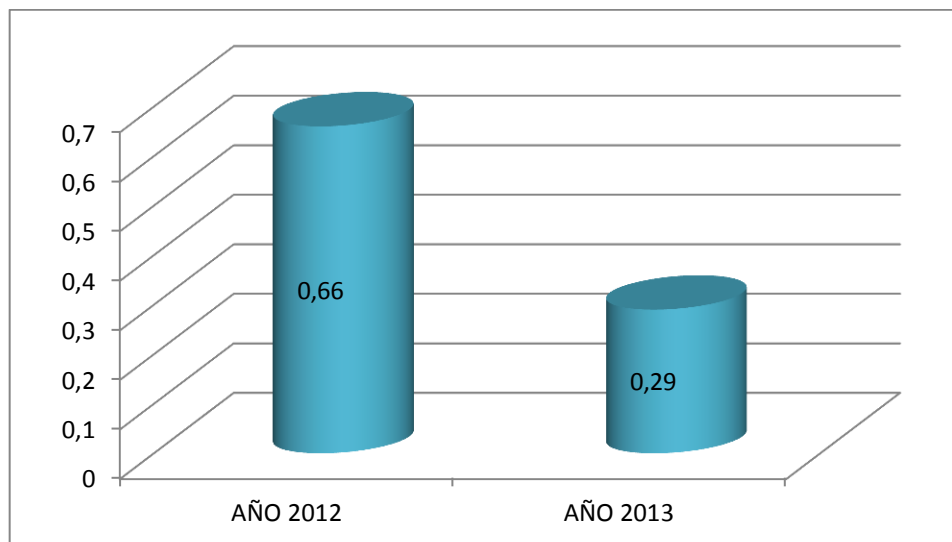
TABLA 15. PATRIMONIO

AÑOS	UTILIDAD NETA	PATRIMONIO	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 32.631,53	\$ 49.657,71	0,66
2013	\$ 18.542,22	\$ 63.923,12	0,29

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 10. PATRIMONIO



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

La empresa en el año 2012 obtuvo una rentabilidad del 66% con respecto al patrimonio que posee, es decir, que sus gastos y costos se redujeron obteniendo ingresos por ventas altos, lo cual representó una cifra alta y atractiva ya que se logró una utilidad neta considerable, lo que no sucede en el año 2013 donde la empresa obtuvo una rentabilidad del 29% con respecto al patrimonio que posee, es decir, que sus gastos incrementaron disminuyendo los ingresos por ventas, pero su

patrimonio aumentó por la inversión en activos que realizó la administración de la empresa, lo cual representó una cifra baja y poco atractiva, ya que su utilidad en este año ha decrecido.

INTERPRETACIÓN

La empresa debe tomar muy en cuenta a este indicador, que tiene como objetivo determinar la eficiencia económica con que se aplica el patrimonio o capital propio de una empresa, ya que el mismo permite establecer directrices globales del desarrollo del negocio y metas de crecimiento.

Pregunta 11. ¿El nivel de rentabilidad en inventarios en la empresa fue?

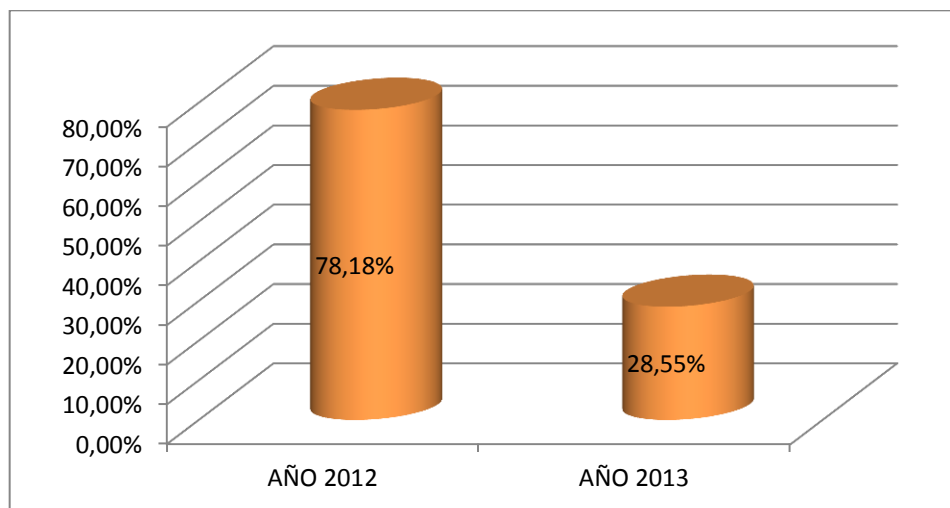
TABLA 16. INVENTARIOS

AÑOS	UTILIDAD NETA	INVENTARIO PROMEDIO	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 32.631,53	\$ 41.738,81	78,18%
2013	\$ 18.542,22	\$ 64.936,80	28,55%
TOTAL	\$ 51.173,75	\$ 106.675,61	

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 11. INVENTARIOS



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

El gráfico anterior muestra que la empresa en el año 2012 tuvo una rentabilidad en inventarios del 78.18%, porque el porcentaje de utilidad ha sido de 63.77%, debido a que existe un bajo costo de ventas, y cuyo inventario promedio fue del 36.23%, mientras que en el año 2013, la empresa tiene una rentabilidad en inventarios del 28.55%, porque su porcentaje de utilidad ha sido del 36.23%, ya que su costo de ventas fue muy alta con respecto al año anterior, y su inventario promedio fue del 60.87% minimizando la obtención de una utilidad mayor.

INTERPRETACIÓN

Es importante señalar que el inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, por lo tanto el objetivo primero es aumentar la rentabilidad de la empresa por medio de una correcta utilización del mismo, prediciendo el impacto de las políticas en los niveles de stock, y minimizando el costo total de las actividades.

Pregunta 12. ¿El nivel de rentabilidad en activos de la empresa fue?

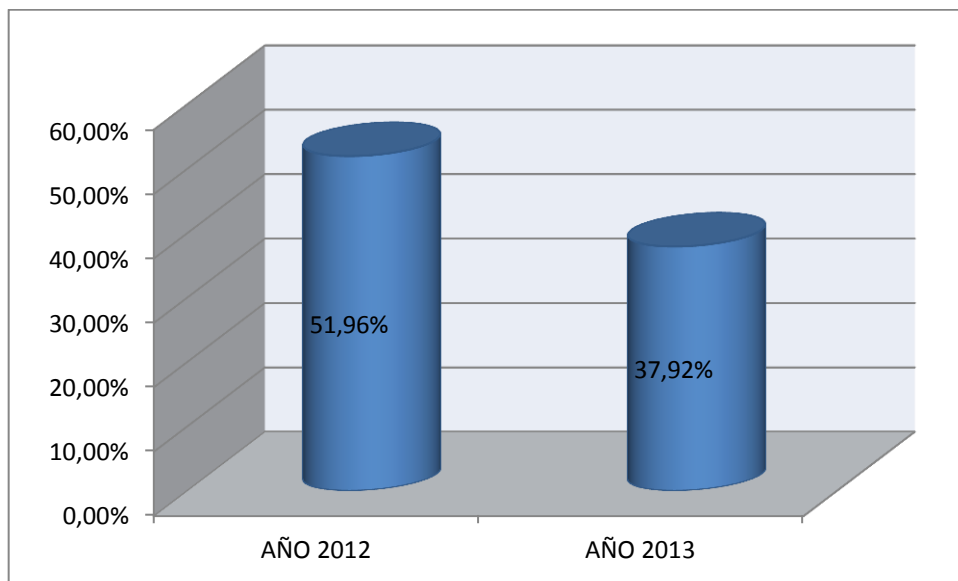
TABLA 17. ACTIVOS

AÑOS	UTILIDAD BRUTA	ACTIVO TOTAL	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 69.635,15	\$ 134.022,90	51,96%
2013	\$ 55.149,45	\$ 145.447,69	37,92%

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 12. ACTIVOS



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

Sobre la base de la información financiera recopilada, la empresa en el año 2012 obtuvo un nivel de rentabilidad del 51.96% en relación a los activos totales, es decir que, por cada dólar del activo total se genera \$51.96 dólares de utilidad bruta, mientras que en el año 2013 la empresa obtuvo un nivel de rentabilidad del 37.92% en relación a los activos totales, es decir que, por cada dólar del activo total se generó \$37.92 dólares de utilidad bruta, debido a que existe un alto costo de ventas que minimiza la obtención de una utilidad mayor, pues entre más alto

sea este porcentaje es mejor, porque refleja una mayor rentabilidad de las ventas y del dinero que invierte una empresa.

INTERPRETACIÓN

La administración de la empresa debe tomar en cuenta este indicador financiero ya que le permite conocer que tan eficiente está siendo con la administración y gestión de sus activos, puesto que del conocimiento de este se pueden identificar falencias e implementar mejoras conducentes a maximizar la utilización de los recursos de la empresa.

Pregunta 13. ¿El nivel de rentabilidad en inversión de la empresa fue?

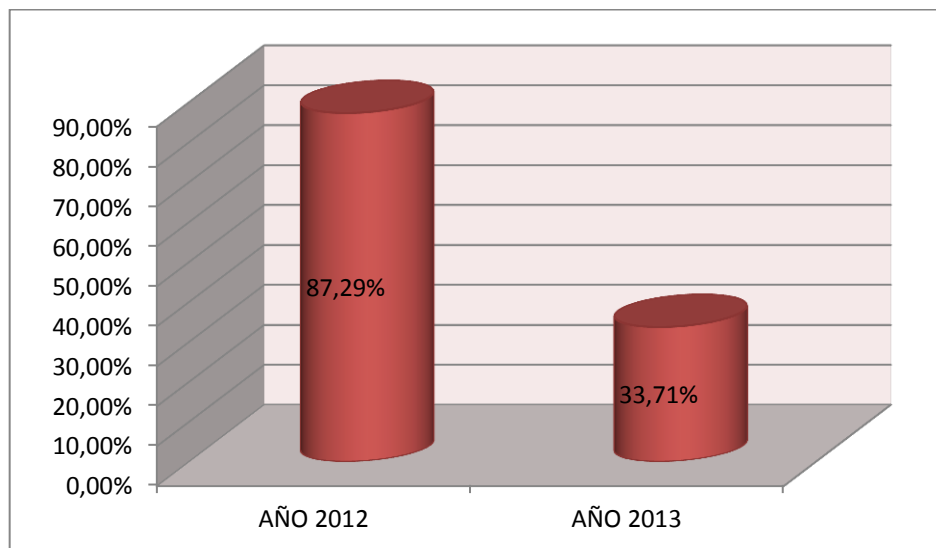
TABLA 18. INVERSIÓN

AÑOS	UTILIDAD NETA	CAPITAL PROPIO	RAZÓN DE SOLVENCIA
2012	\$ 32.631,53	\$ 37.380,95	87,29%
2013	\$ 18.542,22	\$ 55.002,29	33,71%

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

GRÁFICO 13. INVERSIÓN



Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

ANÁLISIS

Según el gráfico anterior se puede observar que la empresa en el año 2012 tuvo una rentabilidad en la inversión de 87.29%, ya que aumentó por la compra del camión que se dio en este año, además porque su utilidad neta fue alta, mientras que en el año 2013, tuvo una rentabilidad del 33.71% debido a que su utilidad neta ha disminuido ya que obtuvo costo de ventas alto, además su patrimonio en este año aumentó por los recursos financieros que la empresa obtuvo con respecto al año anterior.

INTERPRETACIÓN

La rentabilidad en inversión permite evaluar que tan eficiente es el gasto que la administración de la empresa está haciendo o que planea realizar, para incrementar la riqueza de los propietarios, la administración debe lograr primero maximizar las utilidades, que se logra incrementando ingresos, aumentando márgenes de utilidad y disminuyendo los gastos de operación y minimizar la inversión, lo cual se logra incrementando la rotación de inventarios, acelerando la cobranza y reduciendo al mínimo las inversiones improductivas en activos fijos.

4.3 Verificación de Hipótesis

Para la verificación de la hipótesis se plantea a continuación:

La realización de una Gestión Financiera inadecuada impacta en la Rentabilidad de la empresa comercializadora y distribuidora López.

4.3.1 *Planteamiento de la hipótesis*

4.3.1.1 Planteamiento de la hipótesis nula

H_0 = “La realización de una Gestión Financiera inadecuada no impacta en la Rentabilidad de la empresa comercializadora y distribuidora López”.

4.3.1.2 Planteamiento de la hipótesis alternativa

H_1 = “La realización de una Gestión Financiera inadecuada si impacta en la Rentabilidad de la empresa comercializadora y distribuidora López”.

4.3.2 *Modelo Matemático*

$H_0: p_1 = p_2$ $H_1: p_1 \neq p_2$

4.3.3 *Estadístico de prueba*

El estadístico de prueba que será utilizado es la t de student que se utiliza para poblaciones de una muestra pequeña.

4.3.4 *Regla de decisión*

$1 - 0.05 = 0.95$; α de 0.05

T al 95% y con un α de 0.05 es igual a 1.7823

Se acepta la hipótesis nula si t calculada esta entre ± 1.7823 con un ensayo bilateral.

Es por ello que para el estudio se ha tomado en cuenta solo los datos del año 2013 y se ha empleado la fórmula del método de T de student, misma que se presenta a continuación:

Pregunta 1. ¿Cuál es la forma de gestionar los recursos financieros por parte de la empresa?

TABLA 6. GESTIÓN FINANCIERA

MESES	AÑO 2012			AÑO 2013		
	INGRESOS	EGRESOS	SALDO	INGRESOS	EGRESOS	SALDO
Enero	\$ 39.401,85	\$ 25.145,15	\$ 14.256,70	\$ 43.779,88	\$ 57.886,04	\$ -14.106,16
Febrero	\$ 34.978,34	\$ 26.535,60	\$ 8.442,74	\$ 35.742,46	\$ 29.768,37	\$ 5.974,09
Marzo	\$ 39.202,37	\$ 34.969,41	\$ 4.232,96	\$ 41.466,07	\$ 64.902,48	\$ -23.436,41
Abril	\$ 29.478,90	\$ 29.936,66	\$ -457,76	\$ 39.653,42	\$ 26.929,94	\$ 12.723,48
Mayo	\$ 31.117,93	\$ 34.330,07	\$ -3.212,14	\$ 35.927,31	\$ 49.759,20	\$ -13.831,89
Junio	\$ 38.275,02	\$ 25.083,87	\$ 13.191,15	\$ 37.389,41	\$ 32.288,88	\$ 5.100,53
Julio	\$ 27.322,29	\$ 15.977,80	\$ 11.344,49	\$ 32.295,39	\$ 13.841,25	\$ 18.454,14
Agosto	\$ 39.292,60	\$ 33.620,97	\$ 5.671,63	\$ 34.999,58	\$ 37.009,16	\$ -2.009,58
Septiembre	\$ 41.162,54	\$ 33.012,60	\$ 8.149,94	\$ 38.239,28	\$ 32.926,75	\$ 5.312,53
Octubre	\$ 33.835,28	\$ 30.459,43	\$ 3.375,85	\$ 35.423,70	\$ 13.580,83	\$ 21.842,87
Noviembre	\$ 29.776,87	\$ 40.081,40	\$ -10.304,53	\$ 33.718,81	\$ 41.117,05	\$ -7.398,24
Diciembre	\$ 38.777,62	\$ 13.052,80	\$ 25.724,82	\$ 25.882,21	\$ 10.062,42	\$ 15.819,79

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

Pregunta 9. ¿Cuál fue el comportamiento de la rentabilidad de la gestión en la empresa?

TABLA 14. RENTABILIDAD

MESES	COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	INVENTARIO PROMEDIO	RAZÓN DE SOLVENCIA
Enero	\$ 10.789,04	1.117,00	9,66
Febrero	\$ 6.114,66	1.671,00	3,66
Marzo	\$ 15.483,48	1.757,00	8,81
Abril	\$ 9.063,65	2.797,00	3,24
Mayo	\$ 10.970,20	2.095,00	5,24
Junio	\$ 922,94	1.024,00	0,90
Julio	\$ 8.385,84	1.832,00	4,58
Agosto	\$ 3.389,59	1.116,00	3,04
Septiembre	\$ 5.433,85	1.789,00	3,04
Octubre	\$ 6.878,48	1.139,00	6,04
Noviembre	\$ 5.582,74	1.342,00	4,16
Diciembre	\$ 5.223,62	1.345,00	3,88

Fuente: Investigación de campo, encuesta

Elaborador por: Alexandra Gómez (2013)

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,523 ^a	,274	,201	2,218

a. Variables predictoras: (Constante), Gestión de recursos

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	18,533	1	18,533	3,768	,081 ^b
	Residual	49,189	10	4,919		
	Total	67,722	11			

a. Variable dependiente: Comportamiento de la rentabilidad

b. Variables predictoras: (Constante), Gestión de recursos

Coefficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	4,872	,647		7,527	,000
	Gestión de recursos	-9,039E-005	,000	-,523	-1,941	,081

a. Variable dependiente: Comportamiento de la rentabilidad

4.3.5 *Conclusión*

Como el valor de t calculada es de -1.941, que es un valor superior a 1.7823, se RECHAZA la hipótesis nula (H_0) y se ACEPTA la alterna (H_1), es decir, “La realización de una Gestión Financiera inadecuada si impacta en la Rentabilidad en la empresa comercializadora y distribuidora López”, por tal virtud la regla se cumple y se acepta la hipótesis alternativa.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Durante el análisis al estudio realizado al problema encontrado en la comercializadora y distribuidora López se dan las siguientes conclusiones:

- La comercializadora y distribuidora López no realiza una buena gestión financiera de sus recursos, ya que la empresa no cuenta con liquidez suficiente para poder cubrir sus deudas con proveedores y obligaciones financieras, según los datos de ingresos y egresos mensuales de los años 2012 y 2013, con los que se refleja que tuvo que recurrir a créditos financieros para cubrir sus obligaciones con proveedores.
- Los propietarios de la entidad no realizan presupuestos, las compras se realizan en forma rutinaria, sin tomar en cuenta el comportamiento de las ventas, es por eso que existen mercaderías que permanece en bodega bastante tiempo antes de ser vendidas, por tal razón reduce la obtención de liquidez en la empresa, esto hace necesario establecer políticas presupuestarias donde se tome en cuenta las variaciones existentes y las metas de la empresa con la finalidad de maximizar sus ganancias, para poder mantenerse en el mercado.
- Para la toma de decisiones los propietarios de la empresa no toman en cuenta a los indicadores financieros de: razón de solvencia, de

endeudamiento, rentabilidad en ventas, de gestión, rentabilidad del patrimonio, rentabilidad de inventarios, rentabilidad en activos, rentabilidad en inversión, cuyo propósito es el de reflejar el comportamiento de la misma, en la gestión de su actividad económica.

- La empresa no cuenta con una planificación financiera que permita optimizar el uso y distribución de los recursos, factor importante para el funcionamiento y supervivencia de la empresa.

5.2 Recomendaciones

Para ayudar a la empresa solucionar el problema encontrado se realizan las siguientes recomendaciones que son de gran utilidad para los propietarios de la misma que les ayudaran a direccionar sus funciones de la mejor manera posible:

- La administración de la empresa debe implementar estrategias que ayude al manejo eficiente de los recursos, midiendo y evaluando constantemente sus gastos y costos, realizando una evaluación de la rotación de cartera y de inventarios, permitiendo tener una correcta administración y planificación financiera de los mismos.
- Los propietarios de la comercializadora deben procurar que su inventario se convierta en efectivo lo más rápido posible ya que de ellos depende tener liquidez que respalde a los gastos ya sea a corto o largo plazo, por lo tanto deben planificar sus compras de acuerdo al movimiento de inventarios, basándose en el comportamiento de las ventas.
- Se debe realizar el análisis de los indicadores financieros por medio de los estados financieros ya que estos son el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros y sobre la base de esta información, tomar decisiones para la administración de la empresa.
- Diseñar una planificación financiera que permita optimizar la utilización de los recursos financieros y económicos para garantizar rendimientos adecuados.

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos informativos

Título:

Diseño de una planificación financiera que ayude a la gestión de la empresa para la mejora de la rentabilidad en la comercializadora y distribuidora López

Institución ejecutora:

Comercializadora y distribuidora López

Beneficiarios:

Propietarios de la comercializadora y distribuidora López

Costo:

El costo estimado es de \$350

6.2 Antecedentes de la propuesta

La comercializadora y distribuidora López desde su creación fue constituida como persona natural obligada a llevar contabilidad, empresa en la cual se desarrolla la siguiente propuesta, en base a los resultados obtenidos mediante la investigación

realizada en la misma, a través de entrevistas y la recolección de información financiera.

Los resultados obtenidos demuestran que existe una inadecuada gestión financiera provocando baja rentabilidad en la empresa, ya que no se ha realizado anteriormente planificaciones financieras para un adecuado control de la situación económica de la misma, encontrándose muchas falencias, impidiendo el crecimiento de la empresa así como también el no cumplir con las metas propuestas.

Además la empresa no cuenta con liquidez suficiente para poder solventar sus obligaciones, por lo que tiene un alto grado de dependencia financiera, ya que necesita solventar sus pagos, para que la empresa pueda desarrollarse económicamente y poderse mantener en el mercado, demostrando que la gestión gerencial, no cuenta con planes estratégicos para la toma de decisiones adecuadas, por lo que los resultados obtenidos no son muy satisfactorios para sus colaboradores, tomando en cuenta que para que la empresa desarrolle de mejor manera su actividad comercial, económica y financiera, debe implementar en sus operaciones, una herramienta financiera que ayude en el control y realización de la información, para toma de decisiones acertadas e incremento de la rentabilidad.

Por otro lado, es pertinente hacer referencia de otros trabajos relacionados con este tema, para la solución de la problemática, resumiendo que es importante contar con una adecuada gestión financiera, mediante una planificación financiera, que ayude a regular los ingresos y los egresos, encontrar cualquier debilidad que se pueda dar en cada uno de los componentes de los balances durante la investigación para la corrección de las mismas.

Tomando en cuenta a **Correa, Ramírez, & Castaño (2010)**, en su revista científica sobre la importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial, afirma que un plan de negocios es un mecanismo de proyectar la empresa en el futuro de prever

dificultades y de identificar posibles soluciones a los problemas que pudiesen presentarse.

Basándose en los estudios de **Sánchez (2008)**, en su trabajo sobre la planeación financiera, considera que la planificación financiera y la elaboración de presupuesto son herramientas que ayudan a estructurar el manejo y administración de los recursos económicos en una organización, permite desempeñar de manera productiva sus actividades y reducir en su gran mayoría los riesgos que se presenta la organización por no contar con información importante para la toma de decisiones en el ámbito financiero.

También la gestión financiera es una herramienta fundamental como según nos indica **Arriola (2007)**, en su trabajo sobre la planificación financiera, afirma que es importante contar con una buena planificación, porque ayuda a tener una información, mejor procesada y analizada, para que la toma de decisiones sea la más apropiada.

Según **Gómez (2000)**, en su trabajo sobre la planificación, establece que es un arma de gran importancia con que cuentan las empresas en los procesos de toma de decisiones, porque se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, además se hace previsiones al futuro basados en los diferentes estados contables y financieros de la misma.

También la gestión financiera es una herramienta fundamental como según nos indica **Requena (2013)**, en su trabajo sobre planificación financiera en la comercializadora “Injori Cía. Ltda.”, afirma que la implementación de una planeación financiera es importante ya que permite a la comercializadora generar resultados financieros productivos, que le sirvan para la correcta toma de decisiones y de esta manera asegurar el éxito y disminuir riesgos.

6.3 Justificación

La implementación de una planificación financiera en la comercializadora y distribuidora López, será importante, porque ayudará a la empresa controlar la administración y uso eficaz de los recursos financieros obtenidos por la misma, estableciendo estrategias que constituyan la mejor alternativa para solucionar a los problemas encontrados mediante la investigación realizada, principalmente porque permitirá a la empresa contar con una herramienta financiera, que contenga presupuestos, ayudando a que tenga mayor liquidez para cubrir con sus obligaciones tanto a corto como a largo plazo, evitando que dependa financieramente en un alto porcentaje, así como indicadores financieros y de gestión, para reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma, maximizando su rentabilidad.

El desarrollo de la propuesta en el presente trabajo será de significativa utilidad ya que permite a la empresa de acuerdo a las alternativas que se propongan mejorar la administración de los recursos financieros de la empresa, estableciendo estrategias que ayuden a solucionar a los problemas encontrados en esta investigación, optimizando los recursos y buen manejo de los mismos, proporcionando esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de la empresa con el propósito de logara sus objetivos.

6.4 Objetivos

6.4.1 *Objetivo General*

- Diseñar un modelo de planificación financiera que ayude a la gestión de la empresa para la mejora de la rentabilidad en la comercializadora y distribuidora López en el año 2012.

6.4.2 *Objetivos Específicos*

- Diseñar un plan de compras y ventas que permita la maximización de ingresos, y disminución de gastos realizados por la empresa.
- Delinear estrategias, políticas y procedimientos según las necesidades de la empresa de acuerdo al proceso e información de todas las operaciones financieras para la óptima utilización de los recursos de la empresa.

6.5 Análisis de factibilidad

6.5.1 *Factibilidad Organizacional*

Los directivos de la comercializadora y distribuidora López, tiene un gran interés en considerar cada uno de los aspectos a exponer en la implementación de una planificación financiera, permitiendo obtener la información adecuada y oportuna fortaleciendo a la misma y a sus integrantes, mejorando la comunicación de resultados y eficiencia en los procesos de la empresa.

Es así que se cuenta con el apoyo de los directivos con la finalidad de mejorar las actividades existentes en la empresa, que permitieron el acceso a la misma para el desarrollo de la propuesta que ayudará a la comercializadora y distribuidora tener un buen direccionamiento y la buena utilización de sus recursos, maximizando su rentabilidad.

6.5.2 *Factibilidad Tecnológica*

En este aspecto la empresa cuenta con un paquete contable como es MÓNICA, que proporciona el registro de transacciones y elaboración de estados financieros, proporcionando información inmediata y precisa, para la verificación de cualquier valor que se requiera para mi propuesta que es la implementación de una planificación financiera.

6.5.3 *Factibilidad Ambiental*

En este aspecto no afectaría nuestra propuesta ya que no se está realizando con algún tipo de maquinaria que pueda dañar el medio ambiente, ya que solo se utiliza la información contable generada por la empresa, que servirá de ayuda para la realización de la misma.

6.5.4 *Factibilidad Social*

Para la propuesta desarrollada ha existido factibilidad en el aspecto social, ya que los directivos de la empresa, están de acuerdo con la implementación de una planificación financiera, considerando que constituye una herramienta para la gestión empresarial, permitiendo manejar datos fiables a efectos de análisis y planificación, obteniendo información contable valiosa para la toma de decisiones y por ende permitiendo su desarrollo institucional, ya que se considera el factor importante para la obtención de los resultados esperados.

Por otro lado no solo se concientiza al personal que labora en la empresa, también se socializa a los directivos con la finalidad de mantenerlos informados de las actividades que se realizan en la misma.

Las leyes que norman a la propuesta se sustentan en la Ley del Régimen Tributario, Norma Internacional de Auditoría (NIIF 7), Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 1, 7, 8, 27).

6.5.5 *Factibilidad Económica*

En lo económico, se dispone de todos los recursos necesarios para la ejecución de esta propuesta, además con los recursos humanos y materiales que permitan culminar con la propuesta de manera satisfactoria, aprovechando de mejor manera los recursos financieros y alcanzar los resultados requeridos.

6.6 Fundamentación

- ❖ *Planificación.*- Es el proceso metódico diseñado para obtener un objetivo determinado, 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 (**Fierro, 2004**).

Es la visualización global de toda la empresa y su entorno correspondiente, realizando la toma de decisiones concretas que pueden determinar el camino más directo hacia los objetivos planificados.

1. *Planificación Financiera.*- Es la proyección de ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones a corto, mediano y largo plazo.

- ❖ *Objetivos de la planificación financiera.*- Los objetivos de esta planificación son:

- Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros.
- Anticipar las necesidades de dinero y adecuada aplicación del mismo.
- Indagar mejor rendimiento y estabilidad financiera (**Moreno, 2003**).

- ❖ Los elementos de la planificación financiera son:

- a) La planificación del efectivo, que consiste en la elaboración de presupuestos de caja, ya que sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades la empresa está expuesta al fracaso.

- b) La planificación de utilidades, que se obtiene por medio de los estados financieros pro forma, los cuales muestran niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social.
 - c) Los presupuestos de caja y los estados proforma, que son útiles no solo para la planificación financiera interna, sino constituyen parte de la información que exigen los prestamistas actuales y futuros.
- ❖ La planificación financiera es importante porque:
- La administración financiera gira y depende de ella.
 - Nos permite revisar fríamente lo que esperamos que suceda.
 - Nos anticipamos, evitamos administrar por crisis.
 - Además de ser una necesidad, nos permite proyectar una buena imagen.
 - En un mundo de cambio turbulento, acelerado, debemos ampliar nuestros horizontes del tiempo.
 - El conocer financieramente el porcentaje de solvencia que tiene la empresa, hacia la meta a dónde quiere llegar, y cuánto costará **(Rodríguez, 2010)**.
- ❖ *Control financiero*.- Es la fase de la ejecución en la cual se implantan los planes financieros, trata del proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere para garantizar que se sigan los planes y para modificar los planes existentes, debido a cambios imprevistos **(Besley, 2009)**.
- ❖ *Importancia del control financiero*.- es importante que la empresa cuente con un control financiero por las siguientes razones:

- Crea mejor calidad.- Las fallas del proceso se detectan y el proceso se corrige para eliminar errores.
- Enfrentan el cambio.- Este forma parte importante del ambiente de cualquier organización, porque les ayuda a detectar a los gerentes cambios que están afectando los productos y los servicios de sus organizaciones.
- Producir ciclos más rápidos.- Reconocer la demanda de los consumidores para un diseño, calidad o tiempo de entregas mejorados, y acelerar los ciclos que implican el desarrollo y la entrega de esos productos y servicios nuevos a los clientes.
- Agregar valor: Obtener ventajas competitivas es agregar valor. Tratar de igualar todos los movimientos de la competencia puede resultar muy costoso y contraproducente **(Siegel, 2004)**.

❖ *Tipos de control financiero.*- Dentro de los más comunes son:

- ♦ Control financiero inmediato o direccional.- Es aquel en el que se conoce casi con certeza segura lo que va a ocurrir en un período determinado, por lo que su acción correctiva es fácil de hacer, inclusive antes de que se concluya el tiempo establecido.
- ♦ Control financiero selectivo.- Es aquel que se determina con anterioridad de tal manera que se detecta si se cumplen los procesos previstos o se buscan alternativas.
- ♦ Control financiero posterior.- Es aquel que se realiza cuando se miden los resultados una vez concluidas las operaciones, es decir se compara lo realizado con lo planeado **(Cepeda, 2008)**.

- ❖ *Objetivos del control financiero.*- El control financiero tiene diversos objetivos entre los cuales se destacan los siguientes:
 - Diagnosticar.- Se aplica cuando existen áreas con problemas y se emplean medidas de prevención antes que de corrección.
 - Comunicar.- Se realiza a través de la información de resultados de las diversas actividades de la empresa.
 - Motivar.- Derivar de todos los logros que tenga la empresa a través de sistemas de control tendrá beneficios a todos los empleados.
- ❖ Administración de Presupuestos.- Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.
- ❖ Presupuesto Financiero.- Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos para obtener los medios esenciales que deben calcularse, como el costo de la realización, el costo del tiempo y el costo de adquirir nuevos recursos **(Pierro, 1994)**.
- ❖ *Ventajas del Presupuesto.*- Una organización que adopta formalmente los presupuestos, por lo general se convence con rapidez de su utilidad y no consideraría en regresar a su modo antiguo de operar, en que no tenía presupuestos, los beneficios del presupuesto casi pesan más que el costo y el esfuerzo **(Escribano, 2008)**.

Alguna clase de programación presupuestaria está destinada a ser útil para cualquier organización independientemente de su tamaño o de sus incertidumbres. Los beneficios principales son:

- ✓ El presupuesto, formaliza las responsabilidades de la planeación, obligando a los gerentes a pensar en el futuro.
- ✓ El presupuesto, suministra expectativas definidas que son el mejor marco para juzgar la actuación subsecuente.
- ✓ El presupuesto, ayuda a la gerencia a coordinar sus esfuerzos, de modo que los objetivos de la organización en su conjunto armonicen con los objetivos de sus partes (**Guajardo, 2005**).

❖ *Objetivos del presupuesto.*- Estos objetivos son:

- **Planeación.**- Consiste en la determinación del curso concreto de acción que se habrá de seguir fijando los principios que lo habrán de presidir y orientar. Camino a seguir con unificación y sistematización de actividades por medio de las cuales se establecen objetivos de la Empresa necesarios para alcanzarlos.
- **Coordinación.**- Consiste en dotar a la institución de todos los procedimientos y medios necesarios de Desarrollo y mantenimiento armonioso de las actividades de la entidad, con el fin de evitar situaciones de desequilibrio entre las diferentes secciones que integran su organización.
- **Dirección.**- Consiste en la función ejecutiva para guiar, conducir, vigilar, inspeccionar y coordinar las acciones de cada miembro subordinado de la empresa, de acuerdo a lo planeado. Es una guía para la toma de decisiones programadas por los niveles ejecutivos.
- **Control.**- Consiste en el establecimiento de sistemas que permitan medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, por medio de acciones controladoras que permitan establecer las desviaciones o variaciones ocurridas (**Faga, 2006**).

Se debe tomar en cuenta también:

- ❖ *Pronóstico de ventas.*- Se puede realizar de acuerdo a las necesidades que tenga la empresa, estos pueden ser:
 - ✓ Investigación y estudio de mercado.
 - ✓ Conocimiento de estrategia que utiliza la empresa.
 - ✓ Compromisos y pedidos efectuados por los clientes.
 - ✓ Políticas de la empresa.

- ❖ *Presupuesto de compras.*- El presupuesto de compras en una empresa comercial, toma como base el presupuesto de las ventas, porque se necesita saber cuáles son las cantidades que se requiere vender para contar con el inventario necesario (**Fierro, 2004**).

- ❖ *Presupuestos de gastos.*- La información base para este presupuesto, son los estados de pérdidas y ganancias históricos, implementando también la información de la inflación y las decisiones futuras que tome la gerencia sobre las actividades de la empresa.
 - Gastos de ventas.- Incluye los elementos tales como salario, comisiones, y gastos de personal en ventas.

- ❖ *Inversiones – activos fijos.*- Hace referencia al destino que se le dará a nuestros fondos financieros con el fin de obtener recursos para la empresa.

Para preparar el presupuesto de activos fijos (propiedad, planta y equipo), se procede a:

- Determinar y estimar la renovación de máquinas, equipos, vehículos, entre otros.

- Evaluar la recomendación de profesionales respecto a adecuar, construir o reconstruir, las instalaciones, edificios y demás espacios físicos.
- Determinar la posibilidad de invertir en nuevos puntos de ventas u otros proyectos de expansión (**Campo, 2010**).

De igual manera el autor expone que para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

- ✓ Ser físicamente tangible.
 - ✓ Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o aun ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).
 - ✓ Sus beneficios deben extenderse, por lo menos, más de un año o un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor. En este sentido, el activo fijo se distingue de otros activos por ejemplo, útiles de escritorio que son consumidos dentro del año o ciclo operativo de la empresa.
 - ✓ Ser utilizado en la producción o comercialización de bienes y servicios, para ser alquilados a terceros, o para fines administrativos. Es decir que el bien existe con el fin de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y no para ser destinado a la venta en el curso normal del negocio.
- ❖ *Presupuesto de efectivo-Flujo de caja.*- El presupuesto de caja es uno de los instrumentos más usados en una planificación financiera ya que, es una guía para las actividades futuras de la empresa y le ayude a tomar decisiones oportunas y certeras (**Brigham & Thomson, 2010**).

❖ *Análisis de resultados.*- Permitir que a través de los resultados obtenidos se pueda concluir acerca de los resultados obtenidos.

- Comunicación de Resultados.- Se fundamenta en la obtención de una serie de datos de la actividad empresarial, a través del estudio sistemático de todas las partidas que integran las cuentas anuales de la empresa **(Estupiñan, 2012)**.
- Margen neto de utilidad.- Es la relación entre la utilidad neta y las ventas totales (ingresos operacionales). Es la primera fuente de rentabilidad en los negocios y de ella depende la rentabilidad sobre los activos y la rentabilidad sobre el patrimonio, los ingresos operacionales son el motor de una organización y este índice mide precisamente el rendimiento de ese motor.

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD O UTILIDAD EN VENTAS} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- Margen bruto de utilidad.- Es la relación entre la utilidad bruta y las ventas totales.

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD O UTILIDAD EN VENTAS} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

6.7 Metodología - modelo operativo

6.7.1 MODELO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO

Después de haber analizado las falencias encontradas en la empresa y cuál sería el mejor modelo de planificación financiera que ayude a la misma a cubrir y satisfacer sus necesidades, la cual permite que se realicen toma de decisiones y adopción de planes de acción, para mejorar el desempeño de la misma.

6.7.2 Ventas

La empresa posee 2000 productos disponibles para la venta, a los cuales se los agrupó en un total de 10 productos con los que se maneja la empresa.

PRODUCTOS					
NÚMERO	LÍNEAS	CANTIDADES	VENTAS	PORCENTAJE	P.V.P.
1	Electrodos 6011 3/32 Aga	84,00	\$ 8.316,00	3	\$ 99,00
2	Electrodos 7018 1/8 Aga	430,00	\$ 51.084,00	20	\$ 18,80
3	Electrodos 7018 3/32 Aga	164,00	\$ 21.648,00	9	\$ 132,00
4	Electrodos 6013 Aga	200,00	\$ 21.560,00	8	\$ 107,80
5	Electrodos B 83 Aga	31,00	\$ 6.510,00	2	\$ 210,00
6	Electrodos 6011 Elefante	1042,00	\$ 61.894,80	24	\$ 59,40
7	Electrodos 6011 Soldex	303,00	\$ 17.331,60	8	\$ 57,20
8	Electrodos Sierras Sandflex	137,50	\$ 17.462,50	7	\$ 127,00
9	Electrodos Carbuos	143,00	\$ 18.161,00	7	\$ 127,00
10	Discos 7 1/8 Norton	19024,00	\$ 28.536,00	12	\$ 1,50
	SUBTOTAL		\$ 252.503,90		
	OTROS		\$ 10.831,00		
	TOTAL		\$ 263.334,90		

A continuación se procede a determinar cómo ha sido el comportamiento de estas líneas de productos, en cantidades, durante el año 2013, de manera que este año se la base para proyección del año 2014.

TABLA VENTAS

CANTIDADES VENDIDAS DE PRODUCTOS 2013

MESES	Electrodos 6011 3/32 Aga		Electrodos 7018 1/8 Aga		Electrodos 7018 3/32 Aga		Electrodos 6013 Aga		Electrodos B 83 Aga	
Enero	6	3%	35	20%	7	9%	22	8%	1	2%
Febrero	8	3%	41	20%	9	9%	6	8%	3	2%
Marzo	6	3%	34	20%	21	9%	11	8%	3	2%
Abril	15	3%	55	20%	15	9%	19	8%	3	2%
Mayo	5	3%	34	20%	16	9%	25	8%	6	2%
Junio	5	3%	30	20%	10	9%	24	8%	2	2%
Julio	6	3%	30	20%	22	9%	23	8%	4	2%
Agosto	7	3%	47	20%	18	9%	19	8%	2	2%
Septiembre	10	3%	47	20%	26	9%	18	8%	2	2%
Octubre	5	3%	25	20%	10	9%	15	8%	2	2%
Noviembre	6	3%	29	20%	7	9%	11	8%	2	2%
Diciembre	5	3%	23	20%	3	9%	7	8%	1	2%
TOTAL	84		430		164		200		31	

MESES	Electrodos 6011 Elefante		Electrodos 6011 Soldex		Electrodos Sierras Sandflex		Electrodos Carburos		Discos 7 1/8 Norton	
Enero	103	24%	28	8%	13	7%	15	7%	1117	12%
Febrero	104	24%	22	8%	12	7%	10	7%	1671	12%
Marzo	62	24%	17	8%	14	7%	11	7%	1757	12%
Abril	64	24%	20	8%	11	7%	10	7%	2797	12%
Mayo	68	24%	28	8%	9	7%	17	7%	2095	12%
Junio	80	24%	12	8%	11	7%	13	7%	1024	12%
Julio	78	24%	17	8%	9,5	7%	12	7%	1832	12%
Agosto	98	24%	27	8%	14	7%	12	7%	1116	12%
Septiembre	105	24%	71	8%	13	7%	11	7%	1789	12%
Octubre	99	24%	27	8%	5	7%	17	7%	1139	12%
Noviembre	96	24%	14	8%	19	7%	5	7%	1342	12%
Diciembre	85	24%	20	8%	7	7%	10	7%	1345	12%
TOTAL	1042		303		137,5		143		19024	

Fuente: Contabilidad "CODISLÓ"

Para determinar el pronóstico de las ventas, se empleó el método de los mínimos cuadrados, para mayor comprensión a continuación se detallan las fórmulas empleadas.

$y = a + bt$	y: demanda.
$a = \bar{y} - b\bar{t}$	t: Período de tiempo.
$b = \frac{\sum ty - a \sum t}{\sum t^2}$	a y b: constantes.
$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}$	n: número de datos.
$\bar{t} = \frac{\sum t_i}{n}$	

NÚMERO	MESES	Y	t	YT	t^2
1	Enero	\$ 8.316,00	1	\$ 8.316,00	1
2	Febrero	\$ 51.084,00	2	\$ 102.168,00	4
3	Marzo	\$ 21.648,00	3	\$ 64.944,00	9
4	Abril	\$ 21.560,00	4	\$ 86.240,00	16
5	Mayo	\$ 6.510,00	5	\$ 32.550,00	25
6	Junio	\$ 61.894,80	6	\$ 371.368,80	36
7	Julio	\$ 17.331,60	7	\$ 121.321,20	49
8	Agosto	\$ 17.462,50	8	\$ 139.700,00	64
9	Septiembre	\$ 18.161,00	9	\$ 163.449,00	81
10	Octubre	\$ 28.536,00	10	\$ 285.360,00	100
11	Noviembre	\$ 4.321,00	11	\$ 47.531,00	121
12	Diciembre	\$ 6.510,00	12	\$ 78.120,00	144
	TOTAL	\$263.334,90	78	\$1.501.068,00	650

$$y = \frac{\$263.334,90}{12} = \$21.944,58$$

$$t = \frac{78}{12} = 6,50 \quad a =$$

$$\$21.944,58 - 6,50b$$

$$b = \frac{\$1.501.068,00 - 78a}{650}$$

Reemplazo 1 en 2

$$b = \frac{1.501.068,00 - 78(21.944,58 - 6,50b)}{650}$$

$$650b = 1.501.068,00 - 1.711.677,24 + 507b$$

$$650b - 507b = 210.609,24$$

$$143b = 210.609,24$$

$$b = 1472,79$$

Remplazo en 1

$$a = 21.944,58 - (1472,79 * 6,50)$$

$$a = 12371.45$$

APLICACIÓN DE LA FORMULA $Y=a+bt$

PRONÓSTICO DE VENTAS			
AÑO	MES	N	Y
2014	Enero	13	31517,72
	Febrero	14	32990,51
	Marzo	15	34463,3
	Abril	16	35936,09
	Mayo	17	37408,88
	Junio	18	38881,67
	Julio	19	40354,46
	Agosto	20	41827,25
	Septiembre	21	43300,04
	Octubre	22	44772,83
	Noviembre	23	46245,62
	Diciembre	24	47718,41
	TOTAL		475416,78

6.7.3 Presupuesto de ventas

La empresa determina que existirá una variación de precios del 10% para el primero y segundo trimestre, y a partir del tercer trimestre se incrementará el 2%.

por cajas					
Cantidad				compras	
TOTAL ANUAL		ELECTRODOS		COSTO	PRECIO UNITARIO
84	cajas	6011,09375	Aga	105,92	1,26
430	cajas	7018,125	Aga	138,36	0,32
164	cajas	7018,09375	Aga	138,36	0,84
200	cajas	6013	Aga	122,24	0,61
31	cajas	B-83	Aga	211,07	6,81
1042	cajas	6011	Elefante	69,55	0,07
303	cajas	6011	Soldex	212,93	0,70
137,5	cajas	Sierras	Sandflex	140,83	1,02
143	tachos	Carburos		130,68	0,91
19024	discos	7,125	Norton	1,58	1,58

INVENTARIO FINAL

2013	CANTIDADES DE VENTAS DE PRODUCTOS 2013						
MES	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
Diciembre	24	107	14	32	4	395	93

2013	CANTIDADES DE VENTAS DE PRODUCTOS 2013		
MES	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
Diciembre	32	46	6242

PRESUPUESTOS DE VENTAS										
AÑO	MESES	Electrodos 6011 3/32 Aga			Electrodos 7018 1/8 Aga			Electrodos 7018 3/32 Aga		
		PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
2013	Enero	1,39	26	36,62	0,35	118	41,66	0,93	15	14,29
	Febrero	1,39	29	40,28	0,35	129	45,83	0,93	17	15,72
	Marzo	1,39	32	44,31	0,35	142	50,41	0,93	19	17,29
	Abril	1,39	35	48,74	0,35	157	55,45	0,93	20	19,02
	Mayo	1,39	39	53,61	0,35	172	60,99	0,93	23	20,92
	Junio	1,39	43	58,97	0,35	190	67,09	0,93	25	23,02
	Julio	1,39	48	66,05	0,35	212	75,14	0,93	28	25,78
	Agosto	1,39	53	73,98	0,35	238	84,16	0,93	31	28,87
	Septiembre	1,39	60	82,85	0,35	266	94,26	0,93	35	32,34
	Octubre	1,39	68	94,45	0,35	304	107,46	0,93	40	36,86
	Noviembre	1,39	78	107,68	0,35	346	122,50	0,93	45	42,03
	Diciembre	1,39	88	122,75	0,35	395	139,65	0,93	52	47,91
	TOTAL			830,30			944,61			324,06

PRESUPUESTOS DE VENTAS										
AÑO	MESES	Electrodos 6013 Aga			Electrodos B 83 Aga			Electrodos 6011 Elefante		
		PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
2013	Enero	0,67	35	23,67	7,49	4	32,95	0,07	435	31,90
	Febrero	0,67	39	26,03	7,49	5	36,25	0,07	478	35,09
	Marzo	0,67	43	28,64	7,49	5	39,87	0,07	526	38,60
	Abril	0,67	47	31,50	7,49	6	43,86	0,07	578	42,46
	Mayo	0,67	52	34,65	7,49	6	48,25	0,07	636	46,71
	Junio	0,67	57	38,11	7,49	7	53,07	0,07	700	51,38
	Julio	0,67	63	42,69	7,49	8	59,44	0,07	784	57,54
	Agosto	0,67	71	47,81	7,49	9	66,58	0,07	878	64,45
	Septiembre	0,67	80	53,55	7,49	10	74,56	0,07	983	72,18
	Octubre	0,67	91	61,04	7,49	11	85,00	0,07	1121	82,29
	Noviembre	0,67	104	69,59	7,49	13	96,90	0,07	1278	93,81
	Diciembre	0,67	118	79,33	7,49	15	110,47	0,07	1457	106,94
	TOTAL			536,62			747,23			723,37

PRESUPUESTOS DE VENTAS										
AÑO	MESES	Electrodos 6011 Soldex			Electrodos Sierras Sandflex			Electrodos Carburos		
		PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
2013	Enero	0,77	102	78,77	1,13	35	39,66	1,01	51	50,86
	Febrero	0,77	113	86,65	1,13	39	43,62	1,01	56	55,95
	Marzo	0,77	124	95,31	1,13	43	47,99	1,01	61	61,55
	Abril	0,77	136	104,84	1,13	47	52,79	1,01	67	67,70
	Mayo	0,77	150	115,33	1,13	52	58,06	1,01	74	74,47
	Junio	0,77	165	126,86	1,13	57	63,87	1,01	81	81,92
	Julio	0,77	185	142,08	1,13	63	71,53	1,01	91	91,75
	Agosto	0,77	207	159,14	1,13	71	80,12	1,01	102	102,76
	Septiembre	0,77	231	178,23	1,13	80	89,73	1,01	114	115,09
	Octubre	0,77	264	203,18	1,13	91	102,30	1,01	131	131,20
	Noviembre	0,77	301	231,63	1,13	104	116,62	1,01	149	149,57
	Diciembre	0,77	343	264,06	1,13	118	132,94	1,01	170	170,51
	TOTAL			1786,09			899,23			1153,33

PRESUPUESTOS DE VENTAS				
AÑO	MESES	Discos 7 1/8 Norton		
2013	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	
	Enero	1,74	6866	11933,46
	Febrero	1,74	7553	13126,80
	Marzo	1,74	8308	14439,48
	Abril	1,74	9139	15883,43
	Mayo	1,74	10053	17471,77
	Junio	1,74	11058	19218,95
	Julio	1,74	12385	21525,22
	Agosto	1,74	13871	24108,25
	Septiembre	1,74	15536	27001,24
	Octubre	1,74	17711	30781,41
	Noviembre	1,74	20190	35090,81
	Diciembre	1,74	23017	40003,53
	TOTAL			270584,36

MESES	TOTAL
Enero	\$ 12.283,84
Febrero	\$ 13.512,23
Marzo	\$ 14.863,45
Abril	\$ 16.349,79
Mayo	\$ 17.984,77
Junio	\$ 19.783,25
Julio	\$ 22.157,24
Agosto	\$ 24.816,11
Septiembre	\$ 27.794,04
Octubre	\$ 31.685,21
Noviembre	\$ 36.121,14
Diciembre	\$ 41.178,10
TOTAL	\$ 278.529,18

6.7.4 Compras

N	LINEAS	COSTO	COMPRAS PRODUCTOS	
			por cajas	PRECIO UNITARIO
			Cantidad	TOTAL ANUAL
1	Electrodos 6011 3/32 Aga	78,46	84	0,93
2	Electrodos 7018 1/8 Aga	102,49	430	0,24
3	Electrodos 7018 3/32 Aga	102,49	164	0,62
4	Electrodos 6013 Aga	90,55	200	0,45
5	Electrodos B 83 Aga	156,35	31	5,04
6	Electrodos 6011 Elefante	51,52	1042	0,05
7	Electrodos 6011 Soldex	50,1	303	0,17
8	Electrodos Sierras Sandflex	104,32	137,5	0,76
9	Electrodos Carburos	96,8	143	0,68
10	Discos 7 1/8 Norton	1,17	19024	1,17

Para proyectar las cantidades a comprar, tomamos como base el mes de marzo del año 2014, el último inventario físico que hizo la empresa.

INVENTARIO FINAL MARZO 2014

INVENTARIO FINAL							
2014	CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS						
MES	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
Marzo	32	142	19	43	5	526	124

CANTIDADES DE COMPRAS POR LINEAS ESTRELLAS 2013			
2014	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
Marzo	43	61	8308

Fuente: Contabilidad "CODISLÓ"

6.7.5 Proyección Compras

Después de haber conversado con la señora contadora y gerente de la empresa comercializadora y distribuidora López "CODISLÓ", se estima que, el primer trimestre la empresa se dedicará a vender la mercadería en stock, y a partir del segundo trimestre, el inventario final se incrementará en un 10% en relación al inicial en cada mes.

Para evitar que exista un faltante de inventario, que no permita cubrir con los requerimientos del mercado en una fecha específica. Así tenemos:

ABRIL							
CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014							
	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	35	157	20	47	6	578	136
+ REQUERIDO PARA VENDER	35	157	20	47	6	578	136
= TOTAL NECESARIO	70	313	41	94	12	1157	272
- INVENTARIO INICIAL	32	142	19	43	5	526	124
=POR COMPRAR	38	171	22	51	6	631	149

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	47	67	9139
+ REQUERIDO PARA VENDER	47	67	9139
= TOTAL NECESARIO	94	135	18278
- INVENTARIO INICIAL	43	61	8308
=POR COMPRAR	51	73	9970

MAYO

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	39	172	23	52	6	636	150
+ REQUERIDO PARA VENDER	39	172	23	52	6	636	150
= TOTAL NECESARIO	77	345	45	103	13	1272	300
- INVENTARIO INICIAL	35	157	20	47	6	578	136
=POR COMPRAR	42	188	25	56	7	694	163

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	52	74	10053
+ REQUERIDO PARA VENDER	52	74	10053
= TOTAL NECESARIO	103	148	20106
- INVENTARIO INICIAL	47	67	9139
=POR COMPRAR	56	81	10967

JUNIO

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	43	190	25	57	7	700	165
+ REQUERIDO PARA VENDER	43	190	25	57	7	700	165
= TOTAL NECESARIO	85	379	50	113	14	1400	330
- INVENTARIO INICIAL	39	172	23	52	6	636	150
=POR COMPRAR	46	207	27	62	8	763	180

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	57	81	11058
+ REQUERIDO PARA VENDER	57	81	11058
= TOTAL NECESARIO	113	163	22116
- INVENTARIO INICIAL	52	74	10053
=POR COMPRAR	62	89	12063

JULIO

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	47	209	27	62	8	770	181
+ REQUERIDO PARA VENDER	48	212	28	63	8	784	185
= TOTAL NECESARIO	94	421	55	126	16	1553	366
- INVENTARIO INICIAL	43	190	25	57	7	700	165
=POR COMPRAR	52	231	30	69	9	854	201

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	62	90	12164
+ REQUERIDO PARA VENDER	63	91	12385
= TOTAL NECESARIO	126	181	24549
- INVENTARIO INICIAL	57	81	11058
=POR COMPRAR	69	99	13491

AGOSTO

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	51	229	30	69	9	847	199
+ REQUERIDO PARA VENDER	53	238	31	71	9	878	207
= TOTAL NECESARIO	105	467	61	140	17	1725	406
- INVENTARIO INICIAL	47	209	27	62	8	770	181
=POR COMPRAR	58	259	34	77	10	955	225

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	69	99	13380
+ REQUERIDO PARA VENDER	71	102	13871
= TOTAL NECESARIO	140	201	27252
- INVENTARIO INICIAL	62	90	12164
=POR COMPRAR	77	111	15088

SEPTIEMBRE

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	57	252	33	75	9	931	219
+ REQUERIDO PARA VENDER	60	266	35	71	9	983	231
= TOTAL NECESARIO	116	519	68	147	18	1915	451
- INVENTARIO INICIAL	51	229	30	69	9	847	199
=POR COMPRAR	65	289	38	78	10	1068	251

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	75	108	14718
+ REQUERIDO PARA VENDER	80	114	15536
= TOTAL NECESARIO	155	223	30254
- INVENTARIO INICIAL	69	99	13380
=POR COMPRAR	87	124	16874

OCTUBRE

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	62	278	36	83	10	1025	241
+ REQUERIDO PARA VENDER	68	304	40	91	11	1121	264
= TOTAL NECESARIO	130	581	76	174	22	2145	505
- INVENTARIO INICIAL	57	252	33	75	9	931	219
=POR COMPRAR	74	329	43	98	12	1214	286

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	83	119	16190
+ REQUERIDO PARA VENDER	91	131	17711
= TOTAL NECESARIO	174	250	33901
- INVENTARIO INICIAL	75	108	14718
=POR COMPRAR	98	141	19183

NOVIEMBRE

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	68	305	40	91	11	1127	265
+ REQUERIDO PARA VENDER	78	346	45	104	13	1278	301
= TOTAL NECESARIO	146	651	85	195	24	2405	566
- INVENTARIO INICIAL	62	278	36	83	10	1025	241
=POR COMPRAR	84	374	49	112	14	1380	325

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	91	131	17809
+ REQUERIDO PARA VENDER	104	149	20190
= TOTAL NECESARIO	195	280	37999
- INVENTARIO INICIAL	83	119	16190
=POR COMPRAR	112	161	21809

DICIEMBRE

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
INVENTARIO FINAL	75	336	44	100	13	1240	292
+ REQUERIDO PARA VENDER	88	395	52	118	15	1457	343
= TOTAL NECESARIO	164	730	96	218	27	2696	635
- INVENTARIO INICIAL	68	305	40	91	11	1127	265
=POR COMPRAR	95	425	56	127	16	1569	369

CANTIDADES DE COMPRAS DE PRODUCTOS 2014

	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
INVENTARIO FINAL	100	144	19590
+ REQUERIDO PARA VENDER	118	170	23017
= TOTAL NECESARIO	218	314	42607
- INVENTARIO INICIAL	91	131	17809
=POR COMPRAR	127	183	24798

Para determinar los costos, se proyectarán en función a la tasa de inflación prevista entre la última fecha de pago y de la compra efectiva.

La inflación para el año 2013, según **Banco Central del Ecuador (2013)**, fue del 4.10%, tomando en cuenta que hasta enero la misma ha sido de 0.50%, se ha establecido que la diferencia (0.34%), se multiplique para los meses restantes.

INFLACIÓN PRECIOS	ANUAL 2013	MES
0,93	4,10%	0,34%
0,24		
0,62		
0,45		
5,04		
0,05		
0,17		
0,76		
0,68		
1,17		

AÑO	AL 1 DE	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante
2014	Abril	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
	Mayo	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
	Junio	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
	Julio	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
	Agosto	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
	Septiembre	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
	Octubre	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
	Noviembre	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05
Diciembre	\$ 0,94	\$ 0,24	\$ 0,63	\$ 0,45	\$ 5,06	\$ 0,05	

AÑO	AL 1 DE	Electrodos 6011 Soldex	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton
2014	Abril	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
	Mayo	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
	Junio	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
	Julio	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
	Agosto	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
	Septiembre	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
	Octubre	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
	Noviembre	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17
Diciembre	\$ 0,17	\$ 0,76	\$ 0,68	\$ 1,17	

PRESUPUESTO COMPRAS COSTO

AÑO	MESES	Electrodos 6011 3/32 Aga			Electrodos 7018 1/8 Aga		
2014	Abril	\$ 0,94	38	\$ 35,93	\$ 0,24	171	\$ 40,87
	Mayo	\$ 0,94	42	\$ 39,52	\$ 0,24	188	\$ 44,96
	Junio	\$ 0,94	46	\$ 43,47	\$ 0,24	207	\$ 49,46
	Julio	\$ 0,94	52	\$ 48,62	\$ 0,24	231	\$ 55,31
	Agosto	\$ 0,94	58	\$ 54,37	\$ 0,24	259	\$ 61,86
	Septiembre	\$ 0,94	65	\$ 60,81	\$ 0,24	289	\$ 69,18
	Octubre	\$ 0,94	74	\$ 69,13	\$ 0,24	329	\$ 78,64
	Noviembre	\$ 0,94	84	\$ 78,59	\$ 0,24	374	\$ 89,41
	Diciembre	\$ 0,94	95	\$ 89,36	\$ 0,24	425	\$ 101,66
	TOTAL			\$ 519,79			\$ 591,35

PRESUPUESTO COMPRAS COSTO

AÑO	MESES	Electrodos 7018 3/32 Aga			Electrodos 6013 Aga		
		PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
2014	Abril	\$ 0,63	22	\$ 14,02	\$ 0,45	51	\$ 23,22
	Mayo	\$ 0,63	25	\$ 15,42	\$ 0,45	56	\$ 25,54
	Junio	\$ 0,63	27	\$ 16,97	\$ 0,45	62	\$ 28,10
	Julio	\$ 0,63	30	\$ 18,97	\$ 0,45	69	\$ 31,42
	Agosto	\$ 0,63	34	\$ 21,22	\$ 0,45	77	\$ 35,14
	Septiembre	\$ 0,63	38	\$ 23,73	\$ 0,45	78	\$ 35,42
	Octubre	\$ 0,63	43	\$ 26,98	\$ 0,45	98	\$ 44,68
	Noviembre	\$ 0,63	49	\$ 30,67	\$ 0,45	112	\$ 50,79
	Diciembre	\$ 0,63	56	\$ 34,88	\$ 0,45	127	\$ 57,75
	TOTAL				\$ 202,87		

PRESUPUESTO COMPRAS COSTO

AÑO	MESES	Electrodos B 83 Aga			Electrodos 6011 Elefante		
		PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
2014	Abril	\$ 5,06	6	\$ 32,33	\$ 0,05	631	\$ 31,30
	Mayo	\$ 5,06	7	\$ 35,57	\$ 0,05	694	\$ 34,43
	Junio	\$ 5,06	8	\$ 39,12	\$ 0,05	763	\$ 37,87
	Julio	\$ 5,06	9	\$ 43,75	\$ 0,05	854	\$ 42,35
	Agosto	\$ 5,06	10	\$ 48,93	\$ 0,05	955	\$ 47,37
	Septiembre	\$ 5,06	10	\$ 49,32	\$ 0,05	1068	\$ 52,98
	Octubre	\$ 5,06	12	\$ 62,21	\$ 0,05	1214	\$ 60,22
	Noviembre	\$ 5,06	14	\$ 70,73	\$ 0,05	1380	\$ 68,47
	Diciembre	\$ 5,06	16	\$ 80,42	\$ 0,05	1569	\$ 77,85
TOTAL				\$ 462,39			\$ 452,85

PRESUPUESTO COMPRAS COSTO

AÑO	MESES	Electrodos 6011 Soldex			Electrodos Sierras Sandflex		
		PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
2014	Abril	\$ 0,17	149	\$ 24,64	\$ 0,76	51	\$ 38,91
	Mayo	\$ 0,17	163	\$ 27,11	\$ 0,76	56	\$ 42,80
	Junio	\$ 0,17	180	\$ 29,82	\$ 0,76	62	\$ 47,08
	Julio	\$ 0,17	201	\$ 33,35	\$ 0,76	69	\$ 52,65
	Agosto	\$ 0,17	225	\$ 37,30	\$ 0,76	77	\$ 58,88
	Septiembre	\$ 0,17	251	\$ 41,71	\$ 0,76	87	\$ 65,85
	Octubre	\$ 0,17	286	\$ 47,42	\$ 0,76	98	\$ 74,87
	Noviembre	\$ 0,17	325	\$ 53,91	\$ 0,76	112	\$ 85,12
	Diciembre	\$ 0,17	369	\$ 61,30	\$ 0,76	127	\$ 96,78
TOTAL			\$ 356,56			\$ 562,94	

PRESUPUESTO COMPRAS COSTO

AÑO	MESES	Electrodos Carburos			Discos 7 1/8 Norton		
		PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
2014	Abril	\$ 0,68	73	\$ 49,90	\$ 1,17	9970	\$ 11.704,43
	Mayo	\$ 0,68	81	\$ 54,89	\$ 1,17	10967	\$ 12.874,87
	Junio	\$ 0,68	89	\$ 60,38	\$ 1,17	12063	\$ 14.162,36
	Julio	\$ 0,68	99	\$ 67,53	\$ 1,17	13491	\$ 15.838,24
	Agosto	\$ 0,68	111	\$ 75,52	\$ 1,17	15088	\$ 17.712,86
	Septiembre	\$ 0,68	124	\$ 84,46	\$ 1,17	16874	\$ 19.809,85
	Octubre	\$ 0,68	141	\$ 96,02	\$ 1,17	19183	\$ 22.520,39
	Noviembre	\$ 0,68	161	\$ 109,17	\$ 1,17	21809	\$ 25.604,13
	Diciembre	\$ 0,68	183	\$ 124,13	\$ 1,17	24798	\$ 29.112,68
TOTAL			\$ 722,02			\$ 169.339,80	

MESES	TOTAL
Abril	\$ 11.995,56
Mayo	\$ 13.195,12
Junio	\$ 14.514,63
Julio	\$ 16.232,19
Agosto	\$ 18.153,45
Septiembre	\$ 20.293,31
Octubre	\$ 23.080,55
Noviembre	\$ 26.241,00
Diciembre	\$ 29.836,82
TOTAL	\$ 173.542,63

6.7.6 Sueldos y salarios

Los sueldos obtenidos por la administración de la empresa se detallan a continuación:

PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS AÑO 2014

CARGO	SUELDO UNIFICADO BÁSICO	TOTAL REMUNERACIÓN BÁSICA	APORTE PATRONAL
Gerente	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 41,31
Contador	\$ 173,73	\$ 173,73	\$ 21,11
Chofer	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 41,31
TOTAL	\$ 853,73	\$ 853,73	\$ 103,73

CARGO	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 480,48	\$ 5.765,72
Contador	\$ 14,48	\$ 28,33	\$ 14,48	\$ 7,24	\$ 259,37	\$ 3.112,38
Chofer	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 480,48	\$ 5.765,72
TOTAL	\$ 71,14	\$ 85,00	\$ 71,14	\$ 35,57	\$ 1.220,32	\$14.643,82

DISTRIBUCIÓN MENSUAL DE LOS SUELDOS Y SALARIOS

MESES	2014
Enero	\$ 1.220,32
Febrero	\$ 1.220,32
Marzo	\$ 1.220,32
Abril	\$ 1.220,32
Mayo	\$ 1.220,32
Junio	\$ 1.220,32
Julio	\$ 1.220,32
Agosto	\$ 1.220,32
Septiembre	\$ 1.220,32
Octubre	\$ 1.220,32
Noviembre	\$ 1.220,32
Diciembre	\$ 1.220,32
TOTAL	\$ 14.643,82

6.7.7 Costo de ventas

Se determinó el valor del inventario inicial y final en dólares de acuerdo a las proyecciones realizadas en compras de cantidades y costos según la inflación.

Como ya se señaló el inventario inicial para todos los meses se los tomó de la proyección de compras en cantidades por el precio de costo estimado para dichos meses, y seguidamente se procede a realizar el cálculo de costo de ventas mediante la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{r}
 \text{Inventario Inicial} \\
 + \text{ Compras} \\
 = \text{ Disponible} \\
 - \text{ Inventario Final} \\
 = \text{ Costo de Ventas}
 \end{array}$$

INVENTARIO INICIAL							
MESES	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
Abril	\$ 29,94	\$ 34,06	\$ 11,68	\$ 19,35	\$ 26,94	\$ 26,08	\$ 20,54
Mayo	\$ 32,93	\$ 37,47	\$ 12,85	\$ 21,28	\$ 29,64	\$ 28,69	\$ 22,59
Junio	\$ 36,23	\$ 41,21	\$ 14,14	\$ 23,41	\$ 32,60	\$ 31,56	\$ 24,85
Julio	\$ 39,85	\$ 45,34	\$ 15,55	\$ 25,75	\$ 35,86	\$ 34,72	\$ 27,33
Agosto	\$ 43,83	\$ 49,87	\$ 17,11	\$ 28,33	\$ 39,45	\$ 38,19	\$ 30,07
Septiembre	\$ 48,22	\$ 54,86	\$ 18,82	\$ 31,16	\$ 43,39	\$ 42,01	\$ 33,08
Octubre	\$ 53,04	\$ 60,34	\$ 20,70	\$ 34,28	\$ 47,73	\$ 46,21	\$ 36,38
Noviembre	\$ 58,34	\$ 66,38	\$ 22,77	\$ 37,71	\$ 52,51	\$ 50,83	\$ 40,02
Diciembre	\$ 64,18	\$ 73,01	\$ 25,05	\$ 41,48	\$ 57,76	\$ 55,91	\$ 44,02

INVENTARIO INICIAL				
MESES	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton	TOTAL
Abril	\$ 32,42	\$ 41,59	\$ 9.753,69	\$ 9.996,30
Mayo	\$ 35,67	\$ 45,75	\$ 10.729,06	\$10.995,93
Junio	\$ 39,23	\$ 50,32	\$ 11.801,97	\$ 12.095,52
Julio	\$ 43,16	\$ 55,35	\$ 12.982,16	\$ 13.305,08
Agosto	\$ 47,47	\$ 60,89	\$ 14.280,38	\$ 14.635,58
Septiembre	\$ 52,22	\$ 66,98	\$ 15.708,42	\$ 16.099,14
Octubre	\$ 57,44	\$ 73,67	\$ 17.279,26	\$ 17.709,06
Noviembre	\$ 63,19	\$ 81,04	\$ 19.007,18	\$ 19.479,96
Diciembre	\$ 69,50	\$ 89,15	\$ 20.907,90	\$ 21.427,96

INVENTARIO FINAL							
MESES	Electrodos 6011 3/32 Aga	Electrodos 7018 1/8 Aga	Electrodos 7018 3/32 Aga	Electrodos 6013 Aga	Electrodos B 83 Aga	Electrodos 6011 Elefante	Electrodos 6011 Soldex
Abril	\$ 32,93	\$ 37,47	\$ 12,85	\$ 21,28	\$ 29,64	\$ 28,69	\$ 22,59
Mayo	\$ 161,51	\$ 41,21	\$ 14,14	\$ 23,41	\$ 32,60	\$ 31,56	\$ 24,85
Junio	\$ 36,23	\$ 45,34	\$ 15,55	\$ 25,75	\$ 35,86	\$ 34,72	\$ 27,33
Julio	\$ 43,83	\$ 49,87	\$ 17,11	\$ 28,33	\$ 39,45	\$ 38,19	\$ 30,07
Agosto	\$ 48,22	\$ 54,86	\$ 18,82	\$ 31,16	\$ 43,39	\$ 42,01	\$ 33,08
Septiembre	\$ 53,04	\$ 60,34	\$ 20,70	\$ 34,28	\$ 47,73	\$ 46,21	\$ 36,38
Octubre	\$ 58,34	\$ 66,38	\$ 22,77	\$ 37,71	\$ 52,51	\$ 50,83	\$ 40,02
Noviembre	\$ 64,18	\$ 73,01	\$ 25,05	\$ 41,48	\$ 57,76	\$ 55,91	\$ 44,02
Diciembre	\$ 70,59	\$ 80,31	\$ 27,55	\$ 45,62	\$ 63,53	\$ 61,50	\$ 48,43

INVENTARIO FINAL				
MESES	Electrodos Sierras Sandflex	Electrodos Carburos	Discos 7 1/8 Norton	TOTAL
Abril	\$ 35,67	\$ 45,75	\$ 10.729,06	\$10.995,93
Mayo	\$ 39,23	\$ 50,32	\$ 11.801,97	\$12.220,81
Junio	\$ 43,16	\$ 55,35	\$ 12.982,16	\$13.301,45
Julio	\$ 47,47	\$ 60,89	\$ 14.280,38	\$14.635,58
Agosto	\$ 52,22	\$ 66,98	\$ 15.708,42	\$16.099,14
Septiembre	\$ 57,44	\$ 73,67	\$ 17.279,26	\$17.709,06
Octubre	\$ 63,19	\$ 81,04	\$ 19.007,18	\$19.479,96
Noviembre	\$ 69,50	\$ 89,15	\$ 20.907,90	\$21.427,96
Diciembre	\$ 76,46	\$ 98,06	\$ 22.998,69	\$23.570,75

COSTO DE VENTAS			
DETALLE	ABRIL	MAYO	JUNIO
Inventario Inicial	\$ 9.996,30	\$10.995,93	\$ 12.095,52
+ Compras	\$11.995,56	\$13.195,12	\$ 14.514,63
= Disponible	\$21.991,86	\$24.191,05	\$ 26.610,15
- Inventario Final	\$10.995,93	\$12.220,81	\$ 13.301,45
= Costo de Ventas	\$10.995,93	\$11.970,24	\$ 13.308,70

COSTO DE VENTAS						
DETALLE	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Inventario Inicial	\$13.305,08	\$14.635,58	\$ 16.099,14	\$17.709,06	\$ 19.479,96	\$21.427,96
+ Compras	\$16.232,19	\$18.153,45	\$ 20.293,31	\$23.080,55	\$ 26.241,00	\$29.836,82
= Disponible	\$29.537,27	\$32.789,03	\$ 36.392,46	\$40.789,61	\$ 45.720,96	\$51.264,77
- Inventario Final	\$14.635,58	\$16.099,14	\$ 17.709,06	\$19.479,96	\$ 21.427,96	\$23.570,75
= Costo de Ventas	\$14.901,69	\$16.689,89	\$ 18.683,40	\$21.309,65	\$ 24.293,00	\$27.694,02

6.7.8 Gastos

Para presupuestar los gastos se tomó como base, los otorgados por la empresa correspondientes al año 2013, de los cuales se procedió a sumar todos los meses y dividir el gasto para doce, con la finalidad de sacar un gasto promedio mensual y el cual será aplicado para realizar las proyecciones del año 2014.

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS							
SERVICIO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Luz	\$ 8,00	\$ 9,50	\$ 6,53	\$ 12,65	\$ 6,00	\$ 20,00	\$ 5,00
Agua	\$ 9,71	\$ 13,15	\$ 6,12	\$ 25,00	\$ 7,00	\$ 10,00	\$ 5,65
Teléfono	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 15,00
Teléfono celular	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 37,35
TOTAL	\$ 75,06	\$ 80,00	\$ 70,00	\$ 95,00	\$ 70,35	\$ 78,00	\$ 63,00

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS							
SERVICIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL GASTOS REALES	PROMEDIO PRESUPUESTO GASTO MENSUAL
Luz	\$ 6,00	\$ 7,80	\$ 10,00	\$ 9,65	\$ 6,99	\$ 108,12	\$ 9,01
Agua	\$ 6,65	\$ 20,00	\$ 12,65	\$ 25,00	\$ 6,00	\$ 146,93	\$ 12,24
Teléfono	\$ 15,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 8,00	\$ 218,00	\$ 18,17
Teléfono celular	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 37,35	\$ 26,16	\$ 437,01	\$ 36,42
TOTAL	\$ 65,00	\$ 85,15	\$ 80,00	\$ 92,00	\$ 47,15	\$ 910,06	\$ 75,84

GASTO FINANCIERO BANCO PICHINCHA 2014

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Interés Bancario	\$ 42,70	\$ 38,14	\$ 33,54	\$ 28,90	\$ 19,46	\$ 19,46	\$ 14,67	\$ 9,83	\$ 4,94	\$ -

GASTOS	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	GASTOS REALES	PRESUPUESTO MENSUAL	PRESUPUESTO ANUAL
Interés Bancario	\$ -	\$ -	\$ 211,64	\$ 17,64	\$ 211,64

En los gastos de ventas, en los rubros de combustible, lubricante y mantenimiento, transporte y gasto seguro, se estima incremente un 5% debido al incremento de las ventas.

GASTOS DE VENTAS 2014

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Combustible	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47
Lubricante y Mantenimiento	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03
Transporte	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54
Gasto Seguro	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60

GASTOS	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	GASTOS REALES	PROMEDIO PRESUPUESTO GASTO MENSUAL	INCREMENTO	PRESUPUESTO ANUAL
Combustible	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 185,61	\$ 15,47	5%	\$ 194,89
Lubricante y Mantenimiento	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 24,36	\$ 2,03	5%	\$ 25,58
Transporte	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 282,45	\$ 23,54	5%	\$ 296,57
Gasto Seguro	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 1.699,21	\$ 141,60	5%	\$ 1.784,17

En lo que se refiere a activos fijos, la empresa compró un camión hino el 1 de mayo de 2012.

CUADRO DE DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS AÑO 2013

DETALLE	CANTIDAD	TIEMPO DURACIÓN	VALOR DEL ACTIVO	DEP. 2012	V/ACTUAL	DEP. 2013	V/ACTUAL
Camión Hino	1	5 años	\$ 54.438,21	\$ 7.776,89	\$ 6.661,32	\$ 4.536,52	\$ 49.901,69

6.7.9 Impuestos

Los impuestos que debe pagar la empresa, fueron calculados de acuerdo a las compras y ventas que se proyectaron para el año 2014, de igual manera los valores correspondientes a retenciones del impuesto a la renta.

PAGO DE IMPUESTOS PROYECTADOS

AÑO	MES	VENTAS	IVA	COMPRAS	IVA	CRÉDITO TRIBUTARIO
2014	Enero	\$ 11.332,75	\$ 1.359,93	\$ -	\$ -	\$ 1.359,93
	Febrero	\$ 12.466,02	\$ 1.495,92	\$ -	\$ -	\$ 1.495,92
	Marzo	\$ 13.712,63	\$ 1.645,52	\$ -	\$ -	\$ 1.645,52
	Abril	\$ 15.083,89	\$ 1.810,07	\$ 11.995,56	\$ 1.439,47	\$ 370,60
	Mayo	\$ 16.592,28	\$ 1.991,07	\$ 13.195,12	\$ 1.583,41	\$ 407,66
	Junio	\$ 18.251,51	\$ 2.190,18	\$ 14.514,63	\$ 1.741,76	\$ 448,43
	Julio	\$ 20.441,69	\$ 2.453,00	\$ 16.232,19	\$ 1.947,86	\$ 505,14
	Agosto	\$ 22.894,69	\$ 2.747,36	\$ 18.153,45	\$ 2.178,41	\$ 568,95
	Septiembre	\$ 25.642,05	\$ 3.077,05	\$ 20.293,31	\$ 2.435,20	\$ 641,85
	Octubre	\$ 29.231,94	\$ 3.507,83	\$ 23.080,55	\$ 2.769,67	\$ 738,17
	Noviembre	\$ 33.324,41	\$ 3.998,93	\$ 26.241,00	\$ 3.148,92	\$ 850,01
	Diciembre	\$ 37.989,83	\$ 4.558,78	\$ 29.836,82	\$ 3.580,42	\$ 978,36

RETENCIÓN IMPUESTO A LA RENTA

AÑO	MES	COMPRAS	RETENCIÓN 1%
2014	Enero	\$ -	\$ -
	Febrero	\$ -	\$ -
	Marzo	\$ -	\$ -
	Abril	\$ 11.995,56	\$ 119,96
	Mayo	\$ 13.195,12	\$ 131,95
	Junio	\$ 14.514,63	\$ 145,15
	Julio	\$ 16.232,19	\$ 162,32
	Agosto	\$ 18.153,45	\$ 181,53
	Septiembre	\$ 20.293,31	\$ 202,93
	Octubre	\$ 23.080,55	\$ 230,81
	Noviembre	\$ 26.241,00	\$ 262,41
	Diciembre	\$ 29.836,82	\$ 298,37

GASTOS DE VENTAS 2014

MES	LUB. MANTENIMIENTO	TRANSPORTE	SEGURO	TOTAL
Enero	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Febrero	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Marzo	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Abril	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Mayo	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Junio	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Julio	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Agosto	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Septiembre	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Octubre	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Noviembre	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65
Diciembre	\$ 0,04	\$ 0,47	\$ 0,14	\$ 0,65

TOTAL IMPUESTOS A PAGAR

AÑO	MES	VALOR TOTAL RENTA	VALOR GASTOS	TOTAL
2014	Enero	\$ -	\$ 0,65	\$ 0,65
	Febrero	\$ -	\$ 0,65	\$ 0,65
	Marzo	\$ -	\$ 0,65	\$ 0,65
	Abril	\$ 119,96	\$ 0,65	\$ 120,61
	Mayo	\$ 131,95	\$ 0,65	\$ 132,60
	Junio	\$ 145,15	\$ 0,65	\$ 145,80
	Julio	\$ 162,32	\$ 0,65	\$ 162,97
	Agosto	\$ 181,53	\$ 0,65	\$ 182,19
	Septiembre	\$ 202,93	\$ 0,65	\$ 203,59
	Octubre	\$ 230,81	\$ 0,65	\$ 231,46
	Noviembre	\$ 262,41	\$ 0,65	\$ 263,06
	Diciembre	\$ 298,37	\$ 0,65	\$ 299,02

A continuación se presenta el flujo de caja, resultado de todas las proyecciones anteriormente realizadas, con el objetivo de determinar su saldo efectivo en disponible y su utilización.

Para la elaboración del flujo de caja, hay que señalar cierto aspecto importante, que influye directamente en el movimiento del disponible de la empresa, así:

- Existe un préstamo en el banco del Pichincha que se inició en el mes de abril de 2013, a continuación se presenta la tabla de amortización del mismo.

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

MONTO \$ 8.000,00 **FECHA DE INICIO** **INTERÉS** 12,25%

FORMA DE PAGO Mensual **DÍAS** **MESES** 18

NUMERO	FECHA	CAPITAL	INTERÉS	TOTAL	SALDO
1	25/04/2013	\$ 407,12	\$ 81,67	\$ 488,79	\$ 7.592,88
2	25/05/2013	\$ 411,28	\$ 77,51	\$ 488,79	\$ 7.181,60
3	24/06/2013	\$ 415,47	\$ 73,31	\$ 488,78	\$ 6.766,13
4	24/07/2013	\$ 419,72	\$ 69,07	\$ 488,79	\$ 6.346,41
5	23/08/2013	\$ 424,00	\$ 64,79	\$ 488,79	\$ 5.922,41
6	22/09/2013	\$ 428,33	\$ 60,46	\$ 488,79	\$ 5.494,08
7	22/10/2013	\$ 432,70	\$ 56,09	\$ 488,79	\$ 5.061,38
8	21/11/2013	\$ 437,12	\$ 51,67	\$ 488,79	\$ 4.624,26
9	21/12/2013	\$ 441,58	\$ 47,21	\$ 488,79	\$ 4.182,68
10	20/01/2014	\$ 446,09	\$ 42,70	\$ 488,79	\$ 3.736,59
11	19/02/2014	\$ 450,64	\$ 38,14	\$ 488,78	\$ 3.285,95
12	21/03/2014	\$ 455,24	\$ 33,54	\$ 488,78	\$ 2.830,71
13	20/04/2014	\$ 459,89	\$ 28,90	\$ 488,79	\$ 2.370,82
14	20/05/2014	\$ 464,58	\$ 19,46	\$ 484,04	\$ 1.906,24
15	10/06/2014	\$ 469,33	\$ 19,46	\$ 488,79	\$ 1.436,91
16	19/07/2014	\$ 474,12	\$ 14,67	\$ 488,79	\$ 962,79
17	18/08/2014	\$ 478,96	\$ 9,83	\$ 488,79	\$ 483,83
18	17/09/2014	\$ 483,85	\$ 4,94	\$ 488,79	\$ -

FLUJO DE CAJA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo Inicial	\$ -	\$ 10.071,21	\$ 11.543,99	\$ 12.895,21	\$ 2.266,04	\$ 2.694,22	\$ 3.155,24	\$ 3.794,49	\$ 4.512,89	\$ 5.329,56	\$ 6.894,40	\$ 8.138,28
Ingresos												
Ventas	\$ 12.283,84	\$ 13.512,23	\$ 14.863,45	\$ 16.349,79	\$ 17.984,77	\$ 19.783,25	\$ 22.157,24	\$ 24.816,11	\$ 27.794,04	\$ 31.685,21	\$ 36.121,14	\$ 41.178,10
Total	\$ 12.283,84	\$ 13.512,23	\$ 14.863,45	\$ 16.349,79	\$ 17.984,77	\$ 19.783,25	\$ 22.157,24	\$ 24.816,11	\$ 27.794,04	\$ 31.685,21	\$ 36.121,14	\$ 41.178,10
Egresos												
Compras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 11.995,56	\$ 13.195,12	\$ 14.514,63	\$ 16.232,19	\$ 18.153,45	\$ 20.293,31	\$ 23.080,55	\$ 26.241,00	\$ 29.836,82
Sueldos y salarios	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32	\$ 1.220,32
Gastos de Ventas												
Combustible	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47	\$ 15,47
Lubricante y Mantenimiento	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03	\$ 2,03
Transporte	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54	\$ 23,54
Gasto Seguro	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60	\$ 141,60
Servicios Básicos												
Luz	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,01
Agua	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24	\$ 12,24
Teléfono	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17	\$ 18,17
Teléfono celular	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42	\$ 36,42
Gastos Financieros												
Interés Bancario Banco Pichincha	\$ 64,05	\$ 38,14	\$ 33,54	\$ 28,90	\$ 19,46	\$ 19,46	\$ 14,67	\$ 9,83	\$ 4,94	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Préstamos												
Banco Pichincha	\$ 669,13	\$ 450,64	\$ 455,24	\$ 459,89	\$ 464,58	\$ 469,33	\$ 474,12	\$ 478,96	\$ 483,85	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto Renta												
Compras 1%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 119,96	\$ 131,95	\$ 145,15	\$ 162,32	\$ 181,53	\$ 202,93	\$ 230,81	\$ 262,41	\$ 298,37
Lubricante y mantenimiento 2%	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04
Transporte	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47	\$ 0,47
Seguro	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14	\$ 0,14
Total gastos	\$ 2.212,63	\$ 1.968,24	\$ 1.968,23	\$ 14.083,75	\$ 15.290,56	\$ 16.628,02	\$ 18.362,75	\$ 20.303,22	\$ 22.464,49	\$ 24.790,81	\$ 27.982,86	\$ 31.614,63
Total efectivo	\$ 10.071,21	\$ 11.543,99	\$ 12.895,21	\$ 2.266,04	\$ 2.694,22	\$ 3.155,24	\$ 3.794,49	\$ 4.512,89	\$ 5.329,56	\$ 6.894,40	\$ 8.138,28	\$ 9.563,46

6.7.10 Análisis

Con respecto a las compras, al incrementarse las ventas también se incrementan éstas, ya que la empresa mantiene mercadería en stock para mantener costos y también por la inestabilidad de los precios, es por tal razón que la empresa debe realizar como política el de vender sus productos que están en stock el primer trimestre y a partir del segundo trimestre se incrementará el 10% y desde el tercer trimestre se incrementará el 2%.

También hay que concluir que la empresa debería considerar el no conceder demasiado plazo en las ventas a crédito, para que pueda obtener efectivo que ayude a cubrir sus necesidades con el fin de no tener deudas con terceros y pagar a sus proveedores a tiempo.

Gracias a que las ventas se incrementaron la empresa comercializadora y distribuidora López, lograra obtener un margen neto de utilidad del 36% para el año 2014, es decir que por cada dólar que vendería la empresa generaría en este año \$36 dólares de utilidad neta, con respecto al año 2013 que solo generó el 4.27%.

Las ventas en el año 2014, llegarían a generar una utilidad bruta del 43%, es decir que por cada dólar que la empresa venda, generará \$43 dólares de utilidad bruta antes de repartición e impuesto a la renta, con respecto al año 2013 que generó el 13%.

Como se observa en el flujo de caja, la empresa comercializadora y distribuidora López, va a ser rentable y capaz de sustentar sus costos y gastos en el período establecido, cumpliendo con sus metas y objetivos, llegando a establecerse más en el mercado.

Al establecer estas proyecciones, la empresa contará con efectivo suficiente ya que a diciembre del 2014 la misma terminaría con un valor total de \$9607.83 dólares, para el inicio del año 2015.

6.8 Administración

Se desarrollará una metodología de planificación financiera, con la finalidad de alcanzar los objetivos planteados, ayudando a mejorar el desempeño de la empresa comercializadora y distribuidora López, con la ayuda del personal administrativo, para una buena toma de decisiones, mantener o mejorar la rentabilidad de la empresa y controlar del modo más eficiente sus recursos financieros.

6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

N°	PREGUNTAS	APLICACIÓN
1	¿Quién solicita evaluar?	El gerente de la empresa comercializadora y distribuidora López
2	¿Por qué evaluar?	Para determinar si se está llevando a cabo el cumplimiento de la planificación
3	¿Para qué evaluar?	Para determinar si la planificación financiera y las proyecciones en verdad son necesarias para el cumplimiento de objetivos.
4	¿Qué evaluar?	Los costos de adquisición de la mercadería de los cuales dependerá el precio de venta que la empresa fije, el tiempo de recuperación de cartera y los gastos en los que incurra la empresa.
5	¿Quién evalúa?	Gerente y Contador de la empresa.
6	¿Cada cuánto se evaluará?	Para el manejo de caja la evaluación será diaria y para las ventas se lo realizará semanalmente con el fin de mantener al tanto a la gerencia.
7	¿Cuáles son los indicadores de evaluación?	Unidades y valores vendidos en relación a años anteriores Porcentaje de incremento de compras y gastos.
8	¿Con qué evaluar?	Utilizando la información contable que maneja la empresa comercializadora y distribuidora López.

MATERIALES DE REFERENCIA

7.7 Referencia bibliográfica

Abril, V. (2007). *Metodología de la Investigación*. Ambato-Ecuador: Biblioteca (UTA).

Alarcón, J. (2011 p. 78). *Evaluación financiera como herramienta para determinar la rentabilidad de la empresa distribuidora Marceci*. Ambato: (Tesis de Ingeniería Universidad Técnica de Ambato), (2011).

Arriola, A. (2007). La planificación financiera en las organizaciones. *Revista Virtual de la Universidad Católica de Occidente Sanata Ana*, 1-4.

Ávila, H. (2008). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Chihuahua-México: Eumed.

Banco Central del Ecuador. (Lunes de Diciembre de 2013). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el Lunes de Diciembre de 2013, de <https://www.google.com.ec/#q=banco+central+del+ecuador>

Besley, S. (2009). *Fundamentos de la administración financiera* (Décima cuarta edición ed.). México: Cosegraf.

Bolaños, E. (2011). *La gestión financiera y su transcendencia en los recursos financieros de la cooperativa de ahorro y crédito AMbato Ltda*. Ambato: (Tesis de Ingeniería Universidad Técnica de Ambato), (2011).

Bravo, M. (2011). *Contabilidad general*. Quito: Nuevodía.

Brigham, E., & Thomson, J. (2010). *Administración financiera*. España: Mc Graw-Hill/Interamericana.

Campo, M. (2010). *Administración financiera* (Segunda ed.). Buenos Aires: Mc Graw-Hill.

Cashin, J. (2008). *Contabilidad*. México: Pearson.

Cepeda, G. (2008). *Auditoría y Control Interno*. Bogotá - Colombia: Nomos.

Conso, P. (2000). *Técnica de dirección y gestión*. Francia: Hispano europea.

Correa, J., Ramírez, L., & Castaño, C. (2010). La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y reflexión*, 179-194.

Declaración sobre Normas de Auditorías 29 [SAS 29]. (2008). SAS 29.

Delgado, V. (2010 p. 69). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la distribuidora Skandinavo*. Ambato: (Tesis de Ingeniería Universidad Técnica de Ambato), (2010).

- Días, J. (2003). *Contabilidad General*. Bogotá - Colombia: McGraw-Hill Interamericana.
- Díaz, L., & Pérez, J. (2009). *Ingeniería Financiera*. Madrid: McGraw-Hill de Management.
- Durbán, S. (2008). *Dirección financiera*. España: Mc Graw-Hill/Interamericana.
- Emerson, H. (1983). *Interpretación de la información contable*. Bogotá: Norma.
- Escribano, G. (2008). *Gestión financiera* (Segunda ed.). España: Ediciones deusto.
- Estupiñan, R. (2012). *Análisis financiero y de gestión* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoediciones.
- Faga, H. (2006). *administración del efectivo* (Segunda ed.). Buenos Aires: Profit.
- Fierro, Á. (2004). *Planeación y evaluación financiera* (Segunda ed.). Colombia: Ecoediciones.
- Gómez, G. (2000). La planificación financiera. *Gestiopolis*, 1-10.
- Granados, V. (2010). Obtenido de <http://search.proquest.com/docview/198679049?accountid=36765>
- Guajardo, G. (2005). *Contabilidad financiera*. México: Pearson.
- Guajardo, G. (2005). *Contabilidad financiera*. México: Pearson.
- Guevara, P. (2010 p. 126). *Modelo de gestión financiera y proceso de toma de decisiones como herramineta gerencial para la estabilidad económica y financiera para tecnopieles S.A.* Ambato: (Tesis de Maestría Universidad Técnica de Ambato), (2010).
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Perú: McGraw-Hill Interamericana.
- Herrera, L. (2004). *Tutoría de la Investigación Maestría en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales*. Quito-Ecuador: Asociación de Facultades Ecuatorianas de Filosofía y Ciencias de la Educación.
- Horngren, S. E. (2011). *Introducción a la contabilidad financiera*. México: Pearson.
- INEC. (06 de 05 de 2013). *Instituto Nacional de Estadística y Censo*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- James, C. (2008). *Contabilidad*. México: Pearson.
- Kuhn, T. (2012). *Metodología de la investigación de paradigmas cuantitativas y cualitativas*. Obtenido de <http://www.revistaparadigma.org.ve/Doc/Paradigma96/doc1.html>

- Lara, R. (2004). *Auditoría Financiera*. Bogotá-Colombia: Ecoe Ediciones.
- López, G. (2012). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ambatol cía. Ltda.* Ambato: (Tesis de Ingeniería Universidad Técnica de Ambato), (2012).
- Lucero, M. (2011). *La gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones en la empresa MIXERVICES cía. Ltda.* Ambato: (Tesis de Ingeniería Universidad Técnica de Ambato), (2011).
- Mantilla, S. (2009). *Control Interno*. Bogotá-Colombia: Ecoe Ediciones.
- Martínez, C. (2000). *Estadística Aplicada*. Bogotá-Colombia: Ecoe Ediciones.
- Moreno, J. (2003). *Planeación financiera* (Primera ed.). México: Continental.
- Moyolema, M. (2010 p. 57). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan*. Ambato: (Tesis de Ingeniería Universidad Técnica de Ambato), (2010).
- Norma Internacional de Auditoría 200 [SAS 200]*. (2005). SAS.
- Norma Internacional de Contabilidad N.- 1 [NIC 1]*. (2005). Contabilidad.
- Ochoa, G. (2002). *Administración Financiera*. México: McGraw-Hill.
- Oto, B. (2011). *Modelo de gestión financiera y reducción de morosidad en el departamento financiero de la empresa eléctrica Riobamba S.A.* Riobamba: (Tesis de Ingeniería Universidad Escuela Superior Politécnica de Chimborazo), (2011).
- Peña, A. (2009). *Auditoría un enfoque práctico*. España: Editorial S.A.
- Pérez, G. (2008). *Estadística Básica*. Bogotá-Colombia: Ecoe Ediciones.
- Pierro, A. (1994). *Planeación y evaluación financiera* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.
- Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados [PCGA]*. (2000). PCGA.
- Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario [LORTI]*. (2010). Registro Oficial n.- 209.
- Requena, A. (2013). *Planificación financiera en la comercializadora "Injori cía. Ltda."*. Loja: Tesis de Ingeniería Universidad Nacional de Loja.
- Rodríguez, A. (2010). *La dirección financiera*. Madrid: Ibérico Europea.

Salazar, J. (2011). *La planificación empírica incide en la liquidez en la cooperativa de ahorro y crédito campesina Ltda.* Ambato: (Tesis de Ingeniería Universidad Técnica de Ambato), (2011).

Sánchez, A. (2008). La planeación financiera. *Revista española*, 1-6.

Siegel, J. (2004). *Dirección financiera* (Segunda ed.). España: Hill/interamericana.

Spiller, E. (1990). *Contabilidad financiera* (Cuarta ed.). México: Mcgraw-hill.

SRI. (05 de 05 de 2013). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

7.8 Anexos

ANEXO 1

TIPOS DE EMPRESAS

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	SI	NO
Megaprofer S.A.	Km 6 ½ via a Riobamba	(032)440444		x
Trujillo	El Cóndor y Av. Bolivariana	(032)406242	x	
Demaco Cia. Ltda.	12 de Noviembre	(032)825866	x	

ANEXO 2

MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES - MAS

Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p>No existe evidencias relacionadas con informes sobre actividades económicas</p> <p>No se realizan verificaciones de las transacciones</p> <p>No hay información financiera oportuna y de fácil acceso</p> <p>Falta de trabajo en equipo</p>	<p>Inadecuado control financiero y presupuestario</p>	<p>Existencia de personal eficiente y competente, aplicado a la transparencia de su trabajo ya sea en equipo o individual, que sean capaces de poseer condiciones personales que le permitan desafiar exitosamente su tarea.</p>	<p>Que el personal involucrado en el área contable cumpla con las actividades o procedimientos sugeridos</p> <p>Capacitar al personal sobre los procedimientos contables.</p> <p>Evaluar la eficacia de la gestión de la entidad, en relación a sus objetivos y metas</p>

Fuente: Investigación de Campo (2013)

Elaborado por: Alexandra Gómez

ANEXO 3

REGISTRO ÚNICO DE CONTIBUYENTE – RUC


SRI
...le hace bien al país!

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC: 1801707728001
APELLIDOS Y NOMBRES: LOPEZ VELASTEGUI WASHINGTON ALBERTO
NOMBRE COMERCIAL: CODISLÓ
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 16/06/1967 **FEC. ACTUALIZACION:** 06/06/2009
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 25/01/2000 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCION: 25/01/2000 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:** 19/12/2007

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA

DOMICILIO TRIBUTARIO:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: ATAHUALPA (CHECALATA) Calle: AV. INDOAMERICA Número: S/N Referencia: JUNTO A LA FERRETERIA PEMAGO Teléfono: 032856741

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA_PERSONAS NATURALES
- * DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACION MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: 091001 01 001 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA **CERRADOS:** 0





FIRMA DEL CONTRIBUYENTE **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Usuario: LVidro11005 Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1966 Fecha y hora: 14/12/2011 10:11:37

Página 1 de 2

SRI.gob.ec

Fuente: Investigación de Campo (2013)

Elaborado por: Alexandra Gómez

REGISTRO ÚNICO DE CONTIBUYENTE – RUC

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**


SRI
...le hace bien al país!

NUMERO RUC: 1801707728001

APELLIDOS Y NOMBRES: LOPEZ VELASTEGUI WASHINGTON ALBERTO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

Nº ESTABLECIMIENTO:	ESTADO	ABERTO	MATRIZ	FEC. INICIO ACT.
001				25/01/2000

NOMBRE COMERCIAL: CODISLO
FEC. CIERRE: 30/04/2001

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:
FEC. REINICIO: 19/12/2007

VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: ATAHUALPA (CHISALATA) Calle: AV. INDOAMERICA Número: S/N
Referencia: JUNTO A LA FERRETERIA FEMACO Carretero: VIA A PELLARO Telefono De Referencia: 096114377 Telefono
Domicilio: 032856744





FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVIDO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: LVMB011005 Lugar de emisión: AMBATO BOLIVAR 1560 Fecha y hora: 14/12/2011 10:11:37

Página 2 de 2

SRI.gob.ec

Fuente: Investigación de Campo (2013)

Elaborado por: Alexandra Gómez



(ANEXO 4)



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CUESTIONARIO DE
ENCUESTA

**PROYECTO: GESTIÓN FINANCIERA
Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
COMERCIALIZADORA Y
DISTRIBUIDORA LÓPEZ EN EL AÑO
2012**

DIRIGIDO A: El Personal Administrativo

CÓDIGO

OBJETIVO: Investigar de manera objetiva la auditoría financiera y su incidencia en la presentación de los Estados Financieros en la Comercializadora y Distribuidora López

MOTIVACIÓN: Saludos cordiales, le invitamos 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, con miras hacia el futuro de la Empresa.

INSTRUCCIONES: Seleccione la respuesta adecuada a su modo de pensar o su opinión según el caso. Procure ser lo más objetivo y veraz.

1.- ¿Cómo considera la realización de una gestión financiera de los recursos de la empresa ?

Adecuado

Inadecuado

2.- ¿Se cumple con los objetivos establecidos en la empresa?

Siempre

Casi siempre

Nunca

3.- ¿Considera que la realización de una planificación financiera en la empresa sería?

Necesario

Poco necesario

Innecesario

4.- ¿Existen políticas definidas en cuanto a los tiempos o plazos de los créditos?

Si

No

5.- ¿Cómo considera la presentación del estado de flujo de efectivo?

Excelente

Muy buena

Buena

Regular

6.- ¿Con qué frecuencia se presentan flujos de caja?

Quincenalmente

Mensualmente

Trimestralmente

7.- ¿Se efectúan las adquisiciones de acuerdo con el presupuesto y el plan de compras?

Si

No

8.- ¿El manejo del presupuesto en la empresa es correcta?

Si No

9.- ¿Se realizan los gastos de acuerdo al plan de gastos y presupuestos?

Si No

10.- ¿Para la toma de decisiones la empresa se basa en los indicadores financieros?

Si No

11.- ¿Con qué frecuencia se presentan estados financieros en la empresa?

Quincenalmente Mensualmente Trimestralmente

12.- ¿Han tenido alguna consecuencia grave las decisiones tomadas?

Si No

13.- ¿La rentabilidad de la empresa es alta?

Si No

14.- ¿Cuál es la tasa del patrimonio?

2% 5%

15.- ¿La liquidez de la empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones financieras?

Si No

16.- ¿Cómo son las inversiones de la empresa?

Excelente Muy buena Buena Regular

**GRACIAS POR SU
COLABORACIÓN!**

**ESPACIO RESERVADO PARA ENCUESTADORES Y SUPERVISORES DE
LA FCA-UTA**

	Encuesta personal	Vía Telefónico	E-mail
Fecha (día/mes/año)			
Hora inicio (hr/min.)			
Hora término (hr/min.)			
Nombre y Apellido del Encuestador:	Observaciones:		
SUPERVISIÓN: Visita conjunta <input type="radio"/> Control Telefónico <input type="radio"/> Revisión cuestionario <input type="radio"/>			
FIRMA ENCUESTADOR		FIRMA SUPERVISOR	

ANEXO 5

Ambato, 15 de enero de 2013

Dr.

GUIDO TOBAR

DECANO DE LA FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

De mi consideración:

Yo, **WASHINGTON ALBERTO LÓPEZ VELASTEGUÍ**, portador de la cédula de identidad N° **180170772-8**, en calidad de Gerente Propietario de la Ferretería CODISLÓ, domiciliada en la Provincia de Tungurahua, en el cantón Ambato, parroquia Atahualpa Av. Indoamérica S/N, autorizo a la señorita **ALEXANDRA PAULINA GÓMEZ MORALES**, portadora de la cédula de identidad N° **180380849-0**, estudiante del Noveno Semestre paralelo "B", Facultad de Contabilidad y Auditoría, Carrera de Contabilidad y Auditoría, de la Universidad Técnica de Ambato, la realización de la TESIS en mi empresa para solucionar el problema encontrado esperando los resultados para que esta investigación cumpla el objetivo propuesto.

Atentamente

Washington Alberto López Velasteguí

C.I. 180170772-8