



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
Previo a la obtención del grado académico de Ingeniería en
Contabilidad y Auditoría CPA**

**TEMA: “La Planificación Financiera y la Liquidez en la empresa
DITEXTIL de la ciudad de Ambato”**

AUTORA: Verónica Elizabeth Castro Jaramillo

TUTOR: Dra. Adriana Estévez, B. Mg.

Septiembre, 2014

PÁGINA DE APROBACIÓN POR EL TUTOR

Yo, Dra. Adriana Estévez, B. Mg. en mi calidad de Tutor del trabajo de graduación con el tema: “La Planificación Financiera y la Liquidez en la empresa Ditextil”, desarrollado por Verónica Elizabeth Castro Jaramillo, egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho trabajo de investigación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el reglamento de graduación de pregrado, modalidad independiente y en el normativo para la presentación de trabajos de graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la comisión de calificación designada por el Honorable Consejo Directivo.

Ambato, Septiembre del 2014.



Dra. ADRIANA ESTÉVEZ, B. Mg.

TUTOR

PÁGINA DE AUTORÍA DE LA TESIS

Yo, Verónica Elizabeth Castro Jaramillo, con C.I. 1804705471, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de graduación “La Planificación Financiera y la Liquidez en la empresa Ditextil” como también los contenidos presentados, las ideas, análisis, síntesis son de exclusiva responsabilidad de mi persona en calidad de autora de este trabajo investigativo.

Ambato, Septiembre del 2014.


Srta. VERÓNICA CASTRO

AUTORA

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El tribunal de grado, aprueba el trabajo de graduación con el tema “La Planificación Financiera y la Liquidez en la empresa Ditextil”, elaborado por Verónica Elizabeth Castro Jaramillo, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad Y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Septiembre del 2014.



.....
Mg. JORGE RAMOS
PROFESOR CALIFICADOR



.....
Ing. BERTHA SANCHEZ
PROFESOR CALIFICADOR



.....
Eco. DIEGO PROAÑO.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación, al culminar mis estudios de Pregrado de la “Facultad de Contabilidad y Auditoría” “UTA” de la Universidad Técnica de la ciudad de Ambato, va dedicado con mucho amor y gratitud a mis inolvidables padres, quienes con su amor paternal y sin escatimar ningún tipo de esfuerzo han sabido guiarme y apoyarme a fin de que pueda concluir esta nueva etapa de mi vida, dentro del campo estudiantil.

De igual manera a mis queridas hermanas, quienes pese, a radicar lejos; siempre han estado presentes con su apoyo moral e incondicional a más de sus sanos consejos, cual mis mejores amigas.

Y como no, al Divino creador por habernos regalado la salud y la vida, para poder emprender la lucha y el diario bregar.

AGRADECIMIENTO

Al terminar mis estudios universitarios en la Universidad Técnica de Ambato, no puedo hacerlo sin antes dejar constancia de mi profundo agradecimiento a la Dra. Adriana Estévez, Tutora del presente trabajo de investigación, quien con su experiencia profesional, don de gente y una catedrática a cabalidad, ha sabido orientar el mismo sin escatimar ningún tipo de circunstancia, solo poniendo en evidencia su vocación de maestra y guía estudiantil.

De igual manera a todos y cada uno de los señores catedráticos universitarios, quienes desde el primer nivel, nos han sabido informar e impartir todos sus conocimientos, a objeto de que al termino de estos, contemos con bases sólidas y suficientes como para poder desempeñarnos como buenos profesionales, haciendo referencia al buen nombre y ganado prestigio de nuestra Alma Mater, la prestigiosa Universidad Técnica de Ambato. “UTA”.

Así mismo quiero hacer presente mi profundo reconocimiento al Sr. Ing. Diego Viera Proaño, Gerente Propietario de Ditextil, el mismo que ha permitido se realice la presente investigación sin ningún tipo de contratiempo, a mas que me ha brindado la información necesaria y requerida en su momento, colaboración sin la cual no hubiese sido factible la culminación del presente trabajo de investigación.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PÁGINA DE TÍTULO O PORTADA	i
PÁGINA DE APROBACIÓN POR EL TUTOR	ii
PÁGINA DE AUTORÍA DE LA TESIS	iii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA	2
1.1 TEMA	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.2.1 Contextualización	2
1.2.2 Análisis Crítico	13
1.2.3 Prognosis	15
1.2.4 Formulación del Problema.....	15
1.2.5 Interrogantes	16
1.2.6 Delimitación del objeto de investigación	16
1.3 Justificación	16
1.4 Objetivos	17
1.4.1 Objetivo General.....	17
1.4.2 Objetivo Específicos.....	17
CAPÍTULO II	18
2 MARCO TEÓRICO.....	18
2.1 Antecedentes Investigativos.....	18
2.2 Fundamentación Filosófica	22
2.3 Fundamentación Legal.....	24

2.4	Categorías Fundamentales	27
2.4.1	Gráficos de inclusión interrelacionados.....	27
2.4.2	Visión dialéctica de Contextualizaciones	30
2.5	Hipótesis	73
2.6	Señalamiento de variables.....	74
2.6.1	Variable Independiente.....	74
2.6.2	Variable Dependiente	74
2.6.3	Unidad de Observación.....	74
2.6.4	Términos de Relación.....	74
	CAPÍTULO III.....	75
3	METODOLOGÍA	75
3.1	Modalidad Básica de la Investigación	75
3.1.1	Enfoque Cuantitativo	75
3.2	Métodos de investigación	76
3.3	Nivel o Tipo de Investigación.....	78
3.4	Población y Muestra	79
3.4.1	Población	79
3.4.2	Muestra	80
3.5	Operacionalización de Variables	82
3.5.1	Variable Independiente: Planificación Financiera.....	82
3.5.2	Variable Dependiente: Liquidez	84
3.6	Plan de Recolección de Información	86
3.7	Plan de procesamiento de información.....	89
3.7.1	Plan de análisis e interpretación de resultados	90
4	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	93
4.1	Análisis de los resultados.....	93
4.2	Interpretación de datos	96
4.3	Verificación de hipótesis.....	112
4.3.1	Paso I: Plantear Hipótesis	113
4.3.2	Paso II: Nivel de significación.....	113
4.3.3	Paso III: Estadístico de prueba	113
4.3.4	Paso IV: Regla de decisión.....	114

4.3.5 Paso V: Calcular el estadístico de prueba y aplicar la regla	116
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	123
5.1 Conclusiones	123
5.2 Recomendaciones.....	124
6 PROPUESTA.....	125
6.1 Datos Informativos.....	125
6.1.1 Título	125
6.1.2 Empresa Ejecutora: Empresa Ditextil.....	125
6.1.3 Departamento: Financiero	125
6.1.4 Beneficiarios:.....	125
6.1.5 Ubicación Geográfica:	125
6.1.6 Tiempo Estimado para la Ejecución de la propuesta.....	126
6.1.7 Equipo Técnico Responsable:.....	126
6.1.8 Costos:.....	126
6.2 Antecedentes de la Propuesta.....	127
6.3 Justificación	129
6.4 Objetivos	130
6.4.1 Objetivo General.....	130
6.4.2 Objetivos Específicos	130
6.5 Análisis de factibilidad	131
6.6 Fundamentación.....	132
6.6.1 Planeación estratégica.....	132
6.6.2 Planeación financiera.....	132
6.6.3 Análisis financiero	133
6.6.4 Análisis FODA	134
6.6.5 Matriz de impacto cruzado	135
6.6.6 Flujo de efectivo	136
6.6.7 Indicadores Financieros	136
6.6.8 Indicadores de Gestión	138
6.6.9 Factor z para la evaluación de la salud financiera	138
6.6.10 Presupuestos.....	140
6.7 Metodología. Modelo operativo.....	140

6.7.1 I ETAPA: Restructuración de la planificación administrativa de la empresa Ditextil.....	141
6.7.2 II ETAPA: Análisis de la situación actual de la empresa Ditextil.....	153
6.7.3 III ETAPA: Evaluación de la situación futura de la empresa Ditextil.	179
6.8 Administración de la Propuesta	203
6.9 Previsión de la Evaluación.....	203
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	206
ANEXOS.....	215

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Título con idea principal del análisis financiero.	89
Tabla 2: Tabla Resumen de los objetivos específicos.	92
Tabla 3: Variación de las ventas.....	96
Tabla 4: Representatividad de las Ventas.....	96
Tabla 5: Variación del Costo de Producción.....	98
Tabla 6: Representatividad del Costo de Producción.....	98
Tabla 7: Variación de la Utilidad del Ejercicio.....	100
Tabla 8: Representatividad de la Utilidad del Ejercicio.....	100
Tabla 9: Variación de los Gastos Totales.....	102
Tabla 10: Representatividad de los Gastos Totales.....	102
Tabla 11: Variación del Efectivo.....	104
Tabla 12: Representatividad del Efectivo.....	104
Tabla 13: Variación de la cuenta Bancos.....	106
Tabla 14: Representatividad de Bancos.....	106
Tabla 15: Variación de la cuenta Clientes.....	108
Tabla 16: Representatividad de la cuenta Clientes.....	108
Tabla 17: Variación de Inventarios.....	110
Tabla 18: Representatividad de Inventarios.....	110
Tabla 19: Fórmulas para calcular la tabla ANOVA.....	113
Tabla 20: Tabla de verificación de la hipótesis.....	115
Tabla 21: Datos anuales de los estados financieros.....	117
Tabla 22: Prueba Fisher – análisis de la varianza ANOVA.....	118
Tabla 23: Cálculo de la variación total.....	119
Tabla 24: Cálculo de la variación de tratamientos.....	119
Tabla 25: Cálculo de la variación aleatoria.....	119
Tabla 26: Aplicación de la Tabla ANOVA.....	120
Tabla 27: Comprobación de hipótesis mediante la herramienta análisis de datos.....	121
Tabla 28: Costo de los recursos materiales.....	126
Tabla 29: Matriz de evaluación de Fortalezas.....	146
Tabla 30: Matriz F.....	148
Tabla 31: Matriz de análisis Interno.....	150
Tabla 32: Indicadores de Gestión.....	176
Tabla 33: Tabla resumen factor z.....	177

Tabla 34: Resultados factor z	178
Tabla 35: Método de línea recta	179
Tabla 36: Proyección de Ventas	180
Tabla 37: Método de línea Recta.....	181
Tabla 38: Proyección de materia prima directa	181
Tabla 39: Método de línea recta	182
Tabla 40: Proyección de materia prima indirecta	182
Tabla 41: Método de línea recta	183
Tabla 42: Proyección de los servicios básicos.....	184
Tabla 43: Método de línea recta	184
Tabla 44: Proyección del gasto combustible	185
Tabla 45: Método de línea recta	185
Tabla 46: Proyección del gasto comisiones.....	186
Tabla 47: Método de línea recta	186
Tabla 48: Proyección del gasto fletes y acarreos.....	187
Tabla 49: Detalle de ventas	188
Tabla 50: Producción mensual por unidades	188
Tabla 51: Presupuesto materia prima directa.....	188
Tabla 52: Presupuesto materia prima indirecta	189
Tabla 53: Presupuesto materia prima indirecta	189
Tabla 54: Presupuesto materia prima indirecta	190
Tabla 55: Presupuesto materia prima indirecta	190
Tabla 56: Presupuesto materia prima indirecta	191
Tabla 57: Presupuesto materia prima indirecta	191
Tabla 58: Presupuesto materia prima indirecta	192
Tabla 59: Presupuesto materia prima indirecta	192
Tabla 60: Flujo de efectivo 2013.....	194
Tabla 61: Flujo proyectado para el año 2014	195
Tabla 62: Preguntas de Evaluación	204
Tabla 63: Matriz de valoración de la evaluación	204
Tabla 64: Plan de Monitoreo y Evaluación	205

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Productos que fabrican las empresas textiles de Ambato.....	11
Figura 2: Varias empresas del sector textil de la ciudad de Ambato.	12
Figura 3: Árbol de Problemas	13
Figura 4: Superordinación Conceptual.....	27
Figura 5: Subordinación Variable Independiente.	28
Figura 6: Subordinación Variable Dependiente.....	29
Figura 7: Clasificación de los objetivos	34
Figura 8: Fases del proceso administrativo y objetivos del presupuesto.	39
Figura 9: Requisitos para un buen presupuesto	40
Figura 10: El presupuesto y las funciones administrativas.	43
Figura 11: Clasificación del presupuesto	44
Figura 12: Relación de los tipos de presupuestos	48
Figura 13: Esquema de elaboración del presupuesto general para una Empresa Comercial.	50
Figura 14: Etapas del presupuesto.....	54
Figura 15: Etapas para elaboración del presupuesto.	55
Figura 16: Problema económicos- financieros, indicadores y medidas.	58
Figura 17: GAP de liquidez.....	59
Figura 18: Relación entre liquidez y otros riesgos.....	60
Figura 19: Indicadores de liquidez.....	63
Figura 20: Indicadores de liquidez.....	65
Figura 21: Enfoques de tiempos de la información productiva y financiera.	69
Figura 22: Población, objeto de estudio.....	80
Figura 23: Operacionalización de la Variable Independiente	83
Figura 24: Operacionalización de la Variable Dependiente	85
Figura 25: Procedimiento de recolección de información.	88
Figura 26: Título con idea principal del análisis financiero realizado.	90
Figura 27: Razones para el puntaje z	139
Figura 28: Etapas del modelo Operativo.....	140
Figura 29: Matriz de planificación estratégica.....	142

Figura 30: Matriz de planificación estratégica.....	143
Figura 31: Análisis de oportunidades y amenazas en el entorno nacional.....	144
Figura 32: Análisis de oportunidades y amenazas en el entorno sectorial.....	145
Figura 33: Matriz de análisis Interno	149
Figura 34: Matriz de impacto cruzado	151
Figura 35: Matriz de impacto cruzado	152
Figura 36: Indicadores financieros.....	171
Figura 38: Evaluación de la implementación de la propuesta.....	202
Figura 37: Responsables de la implementación de la propuesta.....	203

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Principales exportadores textiles	3
Gráfico 2: Talleres artesanales.....	5
Gráfico 3: Personal ocupado por sector económico.....	7
Gráfico 4: Porcentaje de establecimientos	8
Gráfico 5: Elasticidad de la demanda, productos Ditextil.....	9
Gráfico 6: Representatividad de las Ventas	97
Gráfico 7: Representatividad del Costo de Producción	98
Gráfico 8: Representatividad de la Utilidad del Ejercicio	100
Gráfico 9: Representatividad de los Gastos Totales	102
Gráfico 10: Representatividad del Efectivo	104
Gráfico 11: Representatividad de la cuenta Bancos.....	106
Gráfico 12: Representatividad de la cuenta Clientes	108
Gráfico 13: Representatividad de Inventarios.....	110
Gráfico 14: Gráfico de regla de decisión	115
Gráfico 15: Representación gráfica de las ventas	155
Gráfico 16: Representación del costo de producción y ventas	156
Gráfico 17: Representación gráfica de la utilidad del ejercicio	156
Gráfico 18: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas... 157	
Gráfico 19: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas... 159	
Gráfico 20: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas... 160	
Gráfico 21: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas... 161	
Gráfico 22: Representación gráfica factor z.....	178

RESUMEN EJECUTIVO

La industria textil en Ecuador desempeña un papel muy importante en el sector manufacturero el mismo que se ha convertido en el segundo sector que emplea un alto porcentaje de mano de obra calificada, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique varios productos textiles en el Ecuador, considerando los hilados y los tejidos son los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar.

Es así, que a través de una encuesta se pudo determinar el problema que actualmente persiste en la empresa Ditextil, obteniendo como resultado la inadecuada planificación financiera, la misma que genera y afecta el grado de liquidez en la organización y a su vez impide que la administración tome decisiones oportunas. Por lo que es indispensable proponer el diseño de un modelo de planificación financiera, para de esta manera contar con estrategias adecuadas para mantener la liquidez y solvencia que toda entidad debe poseer hoy en la actualidad, iniciando con un breve análisis financiero, un Flujo proyectado apoyado en estrategias financieras y finalmente estableciendo indicadores que permitan evaluar el futuro de la organización.

De esta manera se concluye, que el diseño de un modelo de Planificación Financiera, mejorará la liquidez y permitirá a la administración tomar decisiones, sobretodo relacionado con la inversión de materia prima e insumos necesarios para la fabricación de los productos que ofrece Ditextil, y de esta forma satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos.

Una vez ejecutada la planificación financiera, se convertirá en un proceso de mejora continua sistematizado para la organización y se transformará en una herramienta gerencial para el cumplimiento de metas y objetivos.

INTRODUCCIÓN

La planificación financiera constituye una herramienta importante para la adecuada toma de decisiones que permita controlar los flujos de liquidez, realizando una gestión adecuada en la empresa, para evitar riesgos que causen una desestabilidad económica-financiera.

El presente trabajo se encuentra estructurado por los siguientes capítulos:

En el capítulo I se encuentra el problema con: planteamiento del problema, dentro del cual está la contextualización, análisis crítico, pronóstico, formulación del problema, interrogantes, delimitación del objeto de estudio; así como la justificación y los objetivos.

En el capítulo II lo integra el marco teórico con los antecedentes, las fundamentaciones, la categorización de las variables, formulación de hipótesis y el señalamiento de las variables.

El capítulo III lo constituye la metodología de la investigación con la modalidad, tipos de investigación, población y muestra, Operacionalización de las variables, técnicas de recolección de la información y el procesamiento.

En el capítulo IV, se encuentra el análisis e interpretación de resultados recolectados en la investigación de campo y la respectiva verificación de la hipótesis.

En el capítulo V, se redactan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

El capítulo VI, se detalla los datos informativos, antecedentes de la propuesta, la justificación, los objetivos, análisis de factibilidad, fundamentación, metodología, administración, previsión y evaluación, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 TEMA

“La Planificación Financiera y la Liquidez en la empresa Ditextil de la ciudad de Ambato”

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 *Contextualización Macro*

“La evolución de la planificación tuvo inicio con la contribución esparcida de teóricos y prácticos de la administración en su interacción con la práctica, sistematizada en cuatro momentos: planificación financiera, planificación a largo plazo, planificación estratégica y gestión estratégica” (Tavares, 2000, p. 43 citado por Morgado and García, 2008, p. 7).

Morgado and García (2008, p. 7) señalan que “La planificación financiera tuvo inicio en la última década del 50 en Estados Unidos de América; representado por el presupuesto, basado en la estimativa de gastos derivados de la previsión de ingresos”.

Luego de realizar el análisis internacional de los datos obtenidos en el Banco Central del Ecuador, (BCE, 2011) se destaca que “el comercio mundial de textiles está liderado por China y la Unión Europea. Para el año 2010, China exportó textiles por un valor de USD 77 miles de millones, mientras que la Unión Europea alcanzó un valor de USD 67 miles de millones” (Peña and Pinta, 2012, p. 4).

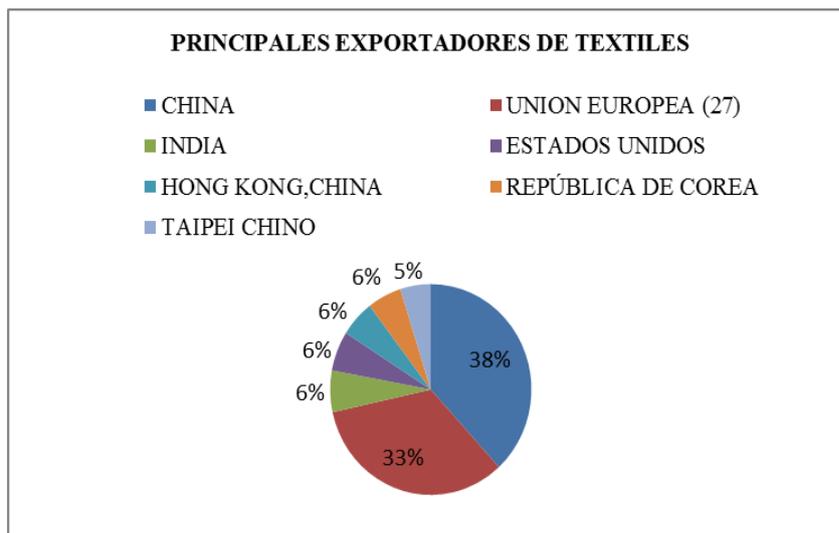


Gráfico 1: Principales exportadores textiles

Fuente: Organización mundial de comercio. OMC (2011).

Elaborado por: La investigadora

En cuanto a las importaciones mundiales de textiles reportadas por la OMC (2011) los países líderes son: Unión Europea (41%); Estados Unidos (13%) y China (10%).

“En base al censo nacional (2010), en el Ecuador se refleja que la participación promedio de los textiles, prendas de vestir y productos de cuero en las exportaciones por producto para el período 2000 al 2010 es del 1.3%” (Peña and Pinta, 2012, p.4).

De acuerdo al Centro de información e inteligencia comercial de la corporación de promoción de exportaciones e inversiones (CORPEI, 2012, p. 3). “Las empresas dedicadas a la actividad textil en el país se encuentran ubicadas en diferentes provincias, siendo Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua, Imbabura las de mayor producción, seguidas de Chimborazo, Cotopaxi, El Oro y Manabí, con menor actividad pero igual de importante”.

En Ecuador, el sector manufacturero dinamiza la economía del país y las empresas necesitan incorporar un plan estratégico (Ancín, 2012, p. 30) para aprovechar, salvaguardar sus recursos y de esta manera simplificar riesgos al momento de la toma de decisiones gerenciales (Nakasone, 2005, p. 67).

La mayoría de las organizaciones en el país no tienen una adecuada planificación (Cooper, Floody, and McNeill, 2002, p. 43) que les permita desarrollar sus actividades de una manera eficiente, por este motivo se ha demostrado que muchas de las empresas se encuentran en crisis financiera por falta de liquidez, no miden su nivel de endeudamiento y de la misma manera sus recursos no son suficientes, motivos que pueden tornarse en un futuro amenazas que conlleven a finalizar su vida económica y cesen sus actividades (Alcarria, 2009, p. 16).

Para el (CORPEI, 2012, p. 2):

La elaboración de textiles y tejidos en el Ecuador es una de las actividades artesanales más antiguas, su elaboración tenía gran importancia en la cultura Inca, pues servía para denotar la situación social-económica entre sus habitantes. A pesar de que es mundialmente conocido como exportador de productos naturales, en los últimos 60 años, Ecuador ha ganado un espacio dentro del mercado competitivo, convirtiéndose es una de las actividades más importantes, generando empleo a más de 46.240 artesanos y ocupando el segundo lugar en el sector manufacturero.

Por otra parte es necesario conocer que en la actualidad “la industria nacional ha sido amparada por el Estado sin un proceso de capitalización propia sino más bien subsidiada por los recursos petroleros. Tuvo su proceso de crecimiento precisamente en ese período, pero empezó a declinar a partir de mediados de los 80, con la consolidación del modelo neoliberal” (Vázquez and Saltos, 2014, p. 241).

A continuación se observa un gráfico de los diferentes talleres artesanales por rama de actividad en el cual se puede notar la participación del sector textil a nivel nacional.

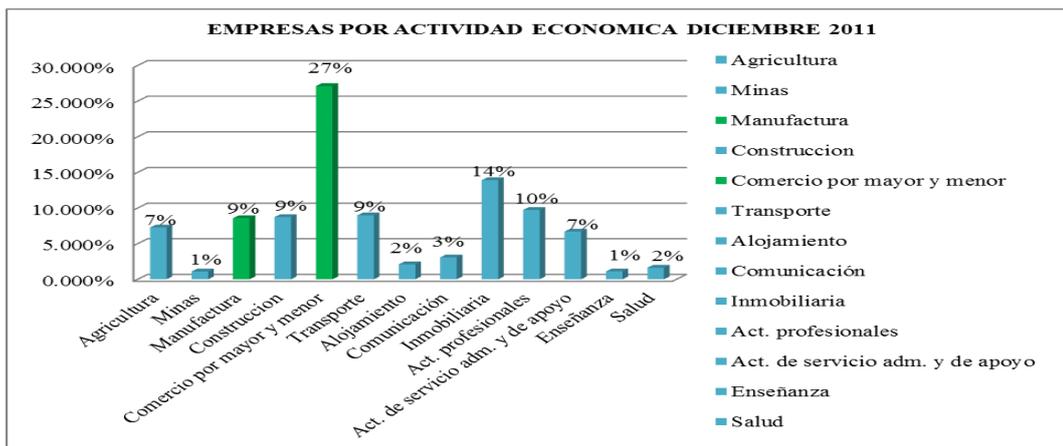


Gráfico 2: Talleres artesanales.

Fuente: Superintendencia de Compañías (SC, 2011, citado en Vázquez and Saltos , 2014, p. 240).

Elaborado por: La investigadora

En base a los datos obtenidos de las empresas por su actividad económica, se puede observar la fusión que existe entre la manufactura y el comercio al por mayor y menor el mismo que representa el 34%, siendo este un valor significativo en la industria textil, debido a que la mayor parte de productores comercializan directamente su producto (Vázquez and Saltos, 2014, p. 240).

1.2.1.2 Contextualización Meso

“La provincia de Tungurahua cuenta con más 397 talleres de textiles y tejidos autóctonos, representando el 5.15% de la producción nacional localizados principalmente en Ambato, Mocha, Pelileo, Quero. Se dedican a la elaboración de tapices hechos en telares de pedal, shigras de lana de borrego, ponchos y sombreros de paño” (CORPEI, 2012, p. 4).

El ministerio de industria y productividad de la ciudad de Ambato (MICIP, 2014) indica que llas empresas del sector no poseen una adecuada planificación financiera por lo que les dificulta tomar decisiones oportunas, con respecto a la compra de insumos, materia prima, entre otros materiales que intervienen directamente en la fabricación del producto, y a su vez no permiten determinar con exactitud el grado de liquidez empresarial.

La provincia de Tungurahua tiene una gran participación en los sectores industriales como en la rama textil, cuero y calzado, carrocero, maderero, metal mecánica, sectores en los que se ha podido evidenciar una deficiente planeación financiera y altos índices de iliquidez por no contar con una adecuada estructura administrativa y perspectiva financiera (Vázquez and Saltos, 2014 p. 255 - 260).

De acuerdo a Peña and Pinta (2012, p. 1) “en Pichincha, Guayas, Tungurahua se asientan el mayor número de establecimientos del sector textil. En Tungurahua y otras provincias existen tres grandes grupos de actividades que componen el sector textil, de acuerdo a los datos entregados en el censo nacional económico 2010, manufactura, comercio y servicios”.

Previo el análisis realizado a las estadísticas macroeconómicas a nivel nacional en el sector textil, es indispensable señalar que:

Las actividades de manufactura cuentan con 11.006 establecimientos, de los cuales el 74,2% corresponde a la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel; el 8,2% a fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir; el 8,2% a fabricación de calzado y el 9,5% restante a otras actividades de manufactura. Mientras que en las actividades de Servicios se registran 4.054 establecimientos, de los que el 56% se dedican a la Reparación de calzado y artículos de cuero, y el 44% restante se dedica al Lavado y limpieza de productos textiles y de piel. En las actividades de Comercio existen 31.983 establecimientos económicos, de los que el 80% se dedican a la venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados; el 13% a la venta al por menor de textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercado; y el 7% a otros negocios similares (Peña and Pinta, 2012, p. 1).

Además, el personal ocupado por sector económico perteneciente a la industria textil de acuerdo a las estadísticas macroeconómicas a nivel nacional representa:

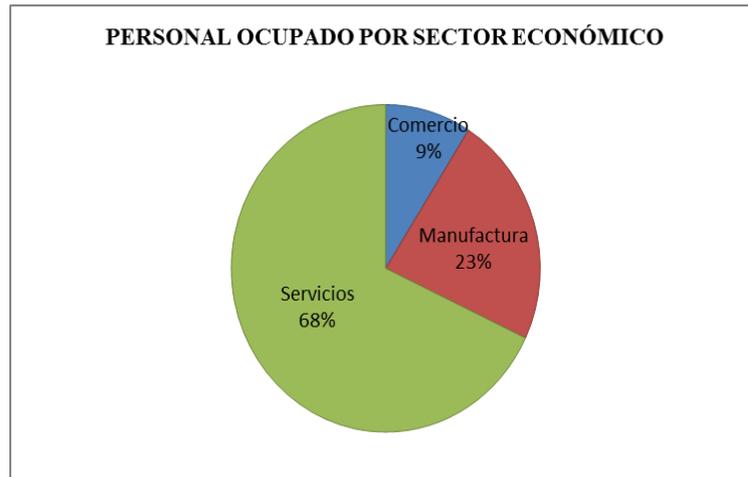


Gráfico 3: Personal ocupado por sector económico
Fuente: Censo nacional económico 2010, (INEC).
Elaborado por: La investigadora

De acuerdo a Peña and Pinta (2012, p. 2) “el personal ocupado total de las actividades relacionadas al sector textil asciende a 115.937 personas (68.215 mujeres y 47.722 hombres)”.

En dirección a lo expuesto anteriormente, Peña and Pinta (2012, p. 2) señala que “en la provincia de Tungurahua el número de establecimientos textiles representa al alrededor del (8,1%) y el sector manufacturero ocupa el segundo lugar de acuerdo a las estadísticas por sector económico, el cual nos permite señalar que es uno de los más significativos para la economía de las diferentes provincias del país”.

Las PYMES en el sector textil de la provincia de Tungurahua son conformadas por compañías limitadas y sociedades anónimas las que son administradas como personas naturales y en la conformación de capital se conserva una estructura cerrada de tipo familiar la misma que ha generado un bajo nivel de utilización de la capacidad instalada y no existe una visión de cambio administrativo financiero, la cual se la considera como una administración inadecuada (Vázquez and Saltos, 2014, p. 255).

A nivel geográfico, las provincias donde se asientan el mayor número de establecimientos del sector textil son:



Gráfico 4: Porcentaje de establecimientos

Fuente: Peña and Pinta (2012, p. 2).

Elaborado por: La investigadora

1.2.1.3 Contextualización Micro

Ditextil, empresa dedicada a la fabricación y comercialización de ropa para damas, caballeros, niños y niñas, se constituyó en el año 2007, su propietario es el Ing. Diego Viera Proaño, quien actualmente planifica, organiza dirige y controla la empresa, desempeñando el cargo de Gerente general de la misma, la empresa está basada en la estructura de la cadena de valor, proceso principal para la producción, además de ser instrumento de apoyo para la elaboración de los productos, está equipada en los departamentos de corte, confección, estampado y empacado con herramientas que ayudan a la fabricación de las prendas de vestir, para de esta manera agilizar el proceso y satisfacer las necesidades del cliente.

Ditextil ha crecido en los últimos años de manera significativa, la planta de producción y sus oficinas se encuentran ubicadas en la ciudad de Ambato, entre las calles Bolívar 06-60 y Ayllon.

Ofrece al mercado local y nacional productos de calidad, fabricados de algodón, poliéster, spandex y otras fibras sintéticas, la empresa tiene como clientes externos (proveedores) nacionales y extranjeros. El nivel de producción promedio es de 5.600 prendas cada mes, diversificadas en las distintas líneas de productos y el volumen de producción estará basado en la elasticidad de la demanda.

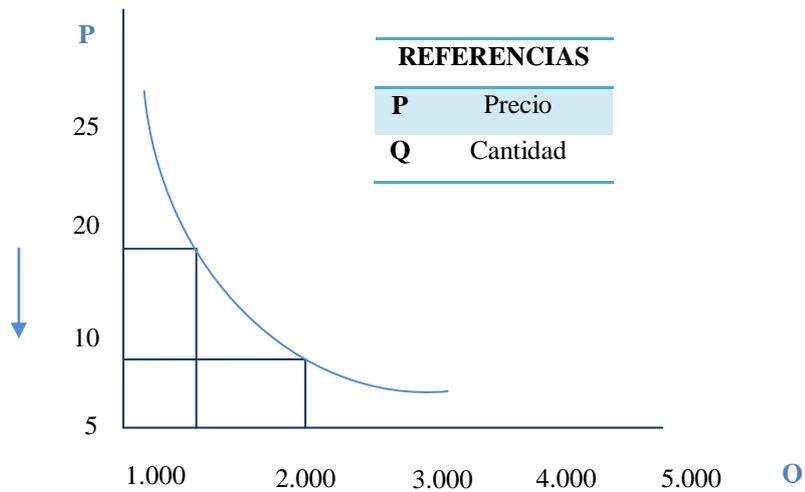


Gráfico 5: Elasticidad de la demanda, productos Ditextil

Fuente: (Parkin, 2004, p. 87).

Elaborado por: La investigadora

De acuerdo al análisis de elasticidad de la demanda se puede determinar que si la empresa aplica el criterio de reducir los costos la demanda incrementará, lo cual generará un control más minucioso de la producción el mismo que será analizado a través de la planificación financiera, la misma que permitirá establecer las cantidades de producción necesarias de acuerdo a la demanda del mercado.

La empresa Ditextil se ha posicionado en el mercado con una imagen de calidad, crecimiento de su cartera de clientes, expansión de zonas geográficas, nuevos nichos de mercado y canales de distribución, la misma que crece de manera acelerada y su administración empírica se ve afectada por la inadecuada planificación financiera que se ha detectado en la organización, razón por la cual no podemos conocer su nivel de liquidez (Eslava, 2010, p. 107), y endeudamiento para poder realizar inversiones a corto, mediano y largo plazo (Emery, Finnerty and Stowe, 2000, p. 288).

Por otro lado se observa la falta de organización de la información financiera, y la estructura organizacional (Vértice, 2007, p.3) de la empresa, además de no conocer con certeza la liquidez que dispone la organización, situación que la empresa atraviesa por no contar con una adecuada planificación financiera, razón

por la cual es indispensable implantar un modelo financiero eficiente que ayude a determinar y mejorar la liquidez de la empresa.

Ditextil, en su estructura organizacional se encuentra dividida en cuatro departamentos funcionales: Gerencia, Producción, Contabilidad, Marketing y Ventas, en donde los responsables de cada área buscan continuamente la integración, control y mejora de los distintos procesos así como de los elementos que participan en ellos; sin embargo existen inconvenientes en la obtención de información financiera lo que dificulta a la administración conocer los movimientos económico financieros de la empresa y de esta manera se pueda tomar decisiones oportunas (Bodie and Merton, 2010, p. 82) referentes a la inversión que requiere la organización para el desarrollo de su actividad . Es necesario controlar las deficiencias detectadas en la entidad debido al crecimiento estructural y económico que ha tenido la empresa, el mismo que influye en la presentación de la información financiera real y de ésta manera cumplir con todos los requerimientos solicitados por el organismo de control tales como Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio de Relaciones Laborales (MRL).

La inadecuada planificación financiera influye en actividades como: revisión y comparación de la información resultante de los diferentes procesos que forman parte de la elaboración del producto, de igual forma se genera una problemática por el incumplimiento de lo establecido en el reglamento de comprobantes de venta, esto es la no entrega de facturas, retenciones que le hayan sido realizadas a la empresa, reportes de corte, confección y estampado entre otros, al departamento de contabilidad, los mismos que no son registrados oportunamente por la persona encargada del área y como consecuencia no se obtiene la información necesaria para tomar las decisiones por parte de la Administración (Luna, 2009, p. 42 - 44).

El control y supervisión, no es un proceso permanente y continuo realizado por cada uno de los departamentos, los mismos que no se basan en un código de ética, además la empresa no realiza una adecuada segregación de funciones para cada

empleado (Luna, 2009, p. 42 - 44), con el fin de reducir los riesgos o distorsiones que pueda cometerse ya sea por fraude o error.

La administración no ha previsto el diseño, aplicación y actualización de manuales, reglamentos, políticas específicas que permitan generar una mejor cultura organizacional (Lessem, 1992, p. 152), para de esta manera motivar y generar en los trabajadores un compromiso con la empresa, para alcanzar los objetivos propuestos por la administración. Ditextil al igual que otras empresas, se destaca en sus diferentes productos estrella y producción en línea. Así:

EMPRESA	FABRICACION	
Creaciones "MB"	- Licras - Faldas - Pijamas - Shores	- Camisetas - Otros
Impactex	- Bóxer	
Gutman	- Medias	
Tecnorrizo	- Toalla	
Ditextil	- Licras - Camisetas - Blusa Olímpica - Shores - Colets	- Vividi de tiras - Uniformes - Prendas para niña - Otros
Jonatex	- Camiseta - Ropa interior - Pajarería - Otros	
Cria Pasteur	- Bóxer - Camisetas - Licra - Otros	

Figura 1: Productos que fabrican las empresas textiles de Ambato.

Fuente: Visitas a las principales industrias textiles de la ciudad de Ambato.

Elaborado por: La investigadora

De acuerdo al análisis realizado en las empresas textiles, se determinó que existen varios nichos de mercado (Sánchez, 2010, p. 90) y en función de la actividad empresarial que realice cada una de las empresas se crea un nuevo target (público objetivo) para satisfacer la demanda actual.

Por otro lado la cámara de Industrias de Tungurahua, describe que en el sector textil, existen empresas que se han establecido y desarrollado en la ciudad de Ambato, y son de gran importancia para generar un motor económico (CEPIA, 2014). A continuación se detallan algunas de las empresas textiles de la ciudad de Ambato de acuerdo a la Corporación de Empresas del Parque Industrial Ambato.

EMPESAS	PRODUCTO ESTRELLA	GERENTE PROPIETARIO	UBICACION
Impor Buenaño	Toalla	Carlos Buenaño	Parque Industrial
Creaciones "MB"	Licras	Marco Buenaño	Atahualpa
Gutman	Medias	Ignacio Gutiérrez	Atahualpa
Impactex	Boxer	Milton Altamirano	Tres Juanes
Tecnorrizo	Toalla	Grupo Abedrao	Parque Industrial
Pasteur	Licra-Boxer	Diego Pastor	Izamba
Ditextil	Licra – Pant. Tubo	Diego Viera	Bolívar Y Ayllon

Figura 2: Varias empresas del sector textil de la ciudad de Ambato.

Fuente: Visitas a las diferentes industrias textiles de la ciudad de Ambato.

Elaborado por: La investigadora

1.2.2 Análisis Crítico

1.2.2.1 Árbol de Problemas

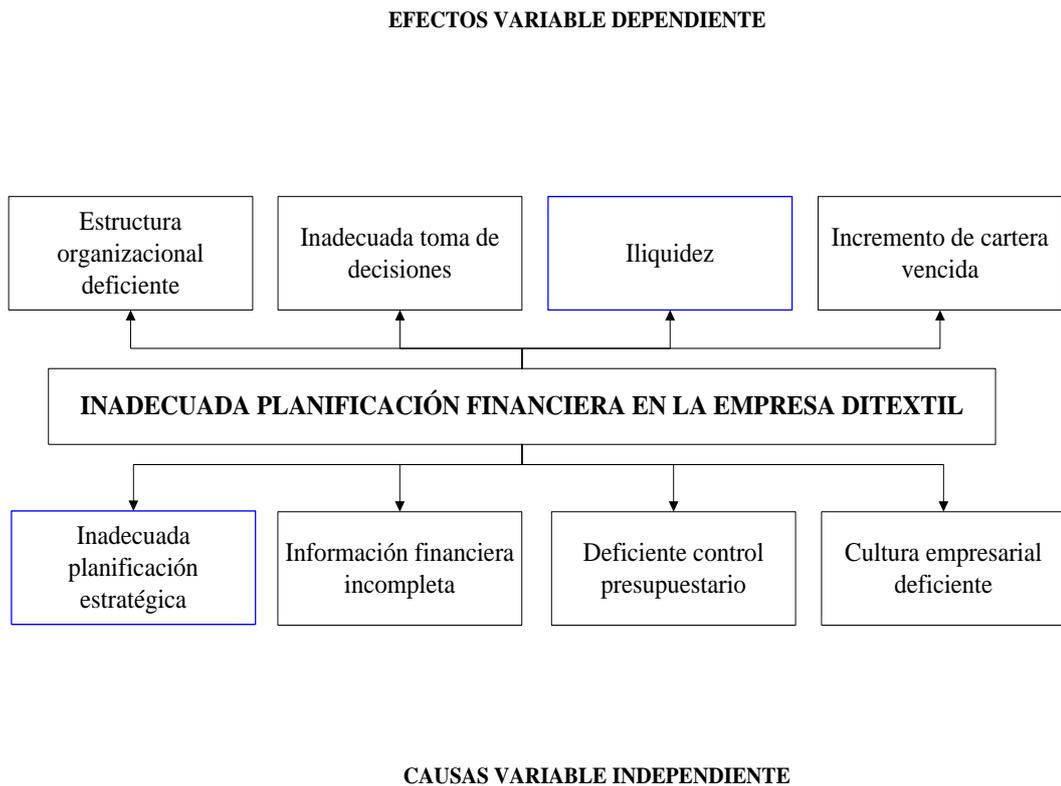


Figura 3: Árbol de Problemas
Elaborado por: La Investigadora

1.2.2.2 Relación Causa – Efecto

En la empresa Ditextil se ha constatado una problemática originada por una inadecuada planificación financiera, la misma que ocasiona un deficiente control presupuestario dando lugar a que se desconozca el grado de liquidez que tiene la entidad y al mismo tiempo no posee la información oportuna para la toma de decisiones por parte de la administración, provocando que la organización se desestabilice al tener la incertidumbre de liquidez, e impidiéndole tener la capacidad de endeudamiento con los proveedores de insumos para la fabricación de los productos que confecciona la organización.

Por otra parte la entidad al no tener una adecuada planificación financiera genera un incremento en la cartera vencida provocado por una deficiente cultura organizacional, la misma que da lugar a que no se realice un control minucioso de las funciones y responsabilidades asignadas a cada uno de los empleados, además existe constantemente una rotación de personal, producto de una incorrecta segregación de funciones inducida por no contar con la planificación financiera adecuada, la misma que permita a la administración disponer de información financiera confiable.

La deficiente planificación financiera conlleva a la organización a disponer información financiera incompleta y provoca que la administración tome decisiones inadecuadas, debido a que no se dispone en un tiempo oportuno de la información financiera real y completa, lo que provoca incertidumbres y desequilibrios considerables dentro de la organización, afectando de una manera significativa a la empresa.

Ditextil tienen una estructura organizacional deficiente, lo que obstaculiza a la administración el cumplimiento de los objetivos y metas, generado por una inadecuada planificación estratégica.

1.2.3 Prognosis

Si la empresa Ditextil no da una solución inmediata a la inadecuada planificación financiera, la entidad no podrá determinar de forma oportuna y con exactitud su grado de liquidez, dificultando el establecimiento de estrategias, la toma de decisiones acertadas y confiables de carácter económico financiero.

La incertidumbre de liquidez que atraviesa la empresa provocada por la inadecuada planificación financiera, ocasionará el retraso de pagos salariales y conllevará a incurrir en multas y sanciones, afectando directamente la credibilidad y correcto desenvolvimiento de la organización, ubicando en riesgo el funcionamiento de la misma, así como la fidelidad de sus clientes internos y externos. Produciendo pérdidas que resultarán significativas en el tiempo, afectando además la imagen corporativa de la entidad, ante los organismos de control.

Una estructura organizacional deficiente, afectará a la empresa de una forma directa en la ejecución y delimitación de las funciones operativas en cada una de las áreas que la empresa debe planificar, organizar, dirigir, controlar y evaluar para su correcto desempeño y funcionamiento, con el fin de alinearse a la planificación financiera previamente establecida hacia el cumplimiento de los objetivos.

Al tener deficiente control en los presupuestos, la empresa se ve involucrada a regirse a cambios vertiginosos en el entorno empresarial y en su proactividad al momento de enfrentar la variabilidad de los ingresos, egresos, entre otros rubros que se ven afectados por la inadecuada planificación financiera.

1.2.4 Formulación del Problema

¿Cómo influye la planificación financiera en la liquidez de la empresa Ditextil?

1.2.5 Interrogantes

- ♣ ¿Cuáles son las causas de una inadecuada planificación financiera dentro de la entidad?
- ♣ ¿Cuáles son los mecanismos de evaluación y control de los recursos de la entidad?
- ♣ ¿La empresa realiza el análisis de liquidez a través de índices financieros?
- ♣ ¿La administración, en base a qué criterios toma decisiones de inversión?

1.2.6 Delimitación del objeto de investigación

Campo: Contabilidad y Auditoría.

Área: Gestión Financiera.

Aspecto: Planificación Financiera.

Temporal: abril 2014 – Septiembre 2014.

Espacial: Empresa Ditextil ubicada en las calles Bolívar 06 -60 y Ayllon.

1.3 Justificación

Se considera de mucha importancia la ejecución de la presente investigación, debido a que en la organización se han detectado varias áreas críticas, que están provocando conflictos que perjudican significativamente a la entidad, además de obtener información financiera incompleta la misma que conlleva a la administración tomar decisiones inoportunas, debido a que no dispone de información razonable que revele la realidad de la organización.

El beneficio que se obtiene del estudio de la planificación financiera y la liquidez empresarial será en primer lugar la obtención de presupuestos y proyecciones de ventas y gastos a largo plazo que permitan a la empresa contar con información oportuna para tener la capacidad de invertir en insumos y materia prima que ayudaran a la fabricación de los productos que ofrece la empresa Ditextil. De esta manera la adecuada planificación financiera generará un proceso de cambio

interno que permitirá la toma de decisiones basadas en análisis de endeudamiento, inversiones a corto, mediano y largo plazo.

La planificación Financiera estará relacionada de forma directa con la cadena de valor que la empresa delimitará en función de sus necesidades, generando así una adecuada distribución de los recursos financieros, para aprovechar de una manera eficiente el presupuesto que se asigne a cada una de las áreas.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

- ♣ Determinar el impacto de la planificación financiera en la liquidez de la empresa Ditextil.

1.4.2 Objetivo Específicos

- ♣ Analizar la importancia de la situación actual en la empresa Ditextil para una adecuada estructura de la planificación estratégica- financiera.
- ♣ Evaluar el índice de liquidez de la empresa Ditextil para una oportuna toma de decisión.
- ♣ Proponer la reestructuración de la planificación estratégica para una adecuada planificación financiera acorde a las necesidades de la entidad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

Realizada la investigación se ha evidenciado material que respalda y sustenta la información relevante sobre la Planificación Financiera y la Liquidez, en el desarrollo del presente estudio se ha considerado los siguientes documentos referenciales del problema a solucionar.

La planificación financiera se define como “la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas” (Stephen, 1996, citado por Quintero, 2009, p. 2).

La planificación financiera 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 (Weston, 2006, citado por Quintero, 2009, p. 2).

Otros autores definen a la planificación financiera como “un proceso de análisis de las influencias mutuas entre las alternativas de inversión y de financiación; proyección de las consecuencias futuras de las decisiones presentes, decisión de las alternativas a adoptar y por último comparación del comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero” (Brealey y Myer, 1994, citado por Quintero, 2009, p. 2).

La planeación financiera:

Es un proceso integral y consciente de planeación financiera como herramienta empresarial, nos permite comprender y visualizar la estrategia global del negocio a la luz de los siguientes tres tipos de decisiones a nivel financiero: la de comprometer recursos (inversiones), la de estructura de capital (capital y/o préstamos requeridos, riesgo) y la de los dividendos para los accionistas (Sánchez, 2006 ,155, citado por Correa, Ramírez , and Castaño 2010,p. 187).

De acuerdo al análisis realizado por Varela (2001), Sapag (2003), Black & Tarquin (2006), Meléndez (2005), Correa, Jaramillo, Ramírez & Castaño (2008), Correa & Jaramillo (2007), Frixione (2004), Mejía (2005), Ramírez & Vanegas (2008), Sánchez (2006), Castaño (2009), García (1999), Castaño & Ramírez (2009), Ramírez (2006) y Soto & Dolan (2004), se constató que existen siete (7) falencias o errores comunes que se evidencian en la planeación financiera de los planes de negocio al momento del proceso evaluativo, respecto este análisis esta herramienta se convertirá en una guía para que los futuros emprendedores no caigan en estos errores comunes por causa de una planeación financiera inadecuada para sus organizaciones (Correa , Ramírez, and Castaño, 2010, p. 181).

Para Nava (2009, p. 608) la Planificación Financiera:

Trata de un estudio analítico con un diseño documental (Hurtado, 2007); que busca analizar la importancia y utilidad del análisis financiero como herramienta básica para llevar a cabo una gestión financiera eficiente, tomando como punto inicial los fundamentos teóricos de algunos autores como Gitman (2003), Van (2003), Rubio (2007), Hernández (2005), Brigham y Houston (2006), Pacheco (2002), Elizondo y Altman (2003), entre otros; los cuales presentan las nociones esenciales del análisis de los estados financieros de una empresa, sus objetivos, sus técnicas y los indicadores o razones financieras que permiten analizar e interpretar la información registrada en los estados financieros, mediante lo cual se logra detectar las fallas o deficiencias en el proceso gerencial.

“Por planificación financiera se entiende la información cuantificada de los planes de la empresa que tienen incidencia en los recursos financieros” (Cibrán, Prado, and Crespo, 2013, p. 43).

Para Campos (2011, p. 168) la planificación financiera “es una herramienta que utiliza la empresa para elaborar previsiones a largo plazo”.

Para Lafuente (1992, p. 117) "La importancia de la gestión financiera en las tareas diarias de la empresa y la complejidad creciente de la toma de decisiones financieras en el entorno de la dirección empresarial, exigen una especialización por parte de los gestores de las organizaciones y un Análisis de las interrelaciones existentes entre la planificación financiera y la planificación estratégica integral."

"La creciente complejidad empresarial y la eliminación de las diferentes barreras exigirán un esfuerzo adicional a todas nuestras empresas, independientemente de cual sea su tamaño, para lograr un adecuado nivel de competitividad. En este sentido pensamos que una adecuada planificación financiera de todas las actividades y áreas de la empresa contribuirán sin duda al éxito de la estrategia empresarial deseada" (Lafuente, 1992, p. 117).

"El proceso de planeación financiera, permite traducir a términos cuantitativos (financieros) todas las políticas, prácticas y estrategias contempladas en el plan de negocios mediante la modelación financiera, la cual permite la realización de proyecciones y estimaciones financieras, imprimiéndole un carácter estratégico que apunta a la adecuada toma de decisiones" (Correa, Ramírez, and Castaño, 2010, p. 186).

La capacidad que tienen las empresas para mejorar su posición, la manera como miden y evalúan constantemente sus gastos y costos (Bodie and Merton, 2010, p. 82) constituyen una herramienta básica para realizar el análisis interno de la empresa, permitiendo a la administración tomar una decisión acertada que posteriormente ayude a generar ventajas competitivas sobre su entorno y de esta manera mantener una estabilidad económica, financiera.

Producto del análisis aplicado a los condominios de los centros comerciales cerrados en el municipio Maracaibo se pudo observar la importancia de la planificación financiera como una herramienta a nivel gerencial para la toma de decisiones, por cuanto implica el uso de proyecciones basadas en algunas normas y en un proceso de retroalimentación, y de ajuste para mejorar el desempeño de la empresa. Este proceso de planificación financiera involucra el uso de pronósticos y de varios tipos de presupuestos. Por consiguiente, los presupuestos son un

elemento de planificación y control expresado en términos matemático, dentro de un plan maestro, con el fin de obtener proyecciones de flujo de efectivo, ingresos y gastos; así como la debida utilización de los recursos disponibles acorde con las necesidades de cada departamento (Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 57).

De acuerdo al análisis aplicado a una muestra significativa de las pequeñas y grandes empresas se llegó a la conclusión que es indispensable “desarrollar una propuesta financiera con contenidos éticos más sólidos e integrados en la cultura de la organización. Este cambio puede constituir una oportunidad para impregnar de nuevos principios la vida de la organización” (Gonzales, 2011, p. 9).

La investigación realizada por Montalván (2011, p. 127) utilizando un modelo logístico aplicado a 62 empresas del Perú con y sin dificultades financieras, se pudo evidenciar y determinar que las empresas enfrentan problemas de insolvencia empresarial cuando su crédito frente a los proveedores se ve reducido. La insolvencia financiera se refiere al hecho de que la empresa no cumpla con el pago de sus obligaciones en su estructura de financiamiento, producto de no contar con datos reales sobre la liquidez empresarial que sostienen la organización, por lo que se ve necesario implantar un modelos de planificación financiera que describa estrategias que permitan reducir al máximo los costos innecesarios.

En concordancia a la investigación aplicada a una muestra representativa estadísticamente de 46 empresarios en Culiacán, Sinaloa y México, se finiquitó que “el análisis financiero a través de ratios es una herramienta útil para mejorar el desempeño de las organizaciones. Y de ahí la propuesta del análisis a través de ratios financieros por empresa y promedio sectorial” (Bernal, 2012, p. 271).

La investigación aplicada a cinco hoteles de categoría media, ubicados en Maracaibo, ayudan a definir que es necesario que “las empresas cuenten con indicadores financieros como herramienta para la toma de decisiones empresariales” (Ferrer, and Suárez, 2008, p. 91).

Una de las principales responsabilidades del administrador financiero es revisar y analizar las decisiones de inversión propuestas para asegurarse de que sólo se realicen aquellas que contribuyan positivamente al valor de la empresa. A través de varias técnicas y herramientas, los administradores financieros estiman los flujos de efectivo que generará una inversión y

luego aplican técnicas apropiadas de decisión para evaluar el impacto de la inversión sobre el valor de la empresa. Desde luego, sólo se deben realizar las inversiones que puedan incrementar el precio de las acciones (Gitman, 2003, citado por Ferrer, and Suárez, 2008, p. 91).

Por otro lado se menciona que “los indicadores son un instrumento básico de las prácticas directivas para el control y el despliegue de las estrategias en cada una de las áreas funcionales de las empresas: producción, mercadeo, recursos humanos y finanzas. Una práctica común dentro de muchas organizaciones consiste en aplicar indicadores en cada una de las mencionadas áreas” (Pacheco, 2002, citado por Ferrer, and Suárez, 2008, p. 91).

En este artículo de investigación se presentan los resultados obtenidos durante el desarrollo del proyecto para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla, concluyéndose que “se pudo estructurar una metodología de análisis robusta que evalúa la evolución de los resultados financieros obtenidos en las organizaciones empresariales siendo de gran utilidad y valor como referencia científica en el análisis de indicadores financieros para la toma de decisiones gerenciales” (Fontalvo, Granadillo, and Vergara, 2012, p. 321).

Los indicadores de liquidez, surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo, sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes (Fontalvo, Granadillo, and Vergara, 2012, p. 321). Determinan qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones a menos de un año (Gavilánez, 2011, p. 140).

2.2 Fundamentación Filosófica

La presente investigación se realizará en base a la normativa del paradigma crítico propositivo llamado también como socio-crítico, se concibe como comprometido, naturalista y ecológico (Cohen y Manion, 1990, citado por Ricoy, 2006, p. 3).

El paradigma socio-crítico adopta la idea de que la teoría crítica es una ciencia social que no es puramente empírica ni sólo interpretativa; sus contribuciones, se originan, “de los estudios comunitarios y de la investigación participante (p. 98). Tiene como objetivo promover las transformaciones sociales, dando respuestas a problemas específicos presentes en el seno de las comunidades, pero con la participación de sus miembros (Arnal, 1992, citado por Alvarado and García, 2008, p. 190).

Para Alvarado and García (2008, p. 190) el paradigma socio-crítico se fundamenta en la crítica social con un marcado carácter autorreflexivo; considera que el conocimiento se construye siempre por intereses que parten de las necesidades de los grupos; pretende la autonomía racional y liberadora del ser humano; y se consigue mediante la capacitación de los sujetos para la participación y transformación social.

Se afirma que algunos de los principios del paradigma son:

- a) Conocer y comprender la realidad como praxis
- b) Unir teoría y práctica, integrando conocimiento, acción y valores;
- c) Orientar el conocimiento hacia la emancipación y liberación del ser humano; y
- d) Proponer la integración de todos los participantes, incluyendo al investigador, en procesos de autor reflexión y de toma de decisiones consensuadas, las cuales se asumen de manera corresponsable (Popkewitz, 1988, citado por Alvarado and García, 2008, p. 190).

Para Herrera, Medina, and Naranjo (2004, p.20) el paradigma crítico propositivo es una alternativa para la investigación social y señala que “es crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer investigación que están comprometidas con la lógica instrumental del poder; porque impugna las explicaciones reducidas a casualidad lineal y es propositivo porque la investigación no se detiene en la contemplación pasiva de los fenómenos, sino que además plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad”.

“Este enfoque privilegia la interpretación, comprensión y explicación de los fenómenos sociales en perspectivas de totalidad. Busca la esencia de los mismos al analizarlos inmersos en una red de interrelaciones e interacciones, en la dinámica de las contradicciones que generan cambios cualitativos profundos” (Herrera, Medina, and Naranjo, 2004, p. 20).

2.3 Fundamentación Legal

Para el desarrollo de la presente investigación se tomará como respaldo normas, leyes reglamentos, bases jurídicas que regulan el desarrollo económico del país, así el trabajo de investigación propuesto se desarrollará tomando como base la normativa que se detalla a continuación.

Normas ecuatorianas de auditoría (NEA) #. 10 Evaluación del riesgo y control interno. Planificación, Párrafos:

13. El auditor deberá planificar para llevar a cabo un trabajo efectivo.

14. Al planificar una revisión de estados financieros, el auditor deberá obtener o actualizar el conocimiento del negocio incluyendo consideración de la organización de la entidad, sistemas contables, características de operación y la naturaleza de sus activos, pasivos, ingresos y gastos.

Normas Internacionales de Auditoría (NIA) #. 4 Planeación, Párrafos:

El auditor deberá planear el trabajo de auditoría de modo que sea desempeñada de una manera efectiva.

3. “Planeación” significa desarrollar una estrategia general y un enfoque detallado para la naturaleza, oportunidad y alcance esperados de la auditoría. El auditor planea desempeñar la auditoría de manera eficiente y oportuna.

Planeación del trabajo:

4. La Planeación adecuada del trabajo de auditoría ayuda a asegurar que se presta atención adecuada a áreas importantes de la auditoría, que los problemas potenciales son identificados y que el trabajo es completado en forma expedita. La

planeación también ayuda para la apropiada asignación de trabajo a los auxiliares y para la coordinación del trabajo hechos por otros auditores y expertos.

5. El grado de planeación variará de acuerdo con el tamaño de la entidad, la complejidad de la auditoría y la experiencia del auditor con la entidad y conocimiento del negocio.

6. Adquirir conocimiento del negocio es una parte importante de la planeación del trabajo. El conocimiento del negocio por el auditor ayuda en la identificación de eventos, transacciones y prácticas que puedan tener un efecto importante sobre los estados financieros.

El plan global de auditoría:

Conocimiento del negocio:

Factores económicos generales y condiciones de la industria que afectan al negocio de la entidad. Características importantes de la entidad, su negocio, su desempeño financiero y sus requerimientos para informar incluyendo cambios desde la fecha de la anterior auditoría.

Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) #. 7 Estado de Flujos de Efectivo, Párrafos:

Objetivo:

La información acerca de los flujos de efectivo es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como sus necesidades de liquidez.

Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

Beneficios de la información sobre flujos de efectivo:

4. El estado de flujos de efectivo, cuando se usa de forma conjunta con el resto de los estados financieros, suministra información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos netos de la empresa, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su capacidad para modificar tanto los importes como las fechas de cobros y pagos, a fin de adaptarse a la evolución de las circunstancias y a las oportunidades que se puedan presentar.

La información acerca de los flujos de efectivo es útil para evaluar la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, permitiendo a los usuarios desarrollar modelos para evaluar y comparar el valor actual de los flujos netos de efectivo de diferentes empresas.

También posibilita la comparación de la información sobre el rendimiento de la explotación de diferentes empresas, ya que elimina los efectos de utilizar distintos tratamientos contables para las mismas transacciones y sucesos económicos.

5. Con frecuencia, la información histórica sobre flujos de efectivo se usa como indicador del importe, momento de la aparición y certidumbre de flujos de efectivo futuros. Es también útil para comprobar la exactitud de evaluaciones pasadas respecto de los flujos futuros, así como para examinar la relación entre rendimiento, flujos de efectivo netos y el impacto de los cambios en los precios.

2.4 Categorías Fundamentales

2.4.1 Gráficos de inclusión interrelacionados

2.4.1.1 Superordinación Conceptual

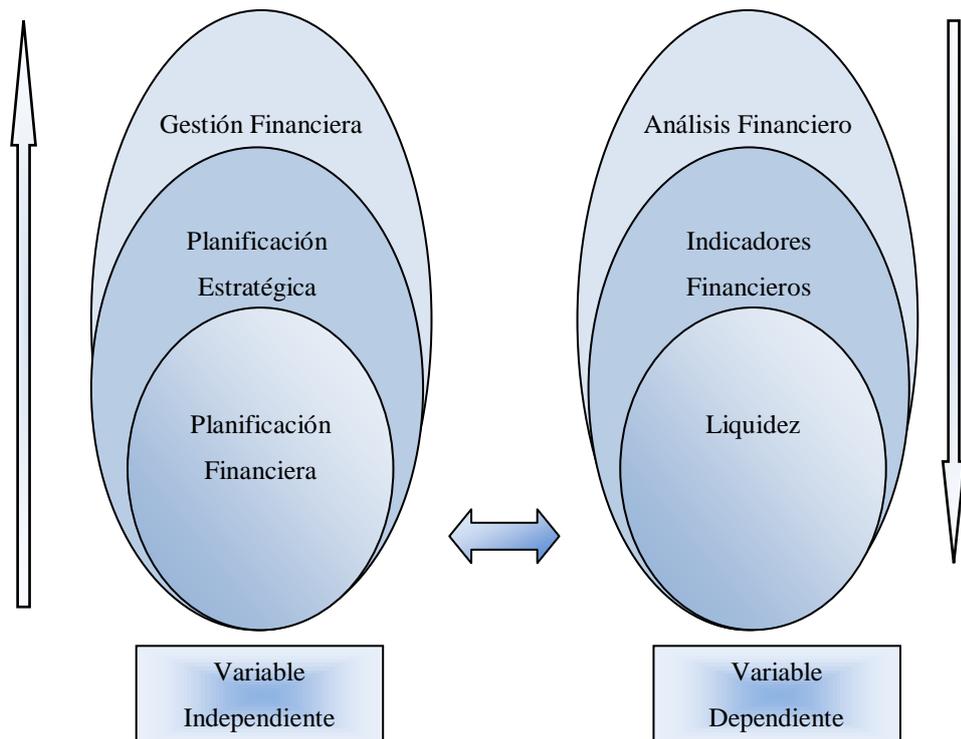


Figura 4: Superordinación Conceptual.

Fuente: Investigación Documental

Elaborado por: La investigadora

2.4.1.2 Subordinación Conceptual

♣ Variable Independiente: Planificación Financiera

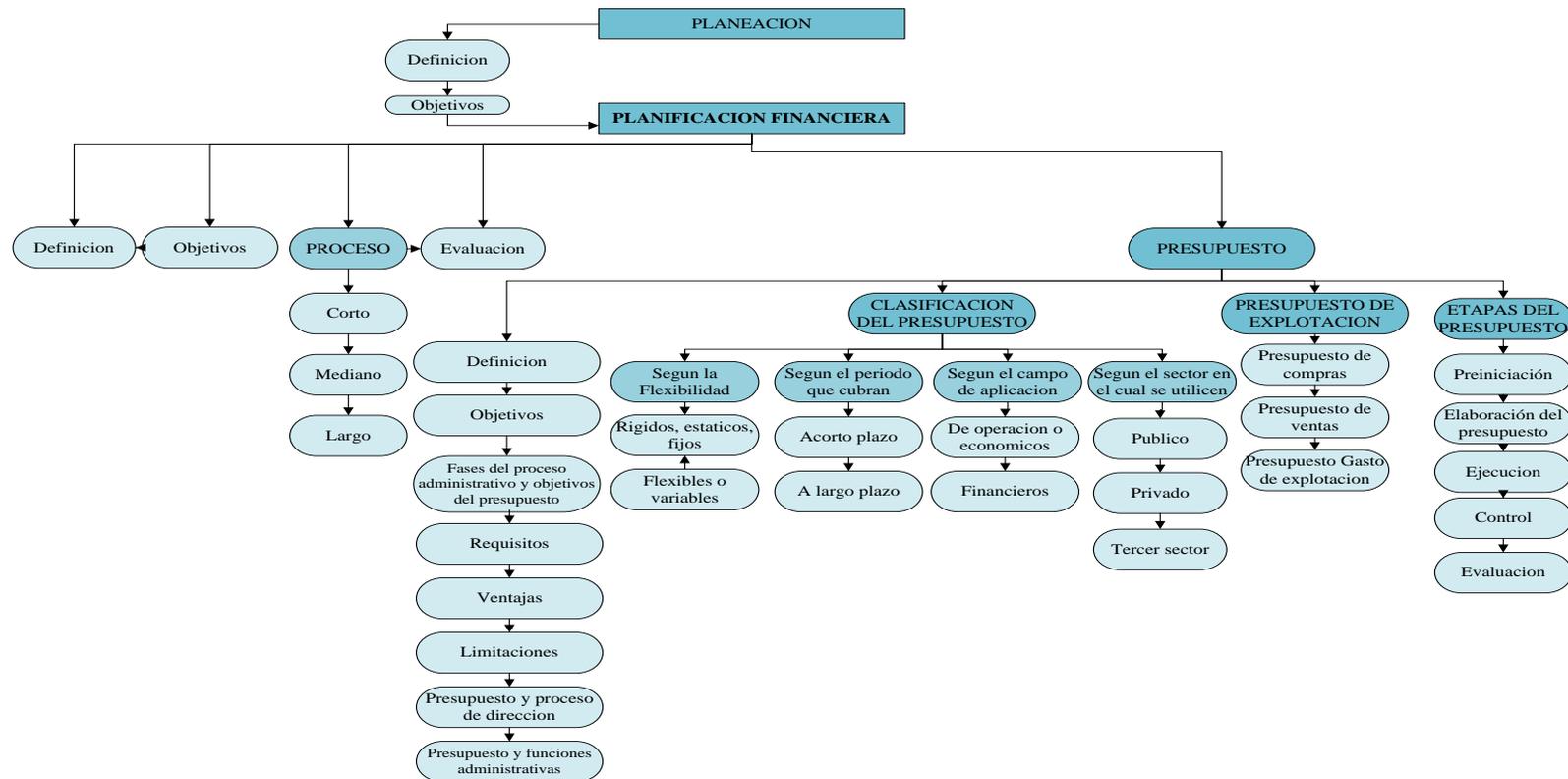


Figura 5: Subordinación Variable Independiente.

Fuente: Investigación Documental

Elaborado por: La investigadora

♠ **Variable Dependiente: Liquidez**

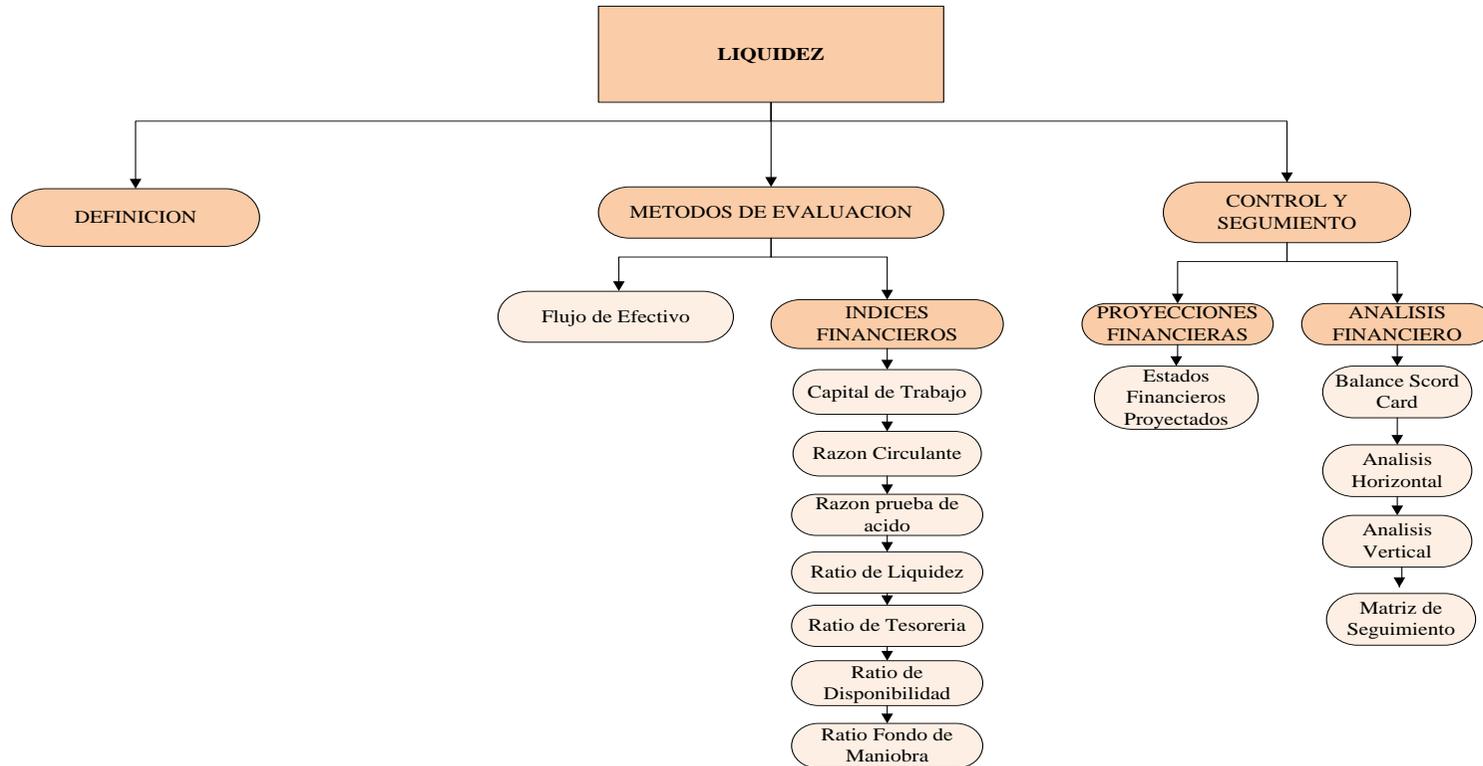


Figura 6: Subordinación Variable Dependiente.

Fuente: Investigación Documental

Elaborado por: La investigadora

2.4.2 Visión dialéctica de Contextualizaciones

2.4.2.1 Marco Conceptual de la variable independiente

2.4.2.1.1 Planificación Financiera:

Para Burbano (2005) citado por Petit, Marquez, and Gonzalez (2011, p. 48):

Cuando se hace la planeación financiera se piensa en todas las actividades que pueden realizarse en el futuro, se integran las políticas y decisiones que los directivos pueden adoptar ante determinadas situaciones, se fijan estándares en cuanto a la actuación futura, se concretan las actividades, se compromete al personal con las ventas. El presupuesto es una herramienta de la planeación financiera en él se determina si los recursos están disponibles para ejecutar las actividades.

En este sentido Koontz y Weihrich (2007) citado por Petit, Marquez, and Gonzalez (2011, p. 48):

La planeación comprende la selección de misiones y objetivos, y las acciones necesarias para lograrlas; requiere tomar decisiones, lo cual consiste en elegir entre líneas de acción. De este modo los planes proporcionan un enfoque racional para la consecución de objetivos preseleccionados. La planeación cubre la brecha desde donde se está hasta donde se pretende llegar.

Para Weston y Brigham (citado por Montoya, 2011, p. 59) la planeación financiera consiste en “el proceso de realizar proyecciones de las ventas, costos y gastos, las inversiones o el presupuesto de capital, la estimación de los flujos de financiación y el reparto de dividendos; se parte de la visualización que la empresa debe hacer de los objetivos organizacionales y los recursos necesarios a corto, mediano y largo plazo”.

En mi opinión la planificación financiera reúne técnicas e instrumentos que permiten pronosticar los acontecimientos económicos - financieros a futuro, tomando en cuenta los medios que se requieren para lograrlo. De la misma manera

se pretende establecer cuáles son las metas y objetivos que aspira alcanzar la empresa, con el apoyo de las estrategias que necesita la organización para enfrentar los desafíos que atraviesa la entidad.

2.4.2.1.2 Planificación Estratégica:

Para Johnson and Scholes (2003, p. 46) la planificación estratégica es “una secuencia de procedimientos analíticos y de evaluación con el fin de formular una estrategia deliberada y los medios para aplicarla”.

“La planeación estratégica es un proceso indispensable para la dirección de una empresa, ya que provee de estructura para tomar decisiones y ayuda a tener una visión de largo plazo” (Steiner, 1979, citado por López, 2005, p. 2).

El proceso de planeación estratégica ayuda a la recolección e interpretación de datos que hará posible mantener el equilibrio entre la organización y el ambiente, generando resultados favorables para la organización. Asimismo, diversos empresarios argumentan que la planeación estratégica es fundamental para lograr un desempeño superior al de los competidores y que es el punto de partida para tener un liderazgo y una dirección exitosa (Forehand y Sheshunoff, 2003). Herter (1995) sostiene que las empresas, a pesar de su tamaño, necesitan planear de manera estratégica como primer paso hacia el éxito empresarial, ya que ello obliga al directivo a analizar el contexto real al que se enfrenta la organización (Armstrong, 1982, citado por López, 2005, p. 2)

“El plan estratégico constituye esencialmente una intervención directa e intencionada sobre los procesos de toma de decisiones relativos a la provisión de bienes colectivos; es por tanto completamente natural que su eficacia pueda ser medida a partir de la modificación de los propios procesos” (Dente, 2007, p. 9, citado por Medina, 2013, p .8).

En base a los criterios señalados por los autores, mi opinión es que; la planificación estratégica es la base de toda planificación dentro de una organización, mediante la cual se reúne e interpreta información que ayuda a

mantener el equilibrio de una entidad, además de proporcionar una estructura adecuada para la toma de decisiones por parte de la administración.

2.4.2.1.3 Gestión Financiera:

La gestión financiera, es un componente definitivo que el director financiero debe estar atento a responder a las siguientes interrogantes: ¿Cómo deben ser utilizados los fondos? ¿Qué tipo de rendimiento producirán? ¿Qué tipo de riesgo lleva implícito el uso de los fondos? Por consiguiente, la gestión financiera se torna en la función de dirección más importante para proporcionar medios para disponer de las medidas supervisoras por errores de dirección en otras áreas de la organización (García, 2010, citado por Macías and Martínez, 2013, p. 4)

Para (Rosillón, 2009, p. 611 - 612) “la gestión financiera engloba lo concerniente al dinero, a la inversión, administración y posesión del mismo, de manera que este sea manejado adecuadamente para que sea lucrativo; por ello su objetivo se centra en la maximización del valor de la inversión de los propietarios de la empresa”.

En sus inicios el concepto de gestión financiera se limitaba a la administración de los fondos y sus funciones estaban a cargo de una persona o del departamento de finanzas, pero con el transcurso del tiempo ha evolucionado mucho; tanto que en nuestros días se ha convertido en un concepto amplio y complejo. Actualmente la gestión financiera incluye actividades significativas para alcanzar el éxito de una empresa; se encarga básicamente de la administración de los medios financieros, y para ello debe crear e implementar estrategias efectivas que le permitan obtener los recursos financieros, analizar los aspectos financieros que contienen las decisiones tomadas en otras áreas internas de la empresa, evaluar las inversiones requeridas para incrementar las ventas, analizar e interpretar la información financiera presentada en los estados financieros y diagnosticar las condiciones económicas y financieras de la empresa (Rosillón, 2009, p. 611 - 612).

En definitiva, para Rosillón (2009, p. 611 - 612) la gestión en toda empresa se debe fundamentar en la utilización de las herramientas y técnicas más actualizadas que le permitan analizar su desempeño financiero en forma eficiente, con el propósito de tomar decisiones más acertadas, decisiones que sean efectivas basadas en información financiera útil, adecuada, oportuna y confiable que lleve al logro de los objetivos, a la

permanencia de la empresa en el mercado y al éxito de su actividad productiva.

La gestión financiera en mi opinión es el área donde se concentran los temas que se relacionan con dinero, inversión, administración y posesión del mismo, es decir todo lo concerniente a “datos financieros”, además de relacionarse con la gestión de la organización, el análisis, decisiones y acciones afectadas con los medios financieros, los mismo que son indispensables para el desarrollo de las actividades dentro la organización.

2.4.2.1.4 Planeación.

Munich y García, (citado por Valencia, 2007, p. 121) definen la planeación “como la determinación de los objetivos y elección de los cursos de acción para lograrlos, con base en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en un futuro”.

Por su parte, Harry (citado por Valencia, 2007, p. 121) menciona que es “el desarrollo sistemático de programas de acción encaminado a alcanzar los objetivos organizacionales convenidos mediante el proceso de analizar, evaluar y seleccionar entre las oportunidades que hayan sido previstas”.

Gómez (citado por Valencia, 2007, p. 121) considera a la planeación como “el proceso que nos permite la identificación de oportunidades de mejoramiento en la operación de la organización con base en la técnica, así como el establecimiento formal de planes o proyectos para el aprovechamiento integral de dichas oportunidades”.

En mi opinión la planeación, es la fase en donde toda organización desarrolla sus planes de acción para posteriormente poder ejecutarlos de acuerdo a lo planeado, cumpliendo los objetivos propuestos por la entidad.

2.4.2.1.5 Objetivos de planificación:

Los objetivos representan no solo el punto de la planeación, sino el fin hacia el cual apuntan la organización, la integración, la dirección y el control. Los objetivos son fines hacia los cuales se dirigen las actividades de cualquier organismo social, departamento o sección (Valencia, 2007, p. 129 y Montoya, 2011, p. 58). Podemos observar en el siguiente cuadro la clasificación de los objetivos de una planeación.

CRITERIO	CLASIFICACION	SU PROPOSITO
Por su Naturaleza	* Objetivos Económicos	* Empresa inversionista acreedores
	*Objetivos de Servicio	* A consumidores ,usuarios
Por su Jerarquía	* Objetivos Sociales	*Colaboradores, gobierno, comunidad
	* Objetivos Generales	* De toda la organización
Por su Tiempo	*Objetivos Funcionales	* Áreas Funcionales
	* Objetivos Departamentales	* De unidades específicas
Por su Verificación	* Objetivos Individuales	* Desempeño, desarrollo personal
	* Objetivos a Corto Plazo	* Planes parciales a un año
	* Objetivos a Mediano Plazo	* Planes de dos, tres o cuatro años
	* Objetivos a Largo Plazo	* Planes de cinco años o mas
	* Objetivos Cuantitativos	* Las metas establecidas en términos cuantificables
	* Objetivos Cualitativos	* Las metas que no son cuantificables

Figura 7: Clasificación de los objetivos

Fuente: (Valencia, 2007, p. 129).

Elaborado por: La investigadora

2.4.2.1.6 Objetivo de la Planificación Financiera:

Para Quintero (2009, p. 4) el objetivo de la planificación financiera es “minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera. El sistema presupuestario es la herramienta más importante con lo que cuenta la administración moderna para realizar sus objetivos”.

Considero que, la planificación financiera en una entidad es uno de los aspectos primordiales, si una entidad cuenta con una adecuada planificación financiera, la misma proporciona seguridad y certeza de las actividades desarrolladas en la organización, además se evita en gran medida los riesgos, que pueden causar distorsiones ya sea por fraude o error.

2.4.2.1.7 Proceso de la planificación financiera:

La planeación financiera o planificación financiera es una parte importante en las operaciones de la empresa, porque proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de ésta con el propósito de lograr sus objetivos. Además, establece que el proceso de planeación financiera comienza con planes financieros a largo plazo, o estratégicos, que a su vez conducen a la formulación de planes y presupuestos a corto plazo u operativos (Gitman, 2007, citado en Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 48).

Para Lozano (2001, p. 71) “la planificación se formula a largo, mediano y corto plazo; esta distinción se refiere al tiempo necesario para su ejecución. Las expresiones de corto, mediano y largo plazo son relativas y dependientes de duración efectiva de la circunstancia o ámbito en que se apliquen”. Cuando se trata de un plan de desarrollo, la temporalidad convencional puede ser:

Largo Plazo

Abarca períodos de diez, quince y hasta veinticinco años. En estos planes de largo plazo se determinan los objetivos de desarrollo social, económico, científico-técnico, político, cultural, espacial, ecológico, fiscal-financiero y administrativo deseados y posibles; constituyen la base o marco de los planes a mediano y corto plazo; su tiempo promedio es de quince años (Lozano, 2001, p. 71).

Mediano Plazo

Para Lozano (2001, p. 71). Cubre por lo general períodos de cuatro a nueve años. A esta categoría pertenecen los planes quinquenales, su tiempo promedio de duración es de cinco años

Corto Plazo

Comprende de seis meses a tres años y casi siempre se refiere a la coyuntura, puesto que de ordinario trata de conciliar y ajustar lo conyuntural con el mediano plazo (Lozano, 2001, p. 71). A estos planes se les suele llamar planes operacionales. Su tiempo promedio de duración es de un año, y por ello se relacionan con el presupuesto anual.

Los pronósticos de corto plazo ayudan a los administradores a manejar aspectos estratégicos y de capacidad, los cuales son responsabilidad de la alta administración. La alta administración formula cuestionamientos relacionados con las políticas, como la localización y ampliación de instalaciones, el desarrollo de nuevos productos, los fondos para investigaciones y la inversión a un plazo de varios años (Render, 2004, p. 490).

La planeación de mediano plazo inicia cuando se ha tomado las decisiones sobre la capacidad a largo plazo. Esta tarea corresponde al administrador de operaciones. Las decisiones de programación estudian el problema de ajustar la productividad a las fluctuaciones en la demanda. Estos planes deben ser congruentes con la estrategia a largo plazo de la alta administración y funcionar con los recursos asignados por las decisiones estratégicas anteriores (Render, 2004, p. 490). La planeación de mediano plazo (o “intermedia”) se logra creando un plan de producción agregado.

Para Render (2004, p. 490) la planeación a corto plazo puede extenderse hasta un año, pero en general abarca menos de 3 meses. Este plan también es responsabilidad del personal de operaciones, el cual trabaja con supervisores y capataces para “desagregar” el plan a mediano plazo en programas semanales, diarios y por horas. Las tácticas para manejar la planeación a corto plazo involucran cargas de trabajo, secuencias, ejecución y despacho.

2.4.2.1.8 Evaluación de la planificación financiera:

Para Hill (2008, p. 52) “el sistema de análisis Du Pont identifica las verdaderas fuentes del rendimiento sobre los activos y del rendimiento para los accionistas”.

El análisis Dupont constituye una herramienta altamente relevante para la planificación financiera empresarial; puesto que proporciona toda la información pertinente referente a la rentabilidad generada sobre la inversión realizada y sobre el capital contable aportado para ello; a partir de lo cual permite realizar planes financieros tanto a largo como a corto plazo acordes con la condición financiera actual de la empresa, llevando a

una toma de decisiones financieras más adecuada para alcanzar un mejor desempeño en todas las áreas de la organización (Rosillón, 2009, p. 16).

El análisis financiero están encaminados a analizar las tendencias de las variables financieras involucradas en las operaciones de la empresa; evaluar su situación económica y financiera para determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos preestablecidos; verificar la coherencia de la información contable con la realidad de la empresa; identificar los problemas existentes, aplicar los correctivos pertinentes y orientar a la gerencia hacia una planificación financiera eficiente y efectiva (Rosillón, 2009, p. 16).

En mi opinión la evaluación de la planificación financiera se puede desarrollar en base a un análisis financiero, que puede ser a través de análisis a los estados financieros o aplicando ratios para determinar porcentajes que ayuden a medir e interpretar la información financiera.

2.4.2.1.9 Presupuesto

Para Río (2009, p. I-2) en términos generales, la palabra Presupuesto adoptada por la Economía Industrial, es:

“La técnica de Planeación y Predeterminación de cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios”.

Refiriéndose a El presupuesto como herramienta de la Administración, se le puede conceptuar, como:

“La estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un período determinado”.

En suma, El Presupuesto “es un conjunto de pronósticos referentes a un lapso precisado”.

Un presupuesto es “la formulación de resultados esperados expresada en términos numéricos, éste obliga a una empresa a realizar por adelantado una recopilación numérica de sus proyecciones de flujo de efectivo, ingresos y egresos, desembolsos de capital. Están relacionados con dinero, ya sea a través de ingresos o gastos de un determinado período de tiempo tal como lo señala” (Koontz y Weihrich, 2007, citado por Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 55).

Se considera que “los presupuestos son planes operacionales relacionados con el dinero que se tiene disponible en determinado periodo, para poder disponer de él, con respecto a las necesidades y requerimientos específicos a cada organización o empresa” (Chiavenato, 2006, citado por Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 55).

Petit, Marquez, and Gonzalez (2011, p. 55) expresa que “es la representación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia. Es un resultado del proceso gerencial que consiste en establecer objetivos y estrategias, además, de elaborar planes”.

Los presupuestos en mi opinión se definen como pronósticos de datos numéricos, que se tienen disponible en determinado periodo , para poder disponer del mismo y de esta manera se pueda asignar el dinero de una manera adecuada dentro de la organización, controlando sus entradas y salidas de efectivo, para evitar una desestabilidad económica financiera.

2.4.2.1.10 *Objetivos del presupuesto:*

Los objetivos fundamentales que contemplan los presupuestos, son:

- ♠ La planeación de manera estructurada, todas las actividades financieras que la organización deberá cumplir en un periodo de tiempo.
- ♠ Supervisar y coordinar los diferentes centros de costos de la empresa, con el fin de llevar un estricto control sobre el manejo contable.
- ♠ Realizar seguimiento, acompañamiento y control de los resultados financieros de las diferentes acciones de la organización (Viveros,2013, p.200).

FASES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO	OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO
<p>I. PREVISIÓN: (Preconocer lo necesario) Preparar de antemano lo conveniente para atender a tiempo las necesidades presumibles.</p>	<p>1. Tener anticipadamente todo lo conveniente para la planeación, la elaboración, y la ejecución del presupuesto.</p>
<p>II. PLANEACIÓN: (¿Qué y cómo se va a hacer?) Camino a seguir, con unificación y sistematización de actividades, de acuerdo con sus objetivos.</p>	<p>2. Planificación unificada y sistematizada de las posibles acciones, en concordancia con los objetivos del presupuesto.</p>
<p>III. ORGANIZACIÓN (¿Quién lo hará?) Estructuración técnica entre las funciones, los niveles y las actividades de los elementos humanos y materiales de una entidad.</p>	<p>3. Que exista una adecuada, precisa y funcional estructura y desarrollo de la entidad, para llevar a efecto el presupuesto.</p>
<p>IV. COORDINACIÓN O INTEGRACIÓN: (Que se hagan en orden, en lo particular y en lo general). Desarrollo y mantenimiento armonioso de las actividades</p>	<p>4. Compaginación estrecha de todas y cada una de las secciones, para que cumplan todos con los objetivos presupuestales.</p>
<p>V. DIRECCIÓN: (Guiar para que se haga) Función ejecutiva para guiar e inspeccionar a los subordinados.</p>	<p>5. Ayuda enorme en las políticas a seguir, tomas de decisiones y visión de conjunto, así como auxilio correcto y con buenas bases, para conducir y guiar a los subordinados.</p>
<p>VI. CONTROL: (Ver que se realice) Medidas para apreciar si los objetivos y los planes se están cumpliendo.</p>	<p>6. Comparación a tiempo de lo presupuestado y los resultados habidos, dando lugar a diferencias analizables y estudiables, para hacer correcciones oportunamente.</p>

Figura 8: Fases del proceso administrativo y objetivos del presupuesto.

Fuente: (Río, 2009,p. I-7).

Elaborado por: La investigadora



Figura 9: Requisitos para un buen presupuesto

Fuente: (Río, 2009,p.I-11).

Elaborado por: La investigadora

En mi opinión; para que exista una eficiente administración del presupuesto financiero, es indispensable considerar los requisitos para la elaboración del mismo, para de esta manera evitar la inadecuada asignación de dinero dentro de las áreas que conforman la entidad financiera.

2.4.2.1.11 Ventajas del presupuesto

Burbano (2011, p. 17) señala que: “quienes emplean el presupuesto como herramienta de dirección de sus empresas, obtienen mayores resultados que aquellos que se lanzan a la aventura de administrarlas sin haber pronosticado el futuro .Entre algunas de sus ventajas se destacan las siguientes”.

- ♣ Se determina si los recursos estarán disponibles para ejecutar las actividades y/o se procura la consecución de los mismos.
- ♣ Se escogen aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la empresa.
- ♣ Ayuda a la planeación adecuada de los costos de producción
- ♣ Se busca optimizar los resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.
- ♣ Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los recursos de la empresa, dado el costo de los mismos.
- ♣ Facilita la vigilancia efectiva de cada una de las funciones y actividades de la empresa.

2.4.2.1.12 Limitaciones del presupuesto

- ♣ La precisión de sus datos depende del juicio o la experiencia de quienes los determinaron.
- ♣ Es solo una herramienta de la gerencia. “El plan presupuestal como instrumento se construye para que sirva de orientación a la administración”
- ♣ Su implantación y funcionamiento necesita tiempo: por tanto, sus beneficios tendrá después del segundo o tercer período, cuando se haya ganado experiencia y el personal participa en su ejecución este plenamente convencido de las necesidades del mismo (Burbano, 2011, p. 17).

2.4.2.1.13 El presupuesto y el proceso de dirección

Para Burbano (2005, p. 16) “la función de los buenos presupuestos en la administración de un negocio se comprende mejor cuando estos se relacionan con los fundamentos de la administración misma, o sea, como parte de las funciones administrativas: planeación, organización, coordinación, dirección y control”.

“La planeación y el control como funciones de la gestión administrativa se materializan en el proceso de elaboración de un presupuesto. Además, la organización la coordinación y la dirección permiten asignar recursos y poner en marcha los planes con el fin de alcanzar los objetivos” (Burbano, 2005, p. 16).

“El control del presupuestario es el medio de mantener el plan de operaciones dentro de los límites preestablecidos (Burbano, 2005, p. 16). Mediante él se comparan los resultados reales frente a los presupuestos, se determina las variaciones y se suministran a la administración elementos de juicio para la aplicación de acciones correctivas”.

La dirección estratégica, la planeación y el presupuesto.

Burbano (2005, p. 16) indica que:

Por la Planeación

- ♣ Se piensa en todas las actividades que pueden realizarse en el futuro
- ♣ Se integran políticas y decisiones que los directivos pueden adoptar ante determinadas situaciones
- ♣ Se fijan estándares en cuanto a la actuación futura
- ♣ Se concretan las actividades y se compromete al personal con las metas.

Por el Presupuesto

- ♣ Se determina si los recursos estarán disponibles para ejecutar las actividades y/o se procura la consecución de los mismos.
- ♣ Se escogen aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la empresa.
- ♣ Se aplican estos estándares en la determinación de presupuesto (materiales, de mano de obra, y costos indirectos de fabricación)
- ♣ Se pondera el valor de éstas actividades.



Figura 10: El presupuesto y las funciones administrativas.
Fuente: (Burbano,2011, p.15).
Elaborado por: La investigadora

2.4.2.1.14 Clasificación de presupuestos:

De acuerdo a Burbano (2011, p. 18) “los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. El orden de prioridades que les dé depende de las necesidades del usuario. El siguiente cuadro sinóptico presenta algunos de sus principales enfoques”.

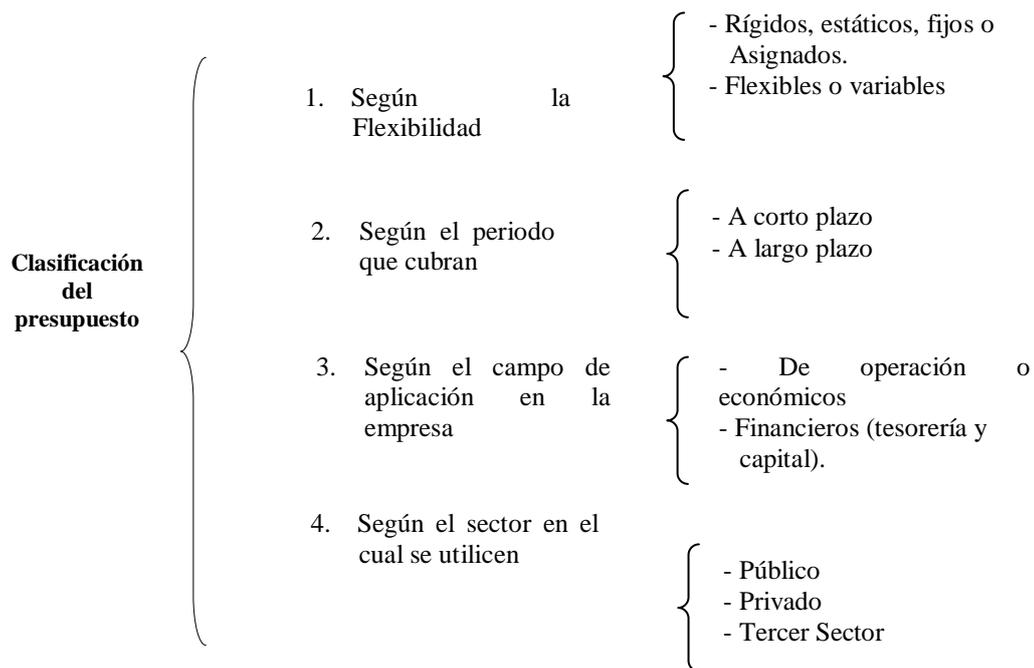


Figura 11: Clasificación del presupuesto

Fuente: Burbano (2011, p. 18)

Elaborado por: La investigadora

2.4.2.1.15 *SEGÚN LA FLEXIBILIDAD:*

Rígidos, estáticos, fijos o asignados.- “Por lo general, se elaboran para un solo nivel de actividad en la que no se quiere o no se puede reajustar el costo inicialmente acordado” (Burbano, 2011, p. 18).

Flexibles o variables.- “Se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento. Muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales” (Burbano, 2011, p. 18).

2.4.2.1.16 *SEGÚN EL PERÍODO QUE CUBRAN:*

A corto plazo.- “Se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año” (Burbano, 2011, p. 18).

A largo plazo.- “En este campo, se ubican los planes de desarrollo del Estado y de las grandes empresas. En el caso de los planes del gobierno, el horizonte de planteamiento consulta el periodo presidencial establecido por normas constitucionales en cada país” (Burbano, 2011, p. 18).

2.4.2.1.17 SEGÚN EL CAMPO DE APLICACIÓN EN LA EMPRESA:

De operación o económicos.- “Incluye el presupuesto de todas las actividades para el período siguiente al cual se elabora y su contenido a menudo se resume en un estado proyectado de pérdidas y ganancias. En estos presupuestos se pueden incluir”.

- ♣ Ventas-Ingresos operacionales
- ♣ Producción
- ♣ Compras
- ♣ Uso de materiales
- ♣ Mano de obra
- ♣ Gastos operacionales: -Ventas y Mercadeo
-Administrativos (Burbano, 2011, p. 20).

Financieros: “Incluyen el cálculo de partidas y/o rubros que inciden fundamental en el balance. Conviene en este caso destacar el presupuesto de caja o tesorería y el presupuesto de capital, también conocido como de erogaciones capitalizables” (Burbano, 2011, p. 20).

Presupuesto de tesorería.- “Se formula con las estimaciones de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización. También se denomina presupuesto de caja o de efectivo, porque consolida las diversas transacciones relacionadas con entradas de fondos o con salidas de fondos líquidos” (Burbano, 2011, p. 20).

Presupuesto de erogaciones capitalizables.- “Controla las diferentes inversiones en activos fijos. Contendrá el importe de las inversiones en adquisiciones de terrenos,

construcción o ampliación de edificios y compra de maquinaria” (Burbano, 2011, p. 20).

2.4.2.1.18 SEGÚN EL SECTOR EN EL CUAL SE UTILICEN:

Presupuesto del sector público: “Cuantifican los recursos que requieren los gastos de funcionamiento, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales” (Burbano, 2011, p. 20).

Presupuesto del sector privado: “Lo utilizan las empresas privadas como base de planificación de las actividades organizacionales. Carecen de las formalidades jurídicas de los presupuestos públicos y esto les caracteriza como más flexibles” (Burbano, 2011, p. 21).

Presupuesto del tercer sector: “Una organización del tercer sector es una asociación u organización sin ánimos de lucro constituida para prestar un servicio que mejora o mantiene la calidad de vida de la sociedad. Está conformada por un grupo de personas que aportan trabajo voluntario para liderar y orientar la entidad: no busca el lucro personal de ninguno de sus miembros, socios o fundadores” (Burbano, 2011, p. 21).

De acuerdo a Viveros (2013, p. 200) “los presupuestos, se pueden clasificar en cuatro (4) tipos y aunque conforme a la razón fundamental del presente libro se va a profundizar en el de compras, los demás serán descritos con un enfoque resumidos, pero muy serio y completo”.

1. **SEGÚN LA FLEXIBILIDAD:** Dentro de este nivel se ubican los siguientes presupuestos.
 - ♠ **Rígido, estáticos, fijos o asignados.-** Son los establecidos para una actividad precisa y no admiten ajustes y/o modificaciones. Son independientes y no relacionan factores internos o externos de la organización.

♣ Flexibles o Variables: Son los elaborados para multiplicidad de actividades, facilitan los ajustes a los factores internos y externos de la organización, proporcionan un campo claro de adaptación a los cambios de entorno.

2. SEGÚN EL PERÍODO DE TIEMPO: Toma en cuenta los presupuestos.

♣ A corto plazo: Toman como base un año (1), como periodo previamente establecido dentro de la planeación de la organización y definen todas las actividades financieras para este periodo.

♣ A largo plazo: Este estilo de presupuestos enmarca las acciones financieras en periodos de tiempo que llevan varios años, conforman parte de los planes de desarrollo de las organizaciones (Viveros, 2013, p. 201).

3. SEGÚN EL CAMPO DE APLICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN:

Implementan las actividades financieras específicas relacionadas con tareas particulares, dentro de departamentos o divisiones de la organización, llamadas también de operación o económicos y se dividen en:

♣ Presupuestos de Ventas: Son diseñados para programar tanto las actividades comerciales de las empresas, como para establecer metas financieras, dentro de un periodo de tiempo específico, determinado. Este tipo de presupuesto, enfatiza más en las unidades físicas que dentro de la planeación global de la organización. Es el responsable de los datos que posteriormente alimentaran los presupuestos de producción y de compras.

♣ Presupuesto de producción: Contiene el departamento de producción, también cubre la planeación concerniente a la capacidad de las maquinas, volumen de producción y disponibilidad de la planta, programada en un periodo de tiempo específico, como respuesta a las necesidades de ventas. Se divide en:

- Presupuesto de materia prima
- Presupuesto de costo de materia prima
- Presupuesto de otros materiales

♣ Presupuesto de Compras: Es el responsable de la planeación de las adquisiciones en las organizaciones, de su eficiente desempeño depende que el flujo de producción sea continuo y se respondan a las necesidades de suministros identificadas en el presupuesto de producción, se cuente con las unidades suficientes para cubrir los pedidos y se cumpla con las metas establecidas en el presupuesto de ventas. Se divide en:

- Presupuesto de gastos del departamento
- Presupuesto de materiales.

Plantea al presupuesto de compras como “aquel que consolida el abastecimiento en los campos comerciales y de apoyo logístico. El insumo a tener en cuenta para elaborar el pronóstico de compras es el presupuesto de producción y de los estándares técnicos de consumo de insumos por unidad producida” (Ortiz, 2005, citado por Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 56).

“Los pronósticos de compras tienen el soporte de las cantidades requeridas de cada insumo y de las políticas gerenciales trazadas en torno a los inventarios, y deben proporcionar criterios sobre los volúmenes de insumos que habrán de adquirirse, el momento oportuno para ejecutar la acción de compra y el valor de los bienes por adquirir” (Burbano, 2005, citado por Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 56).

A continuación, se relaciona la importancia de los diferentes tipos de presupuestos y su interrelación en la organización.

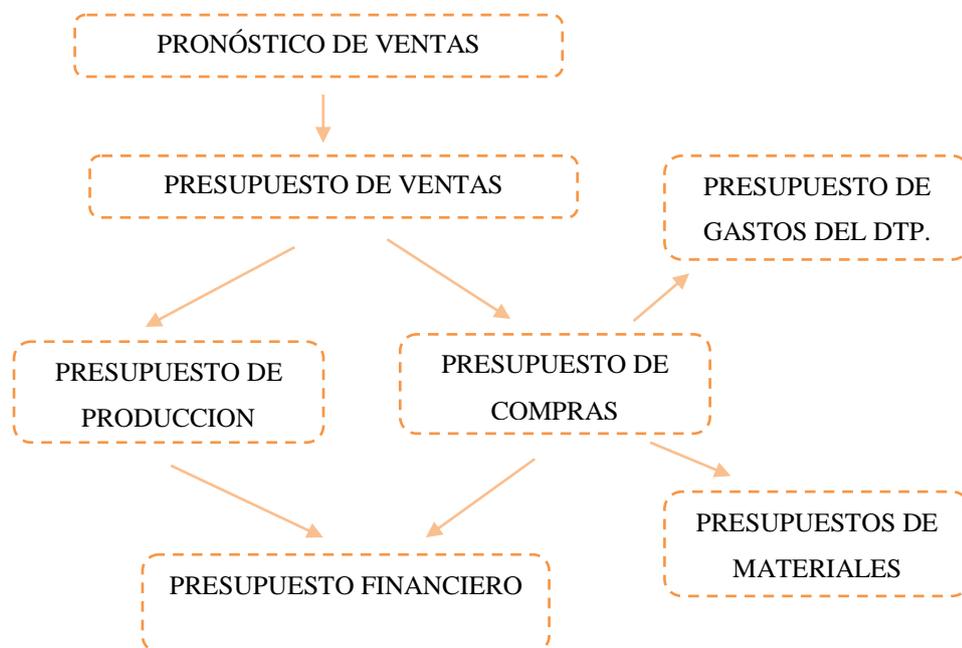


Figura 12: Relación de los tipos de presupuestos
Fuente: (Mercado, 1998, pág. 50, citado en Viveros, 2013, p.201)
Elaborado por: La investigadora

PRESUPUESTO OPERATIVO

Sinisterra and Polanco (2007, p. 194) señala que el “presupuesto operativo es la expresión cuantitativa de los planes de la organización en el corto plazo. Muestra en términos monetarios, los ingresos que generará la organización en una vigencia fiscal, así como los costos y gastos en que deberá incurrir”.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

El presupuesto de gastos de los departamentos de administración y ventas, llamado también presupuesto de gastos de operación. Para su cálculo es importante conocer el comportamiento de cada partida en periodos anteriores, con el fin de determinar su comportamiento de cada partida en periodos anteriores, con el fin de determinar su monto para la vigencia a presupuestar. En este presupuesto, además de los gastos que implicarán desembolsos en efectivo, de deben incurrir todos aquellos que son el resultado de ajustes contables, por depreciaciones y amortizaciones (Sinisterra and Polanco, 2007, p. 194).

Presupuestos Financieros: Es un documento que detalla cómo se obtendrán y gastarán los fondos dentro de un plazo determinado. La presupuestación financiera es un método para especificar qué se debe hacer para lograr la debida implementación de las estrategias. No se debe considerar como un instrumento que sirve para limitar los egresos, sino más bien como un método que sirve para obtener el uso más rentable y productivo de los recursos de la organización. Los presupuestos financieros son la asignación planificada de los recursos de la empresa, basada en los pronósticos del futuro (Suárez and Ferrer, 2008, p. 5).

Presupuestos Financieros: Es un documento que detalla cómo se obtendrán y gastaran los fondos para un periodo específico. Los presupuestos anuales son los más comunes, aunque el periodo para un presupuesto puede variar de un día a más de 10 años. En esencia, elaborar presupuestos financieros es un método para especificar lo que se debe hacer para completar con éxito la implementación de una estrategia. Los presupuestos financieros pueden considerarse como la asignación planeadas de los recursos de una empresa con base en pronósticos del futuro.(Fred, 2008, p. 320).

En mi opinión los presupuestos financieros detallan los ingresos y egresos de un período específico, el presupuesto financiero es uno de los métodos que ayudan a la implementación de estrategias y de la misma manera a la asignación planificada de los recursos de la empresa, basada en los pronósticos del futuro.

Para Valencia (2007, p. 139) el presupuesto es “un elemento muy importante de la planeación, pues por medio de este tenemos la seguridad de contar con los fondos que necesitamos en los programas. Presupuestar promueve un enfoque general, ayuda a revelar los puntos débiles y fuertes de la organización y facilita la toma de decisiones administrativas”.

Presupuesto de efectivo

Para Hill (2006, p. 619) el presupuesto de efectivo es una herramienta primordial en la planeación financiera a corto plazo. Permite al administrador financiero identificar las necesidades y oportunidades financieras a corto plazo. Una función importante del presupuesto de efectivo es ayudar al administrador a examinar la necesidad de contratar préstamo a corto plazo. La idea del presupuesto de efectivo es simple: registrar los estimados de los ingresos (entradas) y los desembolsos de efectivo (salidas). El resultado es un estimado del superávit o déficit de efectivo.

2.4.2.1.19 Elaboración y control de presupuestos de explotación

Para Pere (2000, p. 22) los presupuestos de explotación son “la parte del presupuesto general donde se establecen las previsiones de aquellas partes de la empresa que están directamente relacionadas con las operativas de la organización. Los seis componentes del presupuesto de explotación son: El presupuesto de ventas, el de compras, el de inventarios finales, el de coste de las ventas y el de los gastos de explotación y la cuenta de resultados presupuestada”.

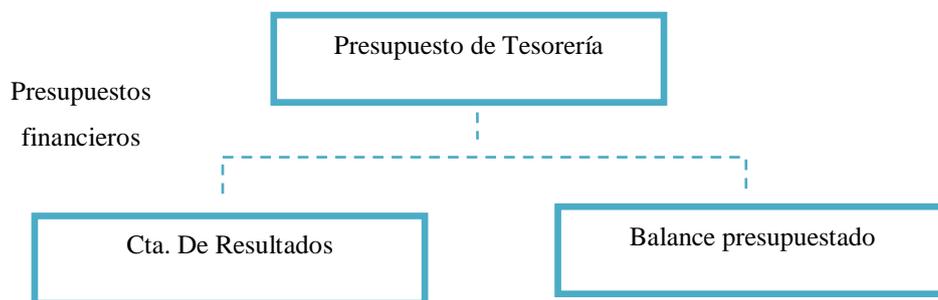


Figura 13: Esquema de elaboración del presupuesto general para una Empresa Comercial.

Fuente: Pere (2000, p. 22).

Elaborado por: La investigadora

Presupuesto de ventas.- “Este presupuesto es general se expresa tanto en unidades monetarias como en unidades físicas, se prepara por líneas de producto y se detalla por trimestres o incluso por meses. Normalmente se incluye en él también las condiciones de venta, con el fin de determinar las entradas de dinero previstas por ese concepto” (Pere, 2000, p. 22).

Presupuesto de compras.- “En una empresa comercial, el total de unidades a comprar, por línea de productos, será la suma de las ventas previstas más la previsión de existencias finales menos las existencias iniciales, es decir”:

$$\text{Compras} = \text{Ventas} + E_f - E_i$$

(Pere, 2000, p. 22).

Presupuesto - Gastos de explotación.- “Este presupuesto depende de varios factores cuyo comportamiento deberá considerarse en el momento de la elaboración; así, por ejemplo: las fluctuaciones mensuales en el volumen de ventas influyen directamente en muchos de los gastos de la explotación (por ejemplo las comisiones de los vendedores y los gastos de distribución). Otros gastos no sufren variación alguna, por ejemplo: alquileres, seguros, etc” (Pere, 2000, p. 22).

Para Burbano (2011, p. 15) el control presupuestario es “la manera de mantener el plan de operaciones dentro de los límites preestablecidos. Mediante este, se comparan los resultados reales frente a los presupuestos, se determinan las variaciones y se suministran a la administración elementos de juicio para la aplicación de acciones correctivas”.

Sin presupuesto al dirección de una empresa no sabe hacia cual meta dirigirse, no puede precisar los campos de la inversión que merecen financiarse, puede incurrir en la administración incorrecta de los recursos económicos, no tiene bases sólidas para emplear la capacidad instalada de producción y no dispone de la información requerida para medir el cumplimiento de los objetivos. La ausencia de presupuestos imposibilita evaluar los resultados conseguidos en cuanto a ventas, abastecimientos, producción, y/o utilidades (Burbano, 2011, p. 15).

2.4.2.1.20 Etapas de la preparación del presupuesto

Burbano (2011, p. 39) señala que “bien sea en el caso en que la empresa ya tenga implantado el sistema del presupuesto con herramienta de planeamiento y control, o que se trate de implementa, se deben considerar las etapas siguientes en su preparación”.

1. Pre iniciación
2. Elaboración del presupuesto
3. Ejecución
4. Control
5. Evaluación

Primera Etapa: Pre iniciación

En esta etapa se evalúan los resultados obtenidos en vigencias anteriores, señalizan las tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado, márgenes de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado y otros), se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnóstico contribuye a sentar los fundamentos del planeamiento, estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tomar decisiones en los campos siguientes:

- ♣ Selección de las estrategias competitivas: liderazgo en costo y/o diferenciación.
- ♣ Selección de las opciones de crecimiento: intensivo, integrado o diversificado (Burbano, 2011, p. 39).

Segunda Etapa: Elaboración del presupuesto

Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa la etapa durante la cual estos planes adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales. Entonces, se procede según las pautas detalladas a continuación.

- ♣ En el campo de las ventas, su valor dependerá de las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios. Para garantizar el calce de los objetivos mercantiles, y tomaran decisiones inherentes a los medios de distribución, los canales promocionales y la política crediticia.

- ♣ En el área de producción, se programaran las cantidades a fabricar o ensamblar, según los estimativos de ventas y en las políticas que regulan los niveles de inventarios de materia prima insumos o componentes (Burbano, 2011, p. 39).

Tercera Etapa: Ejecución

La ejecución es la puesta en marcha de los planes, con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados. El comité de presupuestos se debe constituir como el principal impulsor, debido a que si sus miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros y humanos colocados a su disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas.

En esta etapa, el director de presupuestos tiene la responsabilidad de prestar colaboración a las jefaturas, con el fin de asegurar el logro de los objetivos que se consagraron en los planes. Igualmente, debe presentar informes de ejecución periódicos, de acuerdo con las necesidades de cada área y con sus metas propuestas (Burbano, 2011, p. 39).

Cuarta Etapa: Control

El presupuesto es una especie de termómetro para medir la ejecución de todas y cada una de las actividades empresariales. Sin embargo, sin concurso sería incompleto si no se incorpora esta etapa de control, en la cual mediante el monitoreo, seguimiento y acompañamiento en tiempo real, se puede determinar hasta qué punto puede marchar la empresa con el presupuesto como patrón de medida. De esta forma, mediante el ejercicio cotidiano del control, se comparan los pronósticos con la realidad. Entre las actividades más importantes para realizar en esta etapa, se detalla las siguientes:

1. Preparar informes de ejecución del presupuesto, por áreas y acumulados, que comparen numérica y porcentualmente lo real y lo presupuestado.
2. Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas entre lo previsto y lo ocurrido (Burbano, 2011, p. 39).

Quinta Etapa: Evaluación

Al finalizar el periodo para el cual se elaboró el presupuesto, se prepara un informe crítico de los resultados obtenidos que contendrá no solo las variaciones sino el comportamiento de todas y cada una de las funciones y actividades empresariales. Es necesario analizar las fallas en cada una de las etapas iniciales y reconocer los logros. Esta retroalimentación es muy

importante para las áreas, así serán conscientes de su desempeño y podrán tomar las medidas necesarias (Burbano, 2011, p. 39).

Etapas del presupuesto

ETAPA	DESCRIPCION	CONTENIDO
1	Inicio del proceso de confección del presupuesto	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación de objetivos e instrucciones • Entrega del dossier presupuestario • Comunicación del calendario o planning del presupuesto • Definir la estructura de los diferentes presupuestos.
2	Elaboración de los presupuestos operativos	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar el contenido del presupuesto • Confeccionar cada presupuesto operativo
3	Negociación de los presupuestos	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar los presupuestos operativos de los diferentes responsables. • Realizar las entrevistas y reuniones previstas
4	Obtención de presupuestos	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener los presupuestos operativos de los diferentes responsables • Consolidar los presupuestos operativos para obtener el presupuesto final
5	Aprobación	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones de aprobación final • Revisión del presupuesto
6	Seguimiento y control	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar los plazos y forma de análisis de las desviaciones • Realizar las reuniones oportunas para analizar las desviaciones
7	Actualización de datos	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar la situación • Actualizar el presupuesto si es necesario

Figura 14: Etapas del presupuesto

Fuente: (Muñiz,2009,p.70).

Elaborado por: La investigadora

Para Rincón (2011, p. 4) el presupuesto, “es una guía continua que debe ser controlado y evaluado continuamente. Cada año debe evaluarse el presupuesto anterior y planificar el nuevo presupuesto”.

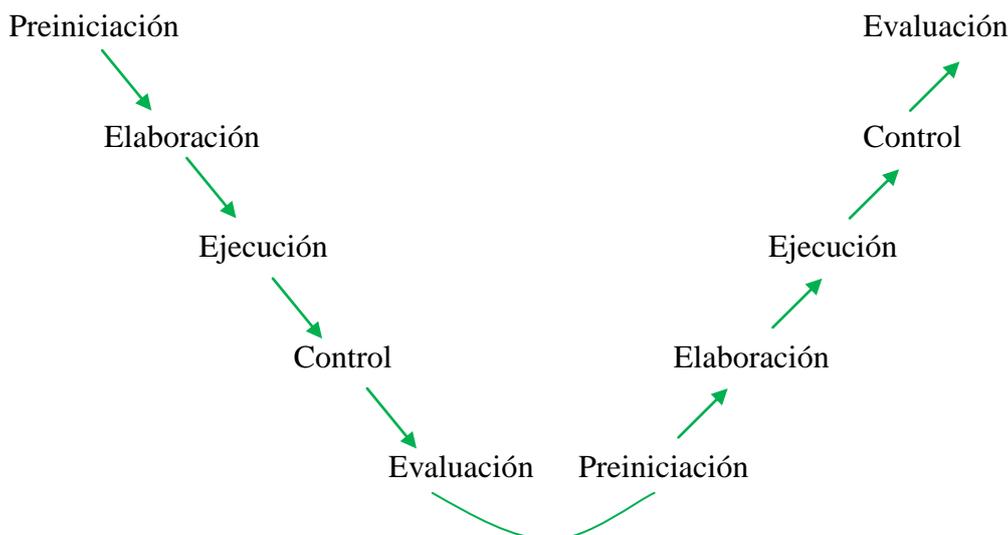


Figura 15: Etapas para elaboración del presupuesto.

Fuente: Rincón (2011, p. 5).

Elaborado por: La investigadora

EL CICLO PRESUPUESTARIO

De acuerdo a (Martner, 2004, p. 40) “el presupuesto se elabora, ejecuta y controla a través de un proceso, llamado ciclo presupuestario, que tiene lugar en un periodo determinado y cubre distintas etapas o fases principales”.

El ciclo presupuestario incluye, principalmente, las siguientes etapas:

1. Formulación
 - a) Programación
 - b) Presentación
2. Discusión y aprobación
3. Ejecución
4. Contabilidad y control
5. Evaluación

Estas se realizan, por lo general, en el curso de dos y medio años; la ejecución se hace dentro del llamado “año fiscal”, que en la mayoría de los países coinciden con el año civil (Martner, 2004, p. 40).

En mi opinión para la buena elaboración del presupuesto se debe cumplir con las fases de preiniciación o planeación, elaboración del presupuesto, ejecución, control y evaluación del mismo, de esta manera al finalizar el proceso

presupuestal se obtendrán las herramientas necesarias para el buen desarrollo financiero dentro de la organización.

2.4.2.2 Marco Conceptual de la variable dependiente

2.4.2.2.1 Análisis Financiero:

De acuerdo a Rosillón (2009, p. 8) el análisis financiero representa un instrumento fundamental en la labor del gerente financiero, ya que es el mecanismo para evaluar la situación de la organización en relación a liquidez, solvencia, eficiencia en las operaciones, nuevas estrategias de ventas, cobranzas, la necesidad de financiamiento y el rendimiento generado; así como también, permite verificar si los objetivos financieros alcanzados están acordes con lo planificado.

El análisis financiero se lo enfoca como un proceso que consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros, para generar una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones; puesto que, la información registrada en los estados financieros por sí sola no resulta suficiente para realizar una planificación financiera pertinente o analizar e interpretar los resultados obtenidos para conocer la situación financiera de la empresa (Rubio, 2007 citado por Rosillón, 2009, p. 6).

El análisis financiero es un instrumento disponible para la gerencia, que sirve para predecir el efecto que pueden producir algunas decisiones estratégicas en el desempeño futuro de la empresa; decisiones como la venta de una dependencia, variaciones en las políticas de crédito, en las políticas de cobro o de inventario, así como también una expansión de la empresa a otras zonas geográficas (Brigham y Houston, 2006, citado por Rosillón, 2009, p. 6).

En base al análisis financiero, en mi opinión se obtienen resultados que ayudan y sirven de apoyo a la administración para tomar decisiones adecuadas dentro del ámbito económico financiero, a base de análisis de los estados financieros, razones financieras, entre otras herramientas que permiten el análisis e interpretación de resultados.

2.4.2.2 Indicadores Financieros:

El análisis de las razones financieras “permite comparar de un modo comprensivo una compañía con otras empresas de la misma industria. Las razones financieras se emplean para medir la rentabilidad, la utilización de los activos, la liquidez y la utilización de deudas” (Hill, 2008, p. 52).

Los indicadores financieros “constituyen el resultado de las prioridades financieras tradicionales, relacionando los elementos del balance general y del estado de resultados; es así como permiten conocer la situación de la empresa en lo que respecta a liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad” (Pacheco, 2002, citado por Rosillón, 2009, p. 611).

A juicio de Rosillón (2009, p. 8) actualmente, “en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas”.

Los indicadores financieros en mi opinión, son instrumentos que ayudan a medir e interpretar los resultados obtenidos en los estados financieros de la empresa, y de esta manera se puede tomar decisiones de acuerdo a los resultados obtenidos, además ayudan a prevenir desequilibrios económicos financieros en la organización.

2.4.2.3 Liquidez:

Muchos autores hacen referencia a la liquidez, pocos a la solvencia, pero algunos refieren el concepto de liquidez con el término de solvencia (Rubio, 2007); razón por la cual es necesario distinguir entre estas definiciones; pues, la liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo (Rosillón, 2009, p. 8).

Rosillón (2009, p. 8) describe que “para una empresa tener liquidez significa cumplir con los compromisos y tener solvencia refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación”.

Sin embargo, para (Gitman, 2003) “la liquidez se mide por la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo en la medida que se vencen”.

Se considera que “la liquidez está referida a la solvencia de la posición financiera general de la organización, lo que se traduce en la facilidad que tiene la empresa para pagar sus deudas” (Rosillón, 2009, p. 9).

Se define a la liquidez como “la facilidad con la cual puede disponerse de los activos y convertirse en efectivo, sin incurrir en pérdidas significativas de valor. La evaluación de la capacidad de las empresas para cumplir con sus compromisos financieros en el horizonte temporal, ha conducido a diferenciar entre la liquidez o solvencia a corto plazo y el apalancamiento o solvencia de largo plazo” (Nava and Martínez, 2012, p. 74).

PROBLEMA	TÉCNICAS DE ANÁLISIS	MEDIDAS A TOMAR
Poca Liquidez	Activo circulante/Pasivo Circulante	Ampliar Capital
	Realizable +Disponible/Pasivo Circulante	Venta inmovilizado
	Disponibles/Pasivo Circulante	Reconversión deuda
	$(\text{Disponibles/Pagos año}) \times 365$	Mejorar ciclo de maduración y de caja
	Presupuesto de caja	Aplazar pagos
	cuadro de financiación	
	Registro Aceptaciones impagadas	
	Fondo de Maniobra necesario	
	Fondo de Maniobra/Activo	
	Fondo de Maniobra/Deudas a corto plazo	
Fondo de Maniobra/Ventas		

Figura 16: Problema económicos- financieros, indicadores y medidas.

Fuente: (Amat, 2005,P.157)

Elaborado por: La investigadora.

En mi opinión la liquidez significa cumplir con las obligaciones y tener la disponibilidad para cumplir con ciertos compromisos, es decir a través de la liquidez se mide la capacidad que tienen la entidad para pagar sus obligaciones en un tiempo oportuno, es decir antes de su vencimiento.

2.4.2.2.4 Métodos de Evaluación:

Para Sánchez and Millán (2012, p. 92) “es necesario comprender que la medición del riesgo de liquidez ayuda a efectuar una gestión integral de la estructura de activos, pasivos y posiciones fuera de balance de la entidad, al estimar y controlar el grado de exposición, con el objeto de protegerse de eventuales cambios que ocasionen pérdidas”.

Es necesario establecer un procedimiento adecuado para realizar la evaluación teniendo en cuenta la **Gestión de Activos y Pasivos (GAP)** que determine el nivel de exposición a eventuales problemas futuros en materia de liquidez, a través de la medición y control de diferentes eventos que afecten la liquidez, tal es el caso del riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo operativo, reputacional, entre otros, ya que estos tienen implicaciones directas sobre la liquidez. (Vento y Ganga, 2009 citado por Sánchez and Millán, 2012, p. 91).

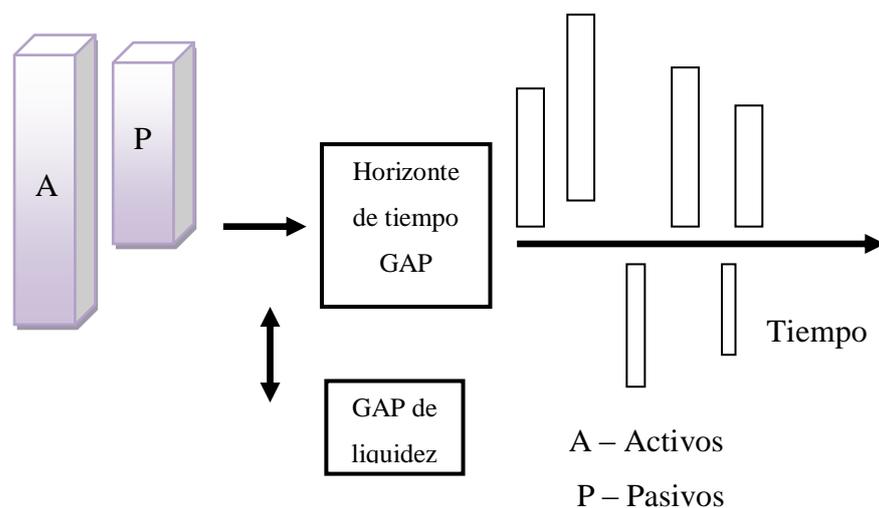


Figura 17: GAP de liquidez.

Fuente: (Besis, 2002, citado por Sánchez and Millán, 2012, p.91)

Elaborado por: La investigadora.

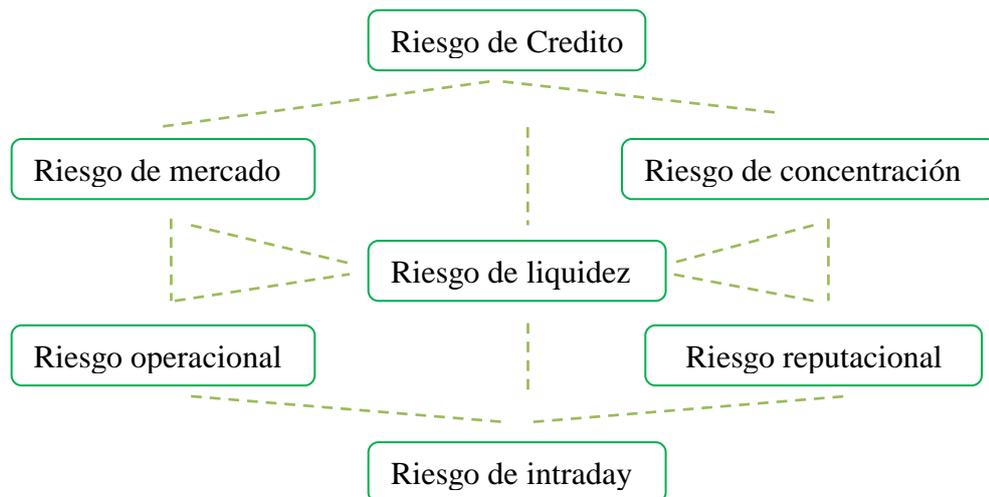


Figura 18: Relación entre liquidez y otros riesgos.

Fuente: (Vento y Ganga, 2009, cita por citado por Sánchez and Millán, 2012, p.91).

Elaborado por: La investigadora.

Los autores plantean en su trabajo la crucial importancia de la liquidez para el normal funcionamiento de los mercados y del sector financiero, así como los vínculos entre la financiación y el riesgo de liquidez, la interrelación con el riesgo de crédito, los efectos reputacionales sobre la liquidez, expresan que el riesgo de liquidez no es un “riesgo aislado” como el de crédito o el de mercado (aunque el riesgo de crédito se presenta a menudo como una escasez de liquidez cuando los reembolsos programados del crédito se incumplen), sino un “riesgo emergente”, con características intrínsecas, que puede ser desencadenado o exacerbado por otros riesgos financieros y operacionales en el negocio financiero (Sánchez and Millán, 2012, p. 91).

2.4.2.2.5 *Flujo de Efectivo:*

“Es la escogencia de la combinación de recursos financieros que auspiciaran la operación regular de la organización y sus planes de desarrollo a un futuro inmediato” (Ortiz, 2005, citado por Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 55).

Se establece que los flujos de efectivo miden la gestión financiera empleada y evitan la tendencia de fondos excesivos, los cuales a su vez pueden orientarse hacia alternativas de inversión temporal que reporten beneficios financieros adicionales. El flujo de efectivo aunado al conocimiento tributario de cada país permite determinar los resultados, así como la medición de la situación financiera en periodo corto de tiempo. Cabe destacar que los resultados obtenidos en un flujo de efectivo son aproximaciones debido a que pueden existir factores externos que varíen

los mismos (Burbano, 2005, citado por Petit, Marquez, and Gonzalez, 2011, p. 55).

“El Estado de Flujos de Efectivo es aquel Estado Financiero que proporciona información útil que permite evaluar la capacidad de la organización para generar efectivo y equivalente de efectivo. De tal forma, esta información, previamente clasificada en actividades de operación, inversión y financiamiento, permite analizar y planificar el uso y la administración del efectivo” (Becerra, 2006, p. 9).

Para el mejor entendimiento y análisis del Estado de Flujos de Efectivo, es necesario revisar preliminarmente algunos conceptos, los mismos que se describen a continuación:

- a) Efectivo: Es la partida del Balance General que incluye el dinero en efectivo, tanto billetes como monedas, y los depósitos a la vista que las empresas mantienen en el sistema financiero.
- b) Equivalentes de efectivo: Se incluye en este rubro las inversiones calificadas como de corto plazo y que son consideradas altamente líquidas; es decir, que se pueden convertir en efectivo con facilidad (en importes conocidos) y, por otro lado, que no se encuentran expuestas a riesgos de cambios significativos en su valor.
- c) Flujos de efectivo: Son los cobros o entradas y los pagos o salidas que se realizan en las transacciones de una empresa, empleando para ello el efectivo y/o el equivalente de efectivo (Becerra, 2006, p. 9).

La información que brinda este estado ayuda a los usuarios a reducir la incertidumbre y respalda el proceso de toma de decisiones en una entidad; se caracteriza por su exactitud, por la forma en ser estructurada y presentada. Este estado brinda información que permite a los respectivos usuarios a seguir en la línea de los objetivos trazados, prever situaciones y enfrentar dificultades que puedan presentarse a pesar de que todo esté planeado. Esto mejora la gestión empresarial, dado la toma de decisiones más acertadas (Soto, 2007, p. 114).

El Flujo de efectivo en mi opinión es un método que permite controlar la liquidez de una entidad financiera, puesto que éste registra las entradas y salidas de dinero, y ayudan a determinar de una manera eficiente y eficaz la disponibilidad de efectivo que tienen la entidad financiera para cumplir con sus obligaciones.

2.4.2.2.6 Índices Financieros

“Se utiliza una razón o índice que relaciona entre sí los elementos de información financiera reflejados en los estados financieros y de esta forma, se logra evaluar la condición y desempeño financiero de la empresa” (Horne, 2003, citado por Rosillón, 2009, p. 611).

El método de cálculo de los indicadores financieros es el procedimiento de evaluación financiera más conocido y amplio; puesto que consiste en combinar o relacionar entre sí dos elementos que representan datos registrados en los estados financieros, con el fin de obtener un resultado que permite inferir acerca de aspectos que caracterizan dicha relación los indicadores financieros su ministran gran información acerca del funcionamiento y posición financiera de la empresa, básicamente cuando se calculan para una serie de períodos, esto permite determinar promedios y tendencias y también cuando son comparados entre varias empresas del mismo ramo; pues, sólo a través de los indicadores financieros es posible la comparabilidad de empresas de una misma actividad in distintamente de su tamaño (Rosillón, 2009, p. 611).

“Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad” (Rosillón, 2009, p. 8).

“Los indicadores específicos que miden la liquidez y solvencia en una empresa son el capital de trabajo, la razón circulante y la razón prueba del ácido, que reflejan la capacidad de pago de la deuda circulante a corto plazo” (Rosillón, 2009, p. 614).

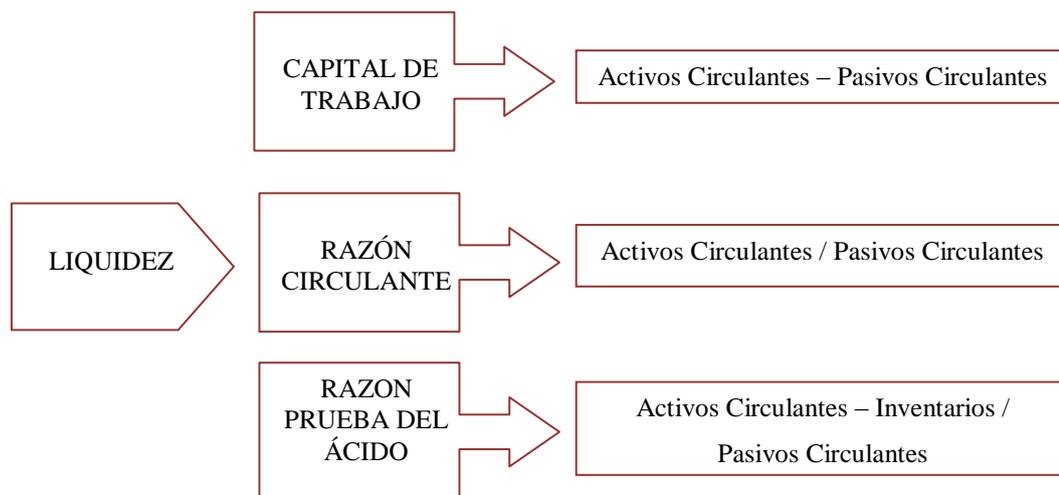


Figura 19: Indicadores de liquidez.

Fuente: (Rosillón, 2009, p. 614).

Elaborado por: La investigadora

El capital de trabajo se refiere a la inversión que realiza una organización en activos circulantes o a corto plazo: efectivo, valores realizables, inventario. Esto se traduce en que el capital de trabajo incluye todos los recursos que destina una empresa diariamente para llevar a cabo su actividad productiva, referidos tanto a activos circulantes como a pasivos circulantes; cuya diferencia da lugar al denominado capital de trabajo neto (Brigham y Houston, 2006, citado por Rosillón, 2009, p. 614).

Sin embargo, algunos autores consideran que el capital de trabajo más que un indicador es una medida de la liquidez general de la empresa (Gitman, 2003, citado por Rosillón, 2009, p. 614); ya que mientras mayor es el margen en que los activos circulantes cubren los compromisos a corto plazo mayor es la capacidad de pago generada por la empresa para la cancelación de las deudas a su vencimiento; esto se fundamenta en que los activos circulantes constituyen entradas de efectivo y los pasivos circulantes, desembolsos de efectivo; entonces, resulta necesario disponer de capital de trabajo para garantizar el efectivo requerido para responder con el pago de las deudas contraídas al momento de su vencimiento.

La razón circulante permite determinar la capacidad de la empresa para cancelar sus deudas en el corto plazo relacionando los activos circulantes con los pasivos circulantes. El gerente financiero debe tener en cuenta que no siempre una razón circulante alta significa disponibilidad del efectivo requerido para las operaciones; ya que sí el inventario no puede ser vendido o las ventas a crédito no son cobradas a tiempo para obtener el efectivo requerido, entonces el alto valor expresado por la razón circulante puede ser incierto (Brigham y Houston, 2006 citado por Rosillón, 2009, p. 614).

Rosillón (2009, p. 614) indica que una organización al presentar problemas financieros, comienza a implementar medidas como cancelar sus compromisos con mayor lentitud o solicitar préstamos a la banca, de esta manera el pasivo circulante se incrementa más rápidamente y se ubica por encima del activo circulante, esto hace que la razón circulante comience a disminuir, lo cual resulta desfavorable para cualquier actividad empresarial; pues, este es el indicador de liquidez y solvencia más confiable por expresar la tenencia de efectivo.

Por su parte, **la razón prueba del ácido** mide la suficiencia o no que posee la empresa para pagar en forma inmediata sus deudas en un momento dado; es similar a la razón circulante excepto que excluye el inventario, el cual es un activo menos líquido que el resto de los activos circulantes (Rosillón, 2009, p. 615).

La importancia de determinar los indicadores de liquidez en una empresa radica en que proporcionan la información acerca del nivel de liquidez que posee la misma; pues se puede presentar una situación de iliquidez, en la cual la organización no dispone de efectivo para la cancelación de sus obligaciones, cuya situación es contraproducente a los objetivos de la gestión financiera (Rosillón, 2009, p. 615).

La iliquidez acarrea consecuencias que implican limitaciones en la capacidad de pago de deudas y en el proceso de toma de decisiones financieras acertadas, disminución del nivel de actividades operativas, venta forzada de activos necesarios para el proceso productivo; aunado a que se puede producir una disminución en la rentabilidad, el no aprovechamiento de oportunidades de expansión, descontrol en las operaciones, inversiones y hasta puede llevar la empresa a la quiebra (Rosillón, 2009, p. 615).

Para Fontalvo, Granadillo, and Vergara (2012, p. 321) los indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por sí solos no tienen mayor significado; sólo cuando son relacionados unos con otros y son comparados con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, se pueden obtener resultados significativos y sacar conclusiones sobre la situación financiera real de la empresa.

Los indicadores de liquidez surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes. Determinan qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones a menos de un año (Fontalvo, Granadillo, and Vergara, 2012, p. 321).

Indicador	Ecuación
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \times 100 \quad (1)$
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} \times 100 \quad (2)$
Razón de liquidez	$\frac{\text{Banco} + \text{Caja}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad (3)$

Figura 20: Indicadores de liquidez

Fuente: (Fontalvo, Granadillo, and Vergara 2012, p.321)

Elaborado por: La investigadora

Suárez and Ferrer (2008, p.91) indican que comúnmente se recurre a indicadores financieros para obtener tal información, tanto, que han sido considerados como importantes herramientas de análisis y, además, como pilares fundamentales para la toma de decisiones empresariales.

Thierauf (1991) dice que siempre ha existido y sigue existiendo una conciencia en la sociedad que la información precisa y oportuna es un recurso vital para cualquier empresa; muchos miembros de la alta gerencia están descubriendo que la información es una fuente de fuerza competitiva, dándoles la habilidad de actuar más rápido que la competencia en momentos críticos.

En lo anteriormente expuesto, se nota que tanto Beltrán (1998) como Abad, Arango y Pacheco (2002), mencionan una importante herramienta: los indicadores de control de gestión. Particularmente, este último autor mencionado, dice que un indicador numérico es la relación entre dos o más datos significativos, que tienen un nexo lógico entre ellos, y que proporcionan información sobre aspectos críticos o de importancia vital para la conducción de la empresa. Agrega además, que responde a dos principios básicos de gestión: “lo que no es medible no es gerenciable y el control se ejerce a partir de hechos y datos” (Suárez and Ferrer, 2008, p. 93).

En este mismo orden de ideas, Pacheco (2002) menciona que los indicadores son un instrumento básico de las prácticas directivas para el control y el despliegue de las estrategias en cada una de las áreas funcionales de las empresas: producción, mercadeo, recursos humanos y finanzas. Una práctica común dentro de muchas organizaciones consiste en

aplicar indicadores en cada una de las mencionadas áreas (Suárez and Ferrer, 2008, p. 93).

Ratios de liquidez

De acuerdo a Amat (2005, p. 59) “para diagnosticar la situación de liquidez de la empresa, es decir, la posibilidad de poder hacer frente a sus pagos a corto plazo, además de confeccionar el tesado de flujos de tesorería, ya sea historio o previsional, se puede utilizar los ratios siguientes”.

- ♣ **Ratio de liquidez:** Es igual al activo circulante dividido por el exigible a corto plazo. El exigible a corto plazo, también denominado pasivo circulante, está integrado por las deudas a corto plazo.

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

Para que la empresa no tenga problemas de liquidez el valor del ratio de liquidez ha de ser próximo a 2, aproximadamente, o entre 1,5 y 2. En caso de que este ratio sea menor que 1,5, indica que la empresa puede tener mayor probabilidad de hacer suspensión de pagos. Quizá podría pensarse que con un ratio de liquidez de 1 ya se atenderían sin problemas las deudas a corto plazo.

- ♣ **Ratio de Tesorería:** Es igual al realizable más el disponible, dividido por el exigible a corto plazo.

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

Para no tener problemas de liquidez, el valor de este ratio ha de ser de 1, aproximadamente. Si es menor de 1, la empresa puede hacer suspensión de pagos por no disponer de los activos líquidos suficientes para atender los pagos. Si el ratio de tesorería es muy superior a 1, indica la posibilidad de que se tenga un exceso de activos líquidos y por tanto, se esté perdiendo rentabilidad de los mismos.

- ♣ **Ratio de Disponibilidad:** Es igual al disponible dividido por el exigible a corto plazo. Al disponible también puede añadirse aquellas

inversiones financieras temporales que la empresa podría convertir en dinero en uno o dos días.

$$\text{Ratio de disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

Este ratio, al igual que el anterior, también recibe la denominación de prueba de ácido, o acid test, en inglés. Es difícil estimar un valor ideal para este ratio, ya que el disponible (sin incluir aquellas cuentas bancarias que no sean de libre disposición por estar afectadas a garantías) acostumbra a fluctuar a lo largo del año y por tanto, se ha de procurar tomar un valor medio. No obstante, se puede indicar que si el valor del ratio es bajo, se puede tener problemas para atender los pagos. Por el contrario, si el ratio de disponibilidad aumenta mucho, pueden existir disponibles ociosos y por tanto, perder rentabilidad los mismos. Como valor medio óptimo se podría indicar para este ratio el de 0,3, aproximadamente. de todas formas, tal y como se ha indicado anteriormente, vale la pena complementar este análisis con el presupuesto de caja, ya que facilita información sobre si se pueden atender con holgura pagos importantes, tales como pagos dobles, por ejemplo.

En empresas que no tengan una fuerte estacionalidad en sus cobros y pagos, este ratio puede complementarse con el de días de disponible para hacer frente a los pagos. Se trata de un ratio que se calcula dividiendo el disponible por los pagos, por todos los conceptos, que se efectúan en un año y multiplicación por 365:

$$\text{Días de disponible para hacer frente a los pagos} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pagos Anuales}} \times 365$$

- ♠ **Ratio de fondo de maniobra:** Estos ratios se calculan dividiendo el fondo de maniobra (activos circulantes menos deudas a corto plazo) por los activos o por las deudas a corto plazo.

$$\text{Fondos de maniobra sobre activo} = \frac{\text{Ratio de fondo de maniobra}}{\text{Activo}}$$

2.4.2.2.7 Proyecciones Financieras

Para Bárbara & César (2006, p. 119) “la proyección financiera consiste en plasmar numéricamente, a través de los estados contables disponibles (cuenta de Resultados y Balance), la evolución futura de la empresa, con el objetivo de conocer su viabilidad y permanencia en el tiempo”.

Las proyecciones financieras a largo plazo para (Bárbara & César, 2006, p. 119) “son utilizadas, bien a nivel interno para conocer la buena marcha de la empresa y adecuación de sus objetivos a largo plazo, bien a nivel externo para presentar el plan de la empresa y su viabilidad económica ante posibles financiadores”.

“La proyección financiera ha de realizarse como mínimo para un periodo de tres años, con el fin de que pueda percibirse claramente su evolución, y máxima de 10 años, debido a que el grado de fiabilidad de las proyecciones a muy largo plazo es reducido y de poca utilidad” (Bárbara & César, 2006, p. 119).

De acuerdo a Martos (2013, p. 9) las proyecciones financieras de una compañía son una herramienta de planificación que permiten estimar los resultados que pueden obtener en el futuro una sociedad, un grupo, una línea de negocio, basándose tanto en los datos históricos como en la evolución prevista en el futuro de una serie de variables en función de una serie de hipótesis establecidas. Las hipótesis utilizadas permiten traducir en términos económicos la estrategia financiera de la empresa de manera que esta quede reflejada en sus proyecciones financieras.

El hecho de que una empresa prepare proyecciones financieras indica un interés por anticipar la evolución posible del negocio en función de la evolución de determinadas variables de manera que se puedan tomar decisiones estratégicas materializadas a través de acciones concretas. Qué duda cabe que unas buenas proyecciones financieras deben ser una herramienta clave en la toma de decisiones de todo tipo.

“La proyección financiera a largo plazo es muy relevante, puesto que financieramente permite un mayor control y uso de todos los recursos económicos y monetarios de la empresa, aun por los efectos negativos que las causas externas no controlables puedan ocasionar a la empresa” (Toro, 2010, p. 288).

En base a las definiciones expuestas por los autores acerca de las proyecciones financieras, mi opinión es que: mediante los pronósticos financieros se puede conocer los resultados financieros que se obtendrán a futuro, los mismos que ayudarán a una adecuada toma de decisiones y prevención de riesgos que podrían perjudicar a la entidad.

Estados financieros proyectados

Para Álvarez (1988, p. 91) todas y cada una de las partidas que conforman el estado de resultados y balance general, deben ser proyectadas para poder determinar el presupuesto. El punto de partida del mismo serán las proyecciones que se realicen.

Los estados financieros proyectado son una técnica básica para implementar estrategias porque permite a la organización estudiar los resultados esperados de diversas acciones y enfoques. Este tipo de análisis se puede utilizar para pronosticar las consecuencias de diversas decisiones en la implementación. Unos Estados Financieros pro forma permiten a las organizaciones calcular las razones financieras proyectadas de acuerdo con diversos escenarios para implementar estrategias. Las razones financieras, cuando se comparan con los años anteriores y los promedios de la industria, ofrecen información valiosa en cuanto a la viabilidad de diversos enfoques para la implementación de estrategias (Suárez & Ferrer, 2008, p. 92).

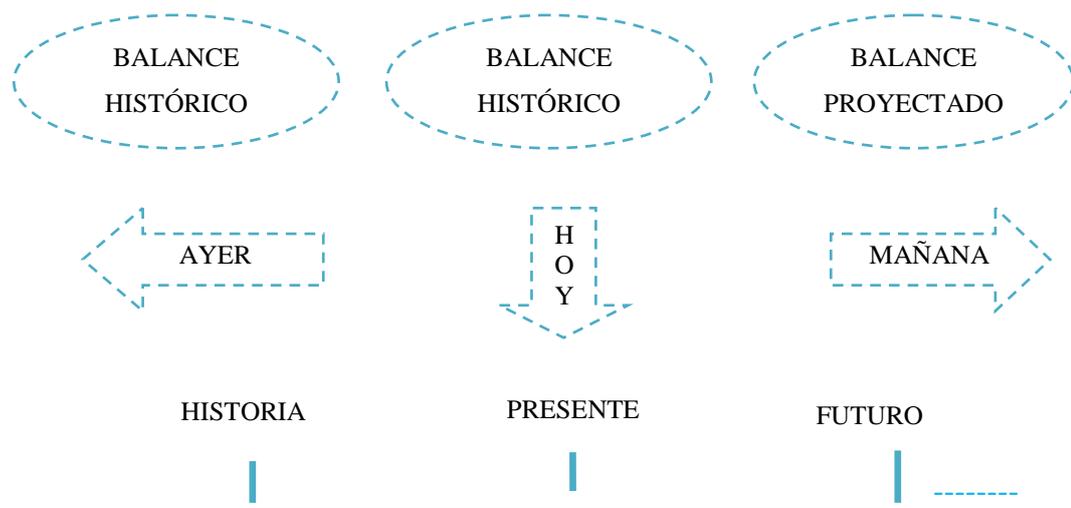


Figura 21: Enfoques de tiempos de la información productiva y financiera.

Fuente: Rincón (2011,p.4)

Elaborado por: La investigadora

2.4.2.2.8 Análisis financiero:

Para Restrepo and Vanegas (2009, p. 46) el análisis financiero y la estructura de balance tradicionalmente se ha llevado a cabo con el cálculo de diferentes índices de propósito específico, como se ilustra en García (1993) y Ortiz (2003), quienes presentan la técnica de análisis y diagnóstico de la situación financiera de la empresa bajo el cálculo e interpretación de la tendencia de los diferentes indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

El análisis mediante índices permite comparar la situación de una empresa, tomando como referencia el comportamiento del sector a que pertenece, eliminando los sesgos al permitir tratar conjuntamente empresas de diferente tamaño y en su capacidad para controlar las características de la industria (Barnes, 1987, citado por Restrepo and Vanegas, 2009, p. 46).

Balance Score Card:

El “BSC permite transformar las metas y estrategias de la empresa en objetivos e indicadores concretos, organizados en las cuatro áreas fundamentales, facilitando la adaptación del modelo de gestión a las necesidades del administrador dentro del ámbito competitivo” (Fernández, Gago e Urrutia, 2003, citado por Manrique, Guerra, and Colomina, 2010, p.147).

Las medidas financieras tradicionales basadas en hechos pasados siguen siendo importantes, pero ante la necesidad de invertir a largo plazo en la construcción de capacidades sostenibles y en las relaciones con los clientes, se requiere de medidas que permitan guiar y evaluar la manera en que las empresas de la era de la información crean valor con sus clientes, proveedores, procesos, tecnología e innovación (Martinsons, Davison y Tse, 1999; Albright, Burgess, Hibbets y Roberts, 2010, citado por Manrique, Guerra, and Colomina, 2010, p. 147).

Para Manrique, Guerra, and Colomina (2010, p. 148) “el Balanced Scorecard complementa las medidas financieras del desempeño pasado, con medidas que dirigen el desempeño futuro. Sus objetivos y medidas se derivan de la visión y estrategia de la organización y visualizan el desempeño organizacional desde cuatro perspectivas: financiera, clientes, procesos internos de negocio y aprendizaje y crecimiento”.

Manrique, Guerra, and Colomina (2010, p. 148) señala que los mismos autores describen éstas cuatro perspectivas han sido probadas con éxito en una gran variedad de compañías e industrias, se deben considerar como una “plantilla” y no como un “traje a la medida; ya que existen evidencias de empresas de su implementación con menos perspectivas de las propuestas en origen (Kaplan y Norton, 1996), o el caso de otros autores que mencionan que de la puesta en práctica de este instrumento ha demostrado que puede ser necesario añadir una nueva perspectiva para mostrar aspectos sectoriales de la empresa (Ballarin y Dávila, 1996; Campos, Muñoz, Norverto y Zornoza, 2000; Millán y Muñoz, 2002; Albright, Burgess, Hibbets y Roberts, 2010), en apoyo a la asignaciones de recursos, planeación y presupuestos, establecimiento de metas y aprendizaje de los empleados (Bible, Kerr y Zanini, 2006).

“De igual manera, basándose en los principios de negocios y objetivos corporativos, el BSC es diseñado para cada unidad de la organización permitiéndoles contribuir de una manera holística a lograr los objetivos marcados” (Chavan, 2009, citado por Manrique, Guerra, and Colomina, 2010, p. 148).

Análisis Horizontal

Para Gaitán (2006, p. 117) “el análisis de estructura horizontal plantea problemas de crecimiento desordenado de algunas cuentas, como también la falta de coordinación con las políticas de la empresa. Hay que tener en cuenta que cualquier aumento en las inversiones en una cuenta o grupo de cuentas lleva implícito el costo de oportunidad para mantener ese mayor valor invertido, que a la postre afecta la rentabilidad general”.

El análisis horizontal, “debe centrarse en los cambios extraordinarios o significativos de cada una de las cuentas. Los cambios se pueden registrar en valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencia de un año base y el inmediatamente anterior y los segundos por la relación porcentual del año base con el de comparación” ((Gaitán 2006a).

El análisis horizontal muestra los siguientes resultados.

- ❖ Analizar el crecimiento o disminución de cada cuenta grupo de cuentas de un estado financiero, de un periodo a otro.
- ❖ Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo en la elaboración de estados de cambios en la situación financiera
- ❖ En términos porcentuales, halla el crecimiento simple o ponderado de cada cuenta o grupo de cuentas, que se conoce como la tendencia generalizada de las cuentas sin pretender que sea ideal.
- ❖ Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas.
- ❖ Muestra las variaciones de las estructuras financieras modificadas por los agentes económicos externos, se deben explicar las cuentas y los efectos de los resultados, tales como la inflación en los costos, la recesión por disminución en las ventas (Gaitán, 2006, p. 117).

Análisis Vertical

Para Gaitán (2006, p. 111) “el análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados, permitiendo al análisis financiero las siguientes apreciaciones objetivas”:

- ❖ Visión panorámica de la estructura del estado financiero, la cual puede compararse con la situación del sector económico donde se desenvuelven o, a falta de información, con la de una empresa conocida que sea el reto de superación.
- ❖ Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado. Si el analista, lector o asesor conoce bien la empresa, puede mostrar las relaciones de inversión y financiamiento entre activos y pasivos que han generado las decisiones financieras.
- ❖ Controla la estructura puesto que se considera que la actividad económica debe tener la misma dinámica para todas las empresas.
- ❖ Evalúa los cambios estructurales, los cuales se deben dar por cambios significativos de la actividad, o cambios por las decisiones gubernamentales, tales como impuestos, sobretasas, así como va a acontecer con la política social de precios, salarios y productividad.
- ❖ Evalúa las decisiones gerenciales, que han operado esos cambios, los cuales se puedan comprobar más tarde con el estudio de los estados de cambios.
- ❖ Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, y precios de financiamiento.

- ❖ Permite seleccionar la estructura óptima, sobre la cual exista la mayor rentabilidad y que sirva como medio de control, para obtener el máximo de rendimiento (Gaitán, 2006, p. 111).

Para Dumrauf (2006, p. 54) el análisis vertical “consiste en determinar la participación relativa de cada rubro sobre la categoría común que los agrupa. Así por ejemplo, cada rubro del activo (disponibilidades, inventarios, etc) representa un porcentaje del activo total (que es la categoría que agrupa todos los rubros del activo)”.

De acuerdo a Dumrauf (2006, p. 57) el análisis horizontal permite establecer tendencias para los distintos rubros del balance y del estado de resultados, estableciendo comparaciones contra un año determinado. Para que la comparación resulte procedente, es necesario establecer un “año base”, comparando las cifras de los distintos rubros contra los mismos del año base. Al observar la tendencia, podremos establecer si las ventas han aumentado o disminuido realmente con relación al año base, lo mismo con los costos, los inventarios, el activo fijo, etcétera.

Matriz de Seguimiento

“Realizar diagnósticos en las organizaciones laborales es una condición para intervenir profesionalmente en la formulación e implantación de estrategias y su seguimiento para efectos de evaluación y control” (Allarie y Firsirotu, 1985; Bryson y Bromiley, 1993; Hax y Majluf, 1984, citado por Ponce, 2007, p. 114).

2.5 Hipótesis

El modelo de Planificación Financiera, permitirá mejorar la Liquidez en la empresa Ditextil de la ciudad de Ambato.

2.6 Señalamiento de variables

2.6.1 Variable Independiente

Planificación Financiera

2.6.2 Variable Dependiente

Liquidez

2.6.3 Unidad de Observación

Empresa Ditextil

2.6.4 Términos de Relación

Permitirá, mejorar

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Modalidad Básica de la Investigación

3.1.1 Enfoque Cuantitativo

La presente investigación se enmarca en una investigación cuantitativa, con fundamentos en el paradigma crítico – propositivo, puesto que este tipo de investigación se orienta a una realidad única, busca la comprensión de los fenómenos sociales, además tiene una visión holística y asume una realidad dinámica (Herrera, Medina, and Naranjo, 2004, p. 94).

El enfoque cuantitativo se utilizará para obtener conocimientos esenciales que permitan analizar y describir las relaciones entre las variables de estudio, y de esta manera conocer la realidad de forma imparcial, a través de la información recopilada en los instrumentos de medición a aplicarse a la población seleccionada para la comprobación de hipótesis.

Para Romero Salazar (1997, p. 29) “la investigación cuantitativa ha de trabajar en los niveles de la realidad donde los hechos se ofrecen a los sentidos. Su propósito es aportar datos, indicadores y tendencias observables y tiene capacidad para abarcar grupos grandes de datos”.

“Métodos cuantitativos son definidos como técnicas de conteo, de medición y de razonamiento abstracto. Por ende, los métodos cuantitativos no pueden sustituir a los cualitativos ya que la comprensión cuantitativa presupone un conocimiento cualitativo” (Medina, 2001, p. 82).

Medina (2001, p. 83) señala que “el paradigma cuantitativo usa un modelo cerrado de razonamiento lógico-deductivo desde la teoría a las proposiciones, la

formación de conceptos, la definición operacional, la medición de las definiciones operacionales, la recolección de datos, la comprobación de hipótesis y el análisis”.

De acuerdo a Hernández, Fernández, and Baptista (2003, p. 10) “el enfoque cuantitativo usa recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento”.

3.2 Métodos de investigación

Los métodos de investigación que se utilizarán son:

Observación:

“La observación es el acto con el que nace una tarea de búsqueda científica y se plasma en un trabajo de investigación, pero también puede ser parte del proceso de comprobación o experimentación” (Amiel, 2007, p.36)

“En investigación científica, la observación, además de ser un instrumento de descripción, puede adquirir connotaciones más amplias” (Amiel, 2007, p. 38)

“Si se acompaña a la observación con un proceso ordenado en el que se agrupan las variables por su similitud, referida a determinados atributos, su alcance es mayor y muchas veces insospechado” (Amiel, 2007, p. 39).

“La observación previa (directa o indirecta) de la realidad, hace énfasis en ciertas características (o variables) que interesan al investigador y entre las cuales se supone que existen ciertas relaciones de causa-efecto” (Morles, 2002, p. 128)

La observación naturalista implica observar a la gente en escenarios naturales y luego registrar su conducta sin intentar manipular la situación. Esta aproximación proporciona información acerca de lo que sucede, pero

no indica la razón o la forma en que sucede y tampoco indica como la conducta podría cambiar bajo un conjunto de circunstancias diferentes. Los observadores no hacen esfuerzos por influir en lo que sucede, por lo que deben restringirse a registrar lo que ven (Rice, 1997, p. 16).

Se aplicará este tipo de investigación puesto que es de vital importancia que el investigador se limite a observar y conocer acerca de la problemática de la empresa, mas no intervenir en algún procedimiento dentro de la organización, para de esta manera obtener la evidencia necesaria para plantear posibles soluciones en la propuesta de dicha investigación.

Prospectivo:

Gastón Berger (citado por Paz, 2010, p. 203) “crea la voz prospectiva y la define como «la ciencia que estudia el futuro para poder influir en él» (Medina Vásquez y Ortegón, 2006; Waardenburg, 1999) Desde entonces hasta hoy todos los intentos definatorios se reducen a insistir sobre la misma idea: conocer el futuro para poder influirlo”.

“La prospectiva es en realidad, una ciencia sin objeto que se mueve entre la necesidad de predecir lo que puede ocurrir y el deseo de inventar el mejor futuro posible” (Serra, 1997, citado por Paz, 2010, p. 204).

“Un estudio prospectivo que empieza ahora y va hacia el futuro, puede ser llamado «prospectivo concurrente» o «coherente prospectivo»” (Abramson, 1990, p. 13).

El método de investigación prospectivo se considera necesario para la presente investigación puesto que en base al mismo se puede recopilar la información necesaria de fuentes primarias es decir del lugar en estudio para posteriormente analizarlos y aplicar estrategias que ayuden a la propuesta de la investigación.

Transversal:

“Una investigación es transversal cuando se obtiene información del objeto de estudio (población o muestra) una única vez en un momento dado. Para Briones , estos estudios son especies de «fotografías instantáneas» del fenómeno objeto de estudio” (Torres, 2006, p. 119).

El tipo de investigación Transversal se efectuará en la investigación ya que la medición y estudio se hará una sola vez, es decir este tipo de investigación se considera como un corte en el tiempo.

Analítico:

“Este metodo es un proceso cognoscitivo, que consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual” (Torres, 2006, p. 56).

El método de investigación analítico se lo empleará puesto que la investigación señala dos variables una independiente y otra dependiente. Además mediante este tipo de investigación se permite plantear y poner a prueba hipótesis explicativas, es decir se refiere a la finalidad cognoscitiva.

3.3 Nivel o Tipo de Investigación

El nivel de investigación que se aplicará es:

El Nivel Relacional: Este nivel ayudara a establecer el grado de relación existente entre la variable independiente con la variable dependiente, en la presente investigación se relacionará la planificación financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa Ditextil.

Tamayo (2001, p. 50) define que la investigación correlacionar persigue fundamentalmente determinar el grado en el cual las variaciones en uno o

varios factores son concomitantes con la variación en otro u otros factores. La existencia y fuerza de esta covariación normalmente se determina estadísticamente por medio de coeficientes de correlación. Es conveniente tener en cuenta que esta covariación no significa que entre los valores existan relaciones de causalidad, pues estas se determinan por otros criterios como son la covariación.

“El nivel de investigación correlacional tiene como objetivo evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables” (Gómez, 2006, p. 67).

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

Para Gallego, Isern, and Segura (2006, p. 55) la población “es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita”.

De acuerdo a Sabadías (1996, p. 34) se denomina población al conjunto de elementos que van hacer observados en la realización de un experimento. Cada uno de los elementos que componen la población es llamado individuo o unidad estadística. Los individuos no tienen por qué ser personas, sino que pueden ser cualquier objeto. Atendiendo al número de elementos que la componen, una población puede ser finita o infinita. Aun en el caso de una población finita, el número de individuos que la forman puede ser suficientemente grande como para que no puedan ser observados todos ellos. En otras ocasiones, no es posible la observación de todos los individuos de la población debido al coste que ello supone.

En la presente investigación se ha considerado para motivo de estudio información financiera que se detallan a continuación, la misma que fue analizada y comparada de tres períodos fiscales 2011, 2012 y 2013, Así:

No DE REGISTROS	INFORMACION FINANCIERA REGISTROS OBSERVADOS
1	Registro de Ventas Anual
2	Registro de Gastos Anual
3	Estado de Costo de Producción
4	Estado de Resultados
5	Estados de Situación Financiera
6	Rol de pagos
7	Control de Producción anual (Orden de producción)
8	Control de cheques posfechados
9	Cartera vencida de Clientes
10	Control de movimiento de la cuenta Bancos cta. cte.
11	Cálculos para el Formulario 104A.
12	Arqueo de caja

Figura 22: Población, objeto de estudio

Fuente: Investigación de campo (2014)

Elaborado por: La Investigadora

La información antes detallada sirve de soporte para comparar con la información reflejada en los estados financieros de la empresa Ditextil.

3.4.2 Muestra

La muestra es “un grupo de individuos que realmente se estudiarán, es un subconjunto de la población. Para que se puedan generalizar los resultados obtenidos, dicha Muestra ha de ser representativa de la población” (Gallego, Isern, and Segura, 2006, p. 55).

Para Sabadías (1996, p. 34) la muestra es “un subconjunto de elementos de la población. El número de elementos de la muestra es su tamaño”.

En el proceso de investigación se establecerá una muestra, la misma que permitirá conocer los requerimientos de estudio, para lo cual se aplicará la siguiente fórmula.

$$n = \frac{z^2 pq * N}{e^2 (N - 1) + z^2 * pq}$$

En donde:

n = Tamaño de la Muestra

z² = Porcentaje de fiabilidad deseado para la media muestral

p= Probabilidad de Éxito

q= Probabilidad de Fracaso

N = Población

e²=Error muestral máximo permitido

Para el desarrollo de la investigación se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 pq * N}{e^2 (N - 1) + z^2 * pq}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(12)}{(0.05)^2 (12 - 1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = 11.6659$$

$$n = 12$$

Es decir se observará los 12 documentos que conforman la población y de la misma manera la muestra, puesto que esta información es indispensable, pues sirve de sustento para la verificación de los datos expuestos en el estado de situación financiera y en el estado de resultados proporcionados por la empresa Ditextil.

3.5 Operacionalización de Variables

3.5.1 Variable Independiente: Planificación Financiera

DEFINICIÓN	CATEGORÍA	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	CARACTERÍSTICAS DE LA VARIABLE	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
La planificación financiera es un proceso en el cuál se transforma, en términos financieros, los planes estratégicos y operativos del negocio en un horizonte de tiempo determinado; suministrando información que soporta las decisiones tanto estratégicas como financieras propiamente dichas. (Sánchez, 2006, 155, citado por Correa, Ramírez , and Castaño 2010, p. 187).	Proceso	Es la consecución de determinados actos, acciones, sucesos o hechos que deben necesariamente sucederse para completar un fin específico.	No de registros efectuados/ No de registros establecidos para recolección de información.	% de información registrada.	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
	Plan estratégico	Es un documento en el que los responsables de una organización reflejan cual será la estrategia a seguir por su compañía en el medio plazo.	No de estrategias cumplidas/ No de estrategias planteadas.	% de estrategia establecidas.	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
	Plan operativo	Es un documento oficial en el que los responsables de una organización o un fragmento del mismo enumeran los objetivos y las directrices que deben cumplir en el corto plazo.	No de objetivos alcanzados/ No de objetivos planteados.	% objetivos construidos	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros

	Decisión	Es elegir una acción entre varias posibilidades con el propósito de resolver un problema, se considera como la elección que se hace entre una alternativa o varias posibilidades para satisfacer un propósito.	No acciones realizadas/ No de acciones planificadas.	% de acciones realizadas.	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
--	----------	--	--	---------------------------	---------------------------------	---

Figura 23: Operacionalización de la Variable Independiente

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: La investigadora

3.5.2 Variable Dependiente: Liquidez

DEFINICIÓN	CATEGORÍA	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	CARACTERÍSTICAS DE LA VARIABLE	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
La liquidez es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes .La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo (Rubio, 2007, p. 16).	Grado de Liquidez	Es un valor susceptible de variación dentro de una serie, un proceso o una escala, ordenados de forma creciente o decreciente, que mide la capacidad de una empresa para atender a sus obligaciones de pago a corto plazo.	Activo corriente/ Pasivo corriente	% de liquidez	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
	Obligaciones	Comprende el valor de las obligaciones contraídas por el ente económico mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito o de otras instituciones financieras u otros entes distintos de los anteriores, también incluye los compromisos de recompra de inversiones y cartera negociada.	Pasivo corriente /Pasivo total	% de endeudamiento	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
	Capacidad financiera	Es la solvencia que tiene la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a	Activo Realizable/ Fondos Ajenos	% de solvencia	Escala: Razón Tipo: Numérica	T: Observación I: Estados Financieros
			Activo corriente /pasivo corriente	% de solvencia	Escala: Razón Tipo: Numérica	T: Observación I: Estados Financieros

	Activos	tales obligaciones. Es un recurso controlado por la empresa, como resultado de sucesos pasados, del que la misma espera obtener en el futuro, beneficios económicos.	Ventas totales /Activos totales	% de rotación de activos	Escala: Razón Tipo: Numérica	T: Observación I: Estados Financieros
	Recursos Líquidos	Es el dinero o cualquier bien material o inmaterial que puede ser convertido en dinero metálico de forma rápida y fácil, es decir, son activos con alta liquidez	Activo –inventario/ Pasivo corriente	variación de prueba acida	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
			Cuentas por cobrar *365/Ventas	% de cobranza	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
			Disponible/Exigible a corto plazo	% de disponibilidad	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros
	Corto plazo	Periodo convencional generalmente hasta de un año, en el que los programas operativos determinan y orientan en forma detallada las decisiones y el manejo de los recursos para la realización de acciones concretas.	Pasivo Total/Activo Total	% endeudamiento del activo	Escala: Razón Tipo: Numérica	T:Observación I: Estados Financieros

Figura 24: Operacionalización de la Variable Dependiente

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

3.6 Plan de Recolección de Información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, para el presente estudio es primordial un enfoque crítico propositivo cuantitativo, considerando los siguientes elementos:

- ♣ **Definición de los objetos: documentos que van a ser investigados.** Los objetos a ser investigados para el presente trabajo son:
 - ♣ Estado de Situación Financiera, y
 - ♣ Estado de Resultados

Documentos financieros que fueron integrados en base a la información financiera proporcionada por la empresa y los mismos que formaron parte de la población y muestra; se consideran herramientas primordiales para dar fiabilidad a la información expuesta en los estados.

- ♣ **Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.** La técnica que va a utilizarse para recolectar la información es la observación realizada a cada uno de los estados financieros antes detallados, con el soporte de la información financiera, expuesta en la población y la muestra.

Para Ildefonso and Fernández (2011, p. 80) la técnica de la observación:

Es una técnica cualitativa, primaria, estática, personal e indirecta. También se aplica en investigaciones exploratorias. Consiste en la atención, examen e interpretación de unas conductas sin que el investigador intervenga en su desarrollo con objeto de modificar el curso natural de su desenvolvimiento.

La observación recoge información en el momento de producirse los hechos. Puede hacerse de manera formal o estructurada, o informal o no estructurada. La primera persigue unos objetivos concretos de

información, pensados y planificados antes de realizar la investigación. La segunda se limita a examinar conductas y extrae conclusiones generales.

La observación como técnica a aplicarse permitirá comparar datos que son necesarios para la investigación, correspondientes a las variables en estudio, mediante los resultados obtenidos por nuestra población podremos establecer diversas conclusiones con relación al problema.

- ♣ **Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.** El instrumento a ser utilizado para el desarrollo de la investigación es el análisis financiero a ciertas cuentas y grupos de cuentas que conforman los estados financieros de tres períodos fiscales, se establecerán las variaciones porcentuales que permitirán una interpretación y conclusión de los resultados obtenidos.

Se define el análisis financiero como un instrumento de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos (Hernández, 2005, citado por, Rosillón, 2009, p. 6).

El análisis financiero utilizado bajo la técnica de observación en la presente investigación, permitirá obtener los datos necesarios para demostrar que la hipótesis planteada es la acertada, pudiendo establecer una serie de conclusiones e interpretaciones que indicaran que en el van implícitos los objetivos de la investigación.

- ♣ **Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).** En el presente trabajo no se contará con la ayuda de terceros.

- ♣ **Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.** El método de investigación a ser aplicado en la empresa Ditextil será el método analítico, en la primera semana de julio del 2014 mediante la técnica de observación a los estados financieros de la empresa.

TÉCNICA	PROCEDIMIENTO
Observación	¿Cómo? A través de la técnica de observación.
	¿Dónde? En las oficinas de la empresa Ditextil, se realizara el análisis y comparación de ciertos rubros que conforman los estados financieros.
	¿Cuándo? Julio del 2014.

Figura 25: Procedimiento de recolección de información.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Investigadora

Para Hurtado and Toro (2007, p. 65) el método analítico:

Consiste en la descomposición mental del objeto estudiado en sus distintos elementos o partes componentes para obtener nuevos conocimientos acerca de dicho objeto, para llegar al conocimiento profundo del objeto. Es condición necesaria que el análisis sea multifacético. La desmembración de un todo en sus partes componentes, permite descubrir la estructura del objeto investigado; la descomposición permite delimitar lo esencial de aquello que no lo es, reducir a lo simple lo complejo; tenemos una de las formas de análisis en la clasificación de los objetos y de los fenómenos. La finalidad del análisis radica, pues en conocer las partes de un todo, determinar los nexos o relaciones que hay entre ellas y las leyes que rigen su desarrollo.

A través de este método podrá separarse las partes del todo, e ir comprendiendo sus relaciones básicas, entendiéndose como el todo a los estados financieros y sus partes a los grupos y cuentas que lo componen.

3.7 Plan de procesamiento de información

- ♣ **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- ♣ **Codificación:** Se incluirá un código alfanumérico a cada uno de los rubros que se va analizar y que conforman los estados financieros con el fin de tener una mejor organización de la información previa a su análisis e interpretación.
- ♣ **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de estructura financiera.
- ♣ **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.**

Tabla 1: Titulo con idea principal del análisis financiero.

PERÍODOS	VARIABLE OBJETO DE ESTUDIO (ESTADO FINANCIERO)	
	VALOR	%
TOTAL		

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

- ♣ **Representaciones gráficas.** Ejemplo de figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados en la tabla anterior.

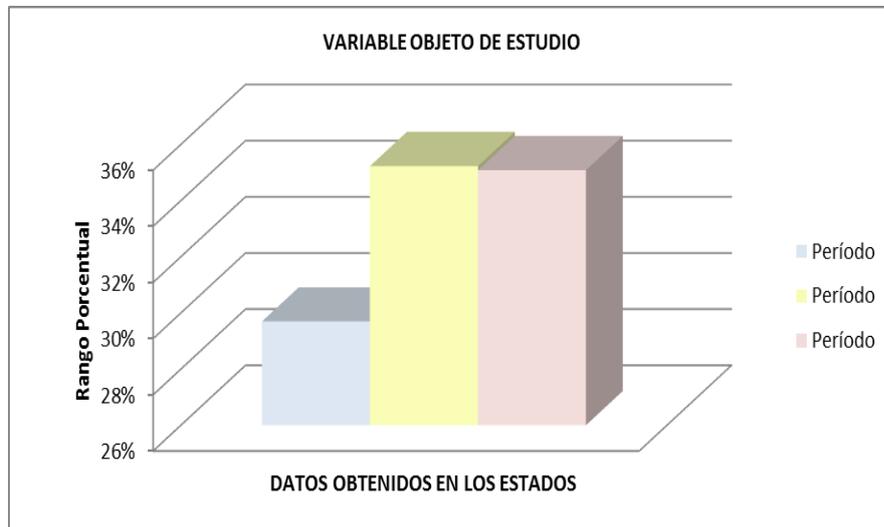


Figura 26: Título con idea principal del análisis financiero realizado.

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

3.7.1 Plan de análisis e interpretación de resultados

- ♣ **Análisis de los resultados.** 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.** Para comprobación de la hipótesis del presente trabajo se hará uso de la prueba denominada Fisher – Análisis de Varianza ANOVA.

Para Díaz (2009, p. 52) la prueba Fisher – Análisis de varianza ANOVA: “Permite decidir si hay o no hay diferencias entre medias de tratamientos. Este es un paso intermedio en el análisis, ya que al concluir que existen diferencias, el paso

siguiente es encontrar las medias que son significativamente diferentes entre sí y estimar su diferencia”.

De acuerdo a Morales (2001, p. 384 - 385) :

El análisis de varianza constituye el primer paso para el estudio de los resultados. Este análisis se refiere a descomponer la suma total de cuadrados en sus dos componentes: suma de cuadrados de la regresión y suma de los errores al cuadrado ($STC=SCR+SEC$). La división de las variaciones explicadas y no explicadas de (Y), para los grados de libertad, convierten a estos valores en varianzas.

Para realizar las pruebas de significación estadística se utiliza el test (F), suponiendo que el término de error (ϵ) tiene una distribución normal.

El test F, sigue la ley de Fisher- Snedecor, con n y m grados de libertad. Se rechaza la hipótesis nula si las diferencias entre las varianzas son significativas; esto es, si la varianza inter-clase es significativamente grande con respecto a la varianza intra-clase, a cierto nivel de significación.

♣ **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**

Las conclusiones se derivan de la ejecución y cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación. Las recomendaciones se derivan de las conclusiones establecidas. A más de las conclusiones y recomendaciones derivadas de los objetivos específicos, se puede añadir conclusiones y recomendaciones propias de la investigación.

Para el planteamiento de las conclusiones y recomendaciones se tendrá en cuenta los objetivos planeados en el Capítulo 1, de tal manera que para cada objetivo específico se tenga una conclusión y recomendación.

Tabla 2: Tabla Resumen de los objetivos específicos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PARÁMETROS
<p>Analizar la importancia de la situación actual en la empresa Ditextil para una adecuada estructura de la planificación estratégica-financiera.</p>	<p>Evaluación de la información financiera mediante la técnica de observación la cual permitió demostrar porcentualmente los incrementos o decrementos de ciertas cuentas que conforman los estados financieros y de esta manera considerar los procesos que debería adoptar la empresa para obtener cambios positivos para su buen funcionamiento.</p>
<p>Evaluar el índice de liquidez de la empresa Ditextil para una oportuna toma de decisión.</p>	<p>El análisis aplicado a las cuentas de los estados financieros permitió determinar que la empresa no tiene una adecuada liquidez, debido a que las ventas de la empresa no tienen la tendencia de crecimiento progresivo y permanente, lo que causa desestabilidad económica a la misma, debido a que las ventas son el eje principal para el giro del negocio, además no cuenta con recursos líquidos , debido a que los mismos se encuentran invertidos en materia prima directa y en el inventario de productos terminados. Por otro lado, la empresa no ha diseñado políticas y manuales para los procesos de concesión y cobranza de créditos lo que ocasiona que la cartera vencida incremente.</p>
<p>Proponer la reestructuración de la planificación estratégica para una adecuada planificación financiera acorde a las necesidades de la entidad.</p>	<p>En base a los datos obtenidos en el análisis de la información financiera, se pudo observar y determinar que la empresa no tiene una adecuada estructura administrativa, debido a que la misma no tiene políticas o estrategias de ventas que ayuden al crecimiento del negocio, de la misma manera no cuenta con una estructura financiera adecuada, debido a que no realizan presupuestos que ayuden a la toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo.</p>

Fuente: Investigación de Campo (2014).

Elaborado por: La Investigadora

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de los resultados

Una vez aplicada la técnica de observación a los datos financieros de la empresa, se inicia la fase de análisis de la información, considerada una de las más importantes en la investigación, puesto que la misma permitirá plantear la propuesta como solución al problema establecido en la organización.

La información obtenida permitió determinar porcentajes que ayudan a examinar las variaciones en los rubros más relevantes que conforman los estados financieros entre estos: el estado de resultados y el estado de situación financiera correspondientes a tres periodos fiscales 2011, 2012, y 2013 con el objetivo de obtener resultados que permitan el análisis e interpretación de la situación financiera y faciliten la comprobación de la hipótesis planteada.

Los datos obtenidos en el análisis efectuado a los estados financieros, se representan en gráficos de barras que ayudan a detectar las variaciones resultantes en los principales rubros que conforman los estados financieros, de acuerdo a cada período fiscal.

El análisis de los resultados obtenidos en las variaciones porcentuales es el antecedente para la interpretación de la información.

A continuación se adjunta el Estado de Resultados y el Estado de situación financiera de la empresa Ditextil, documentos que sirvieron de soporte para realizar el análisis e interpretación de los rubros principales que intervienen en las variables en estudio, como son la planificación financiera y la liquidez.



EMPRESA DITEXTIL
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011 - 2012 - 2013

DETALLE COMPONENTE	CÓD.	DATOS		
		2011	2012	2013
INGRESOS				
Ventas Netas	☺	\$ 86,690.71	\$ 90,972.95	\$ 91,997.83
(-) Costo de Producción y Ventas	✂	\$ 65,384.74	\$ 66,787.74	\$ 61,883.28
(=) Utilidad/Perdida Bruta en Ventas		\$ 21,305.97	\$ 24,185.21	\$ 30,114.55
GASTOS	☹	\$ 20,092.78	\$ 22,110.82	\$ 22,614.32
ADMINISTRATIVOS		\$ 17,781.52	\$ 19,435.17	\$ 20,394.35
Gasto servicios basicos		\$ 1,100.00	\$ 1,122.00	\$ 1,078.00
Gastos sueldos y salarios		\$ 11,606.87	\$ 12,883.31	\$ 13,641.10
Gasto Depreciación		\$ 1,862.00	\$ 1,862.00	\$ 1,862.00
BENEFICIOS SOCIALES		\$ 3,212.65	\$ 3,567.86	\$ 3,813.25
Décimo Tercer sueldo		\$ 1,040.42	\$ 1,161.54	\$ 1,234.36
Décimo cuarto sueldo		\$ 762.00	\$ 841.00	\$ 921.50
Aporte Patronal		\$ 1,410.23	\$ 1,565.32	\$ 1,657.39
PROVISIONES SOCIALES				
Fondo de Reserva		\$ 966.85	\$ 1,073.18	\$ 1,136.30
VENTAS		\$ 2,311.26	\$ 2,675.65	\$ 2,219.97
Gasto comisiones		\$ 1,733.81	\$ 1,819.46	\$ 1,379.97
Gasto Fletes y Acarreos		\$ 231.67	\$ 354.78	\$ 360.00
Gasto Combustible		\$ 345.78	\$ 345.87	\$ 480.00
Gasto Publicidad y Propaganda		\$ -	\$ 155.54	\$ -
FINANCIEROS		\$ -	\$ -	\$ -
Intereses Financieros		\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	?	\$ 1,213.19	\$ 2,074.39	\$ 7,500.23

.....
GERENTE

.....
CONTADOR

REFERENCIAS	
☺	Ventas Netas
✂	Costo de producción y ventas
☹	Gastos Totales
?	Utilidad/pérdida del ejercicio



EMPRESA DITEXTIL
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011 - 2012 - 2013

DETALLE COMPONENTE	CÓD.	DATOS		
		2011	2012	2013
Activo				
Activo Corriente				
Efectivo	Φ	\$ 600.00	\$ 660.00	\$ 554.40
Bancos	Ψ	\$ 4,212.78	\$ 8,099.43	\$ 14,635.25
Clientes	Ω	\$ 19,540.76	\$ 21,771.87	\$ 23,798.03
(-) Provisión cuentas incobrables		\$ 195.41	\$ 217.72	\$ 237.98
Inventario Materia prima	⚙️	\$ 6,355.31	\$ 6,482.42	\$ 5,510.05
Inventario productos proceso	⚙️	\$ 3,250.55	\$ 3,315.56	\$ 3,083.47
Inventario productos terminados	⚙️	\$ 5,245.33	\$ 5,350.24	\$ 4,547.70
Inventario Materia prima indirecta	⚙️	\$ 2,333.38	\$ 2,380.05	\$ 2,023.04
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 41,342.70	\$ 47,841.84	\$ 53,913.97
Activo no Corriente				
Terreno		\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres		\$ 3,300.00	\$ 3,300.00	\$ 3,300.00
(-) Depreciacion Acumulada Muebles y Enseres		\$ 313.50	\$ 627.00	\$ 940.50
Maquinaria		\$ 7,403.00	\$ 7,403.00	\$ 7,403.00
(-) Depreciacion Acumulada Maquinaria		\$ 703.29	\$ 1,406.57	\$ 2,109.86
Equipo de Computo		\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00
(-) Depreciacion Acumulada Equipo de Computo		\$ 598.50	\$ 1,197.00	\$ 1,795.50
Software Contable		\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
(-) Amortizacion Acumulada Software Contable		\$ 950.00	\$ 1,900.00	\$ 2,850.00
Vehiculos		\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
(-) Depreciacion Acumulada Vehiculos		\$ 2,850.00	\$ 5,700.00	\$ 8,550.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 27,177.72	\$ 21,762.43	\$ 16,347.15
TOTAL ACTIVO		\$ 68,520.42	\$ 69,604.27	\$ 70,261.11
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Impuesto Renta retenido por pagar		\$ -	\$ -	\$ -
Proveedores		\$ 31,731.82	\$ 32,366.46	\$ 27,511.49
Sueldos por Pagar		\$ 2,012.45	\$ 2,230.01	\$ 2,393.18
Anticipo de clientes		\$ -	\$ -	\$ -
IVA por Pagar		\$ 1,535.99	\$ 924.70	\$ 705.40
IESS por Pagar		\$ 461.75	\$ 479.45	\$ 514.53
XIII Sueldo por Pagar		\$ 187.65	\$ 185.83	\$ 199.43
XIV Sueldo por Pagar		\$ 880.00	\$ 851.67	\$ 927.50
Fondo de Reserva por Pagar		\$ 187.57	\$ 185.76	\$ 199.35
Arriendo por Pagar		\$ 200.00	\$ 204.00	\$ 212.00
Servicios Basicos por Pagar		\$ 110.00	\$ 102.00	\$ 98.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 37,307.24	\$ 37,529.88	\$ 32,760.89
Pasivo no Corriente				
Prestamo Bancario Largo/plazo		\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO		\$ 37,307.24	\$ 37,529.88	\$ 32,760.89
Patrimonio				
Capital		\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Utilidad/ Perdida del ejercicio		\$ 1,213.19	\$ 2,074.39	\$ 7,500.23
TOTAL PATRIMONIO		\$ 31,213.19	\$ 32,074.39	\$ 37,500.23
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		\$ 68,520.42	\$ 69,604.27	\$ 70,261.11

.....

GERENTE

.....

CONTADOR

REFERENCIAS	
Φ	Efectivo
Ψ	Bancos
Ω	Clientes
⚙️	Inventarios

A continuación se detallan los resultados obtenidos en el análisis de los principales rubros que intervienen en las variables de estudio, los mismos que se encuentran condensados en los estados financieros de la empresa Ditextil.

4.2 Interpretación de datos

En los dos estados financieros: estado de resultados y el estado de situación financiera se hallan incluidos los elementos (población) analizados en la herramienta financiera, que a continuación se detallan y en los cuales se puede determinar las variaciones porcentuales entre periodos fiscales.

♣ **Análisis 1:** Variación de ventas

Tabla 3: Variación de las ventas

VENTAS (C ^o)	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 86,690.71
2012	\$ 90,972.95
2013	\$ 91,997.83

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

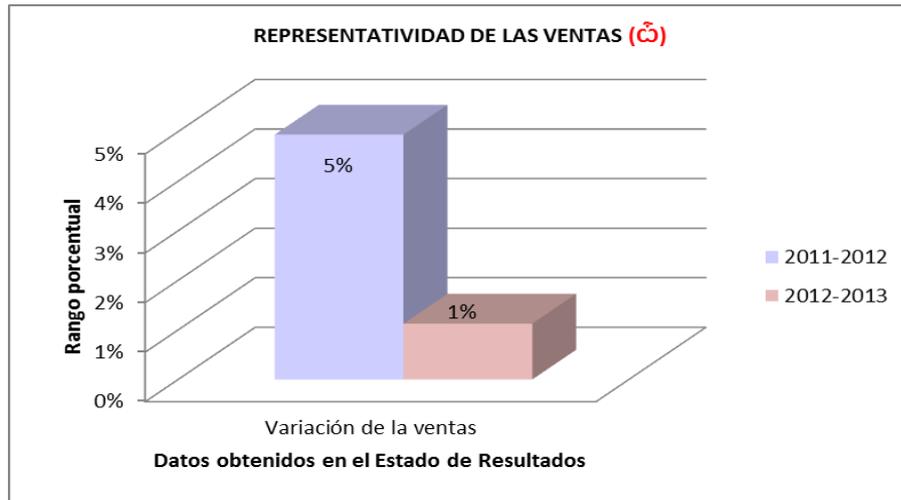
Tabla 4: Representatividad de las Ventas

REPRESENTATIVIDAD DE LAS VENTAS (C ^o)	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	5%
2012-2013	1%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 6: Representatividad de las Ventas



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).
Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

Se analizó la variación de ventas netas las mismas que se encuentran reflejadas en el estado de resultados, se determinó que el año 2012 frente al año 2011 presenta el 5% de incremento en las ventas, sin embargo comparado el año 2013 con el año 2012 presenta un incremento del 1%, valor que no es significativo y que causa inquietud, generando incertidumbre a la organización, puesto que la tendencia debería ser el crecimiento progresivo y permanente.

INTERPRETACIÓN

Los porcentajes de variación obtenidos en el análisis de las ventas de los años 2011,2012 y 2013 permiten concluir que los ingresos de la empresa Ditextil se mantienen en un rango aceptable de acuerdo al tamaño de la misma, sin embargo, la administración debería aplicar estrategias direccionadas a las ventas para de esta manera captar más clientes y así fortalecer el crecimiento económico de la organización; evitando decremento en la utilidad, las ventas son la principal herramienta que ayuda a la permanencia de la empresa en el sector.

REFERENCIA	
	Ventas - rubro del estado de resultados

♣ **Análisis 2:** Variación del costo de producción

Tabla 5: Variación del Costo de Producción

COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS (₡)	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 65,384.74
2012	\$ 66,787.74
2013	\$ 61,883.28

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

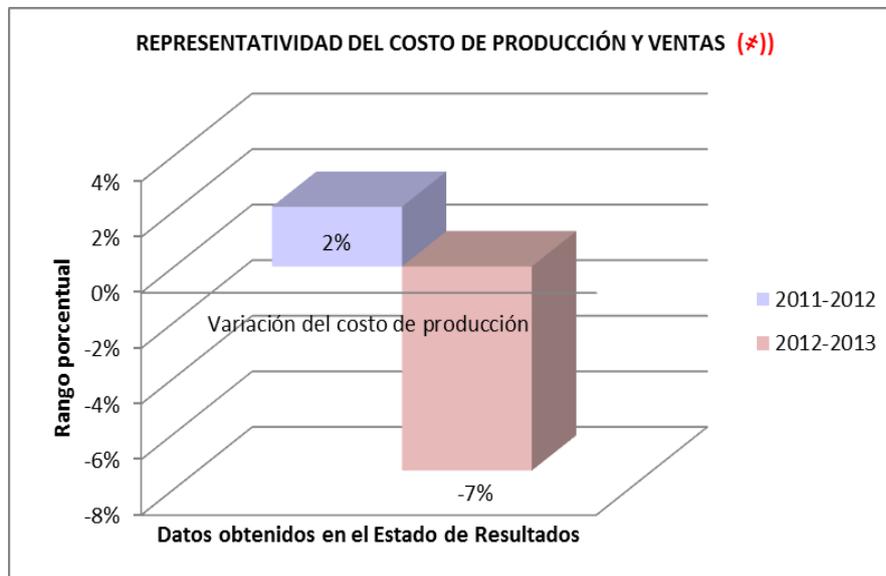
Tabla 6: Representatividad del Costo de Producción

REPRESENTATIVIDAD DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS (₡)	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	2%
2012-2013	-7%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 7: Representatividad del Costo de Producción



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

Se analizó la cuenta del costo de producción y ventas; el mismo que se encuentra reflejado en el estado de resultados y se estableció que el año 2012 frente al año 2011 constituye un 2% de incremento, mientras que el período 2013 comparado con el 2012 presenta un decremento del 7%, motivos que permiten concluir que las variaciones se deben al volumen de producción que requiere la empresa, es decir dependerán el 100% de sus ventas, en el periodo 2012 existe un valor el elevado del costo de producción debido a que necesitaba producir porque la empresa no tenía un buen control de inventarios manejando máximos y mínimo de stock, efecto de no contar con una planificación financiera adecuada, por otro lado el año 2013 frente al año 2012 represento un decremento del 7% debido a que la empresa tenía un abastecimiento elevado de producto terminado y no requería inversión en materia prima directa e indirecta, rubros que son significativos dentro del estado del costo de producción y que son necesarios controlarlos.

INTERPRETACIÓN

Los porcentajes obtenidos en el análisis del costo de producción y ventas de los años 2011, 2012 y 2013 permiten concluir que el costo de producción y ventas varia debido a la cantidad de producción que se confeccione por año, por ello es indispensable que la empresa maneje presupuestos, para de esta manera poder planificar las compras en función de las ventas que se obtenga cada periodo, además de controlar el abastecimiento excesivo de materia prima, puesto que esta representa dinero amortizado y del que no se puede hacer uso mientras no se despache los inventarios de productos terminado, Por lo tanto el establecimiento de presupuesto ayudara a la administración en la toma de decisiones.

REFERENCIA	
*	Costo de producción y ventas - rubro del estado de resultados

♣ **Análisis 3:** Variación de la utilidad/pérdida del ejercicio

Tabla 7: Variación de la Utilidad del Ejercicio

UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO (₡)	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 1,213.19
2012	\$ 2,074.39
2013	\$ 7,500.23

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

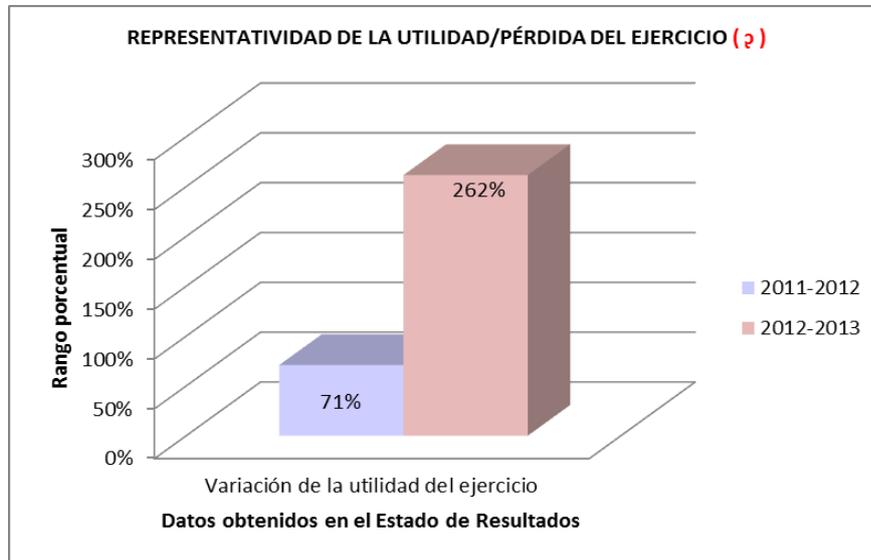
Tabla 8: Representatividad de la Utilidad del Ejercicio

REPRESENTATIVIDAD UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO (₡)	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	71%
2012-2013	262%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 8: Representatividad de la Utilidad del Ejercicio



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

Se examinó la cuenta de la utilidad / pérdida del ejercicio; la misma que se observa en el estado de resultados, y se determinó que el año 2012 refleja un porcentaje de incremento del 71% con relación al año 2011, para el año 2013 hubo un incremento del 262% con relación al año 2012, lo que nos permite analizar que la empresa Ditextil incrementa su utilidad considerablemente de período a período, debido a que sus ingresos aumentaron y sus gastos redujeron, en los años subsiguientes la utilidad puede seguir incrementando si la empresa tuviera una estructura administrativa financiera adecuada, los datos reflejados en el año 2011 indican que no fue un año rentable debido a que no se plantearon y aplicaron las debidas estrategias para controlar los puntos débiles que ocasionaron el desequilibrio económico.

INTERPRETACIÓN

Los porcentajes obtenidos en el análisis de la utilidad / pérdida del ejercicio de los años 2011, 2012 y 2013 permiten definir que existe deficiencia en la organización y control de sus recursos, puesto que no existe estándares que permitan manejar y salvaguardar los dineros disponibles para invertir en insumos que ayuden a la fabricación de los productos, es decir existe un inadecuado manejo y administración del efectivo de la empresa, puesto que se invierte demasiado dinero en gastos innecesarios, o se invierte demasiado en insumos causando el desperdicio de los recursos y a la vez ocasionando la desestabilidad economía de la empresa.

REFERENCIA	
2	Utilidad/pérdida del ejercicio - rubro del estado de resultados

♣ **Análisis 4:** Variación de los gastos totales

Tabla 9: Variación de los Gastos Totales

GASTOS TOTALES (₡)	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 20,092.78
2012	\$ 22,110.82
2013	\$ 22,614.32

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

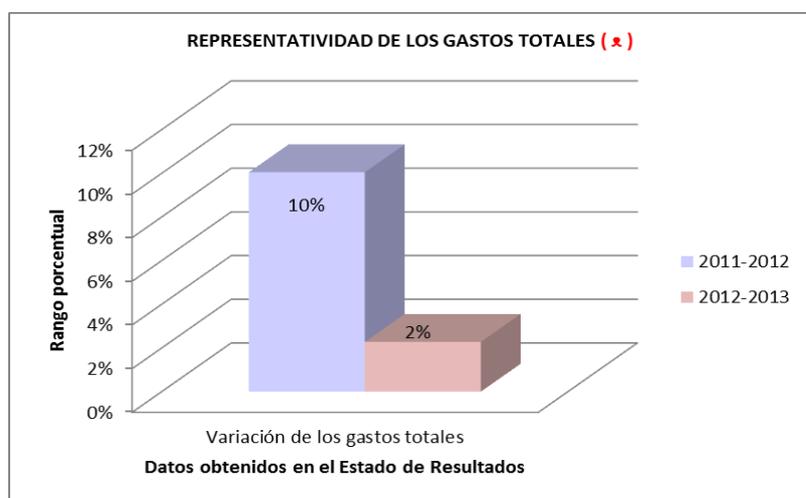
Tabla 10: Representatividad de los Gastos Totales

REPRESENTATIVIDAD DEL TOTAL DE LOS GASTOS (₡)	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	10%
2012-2013	2%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 9: Representatividad de los Gastos Totales



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

Se evaluó la variación de los gastos totales, los mismos que se verifican en el estado de resultados; se evidenció que en el año 2012 los gastos constituyen un porcentaje del 10% de incremento frente al año 2011 y el año 2013 frente el año 2012 reflejan un incremento del 2%, lo que permite definir que el rubro que causa mayor gasto en el ámbito administrativo es el rubro de sueldos y salarios, en el que se incluye únicamente los sueldos de los trabajadores del área administrativa puesto que los salarios del personal operativo se encuentra incluidos en el estado de costo de producción; por otro lado el valor reflejado en comisiones es bastante elevado puesto que la política de la empresa es desembolsar el 2% del monto total de ventas, rubros que ocasionan el incremento en el total de gastos, sin embargo para los últimos años los gastos han reducido.

INTERPRETACIÓN

Los porcentajes obtenidos en el análisis de los gastos totales en los años 2011, 2012 y 2013 representan una variación mínima lo que facilita concluir que los gastos no se alteran excesivamente de período a período, lo que resulta positivo para la empresa, sin embargo, es necesario que la organización realice presupuestos de compras y gastos para que la administración pueda tomar decisiones oportunas de acuerdo a los gastos que representan mayor porcentaje dentro del ámbito administrativo y de ventas.

REFERENCIA	
	Gastos Totales - rubro del estado de resultados

♣ **Análisis 5:** Variación del Efectivo

Tabla 11: Variación del Efectivo

EFECTIVO (Φ)	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 600.00
2012	\$ 660.00
2013	\$ 554.40

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

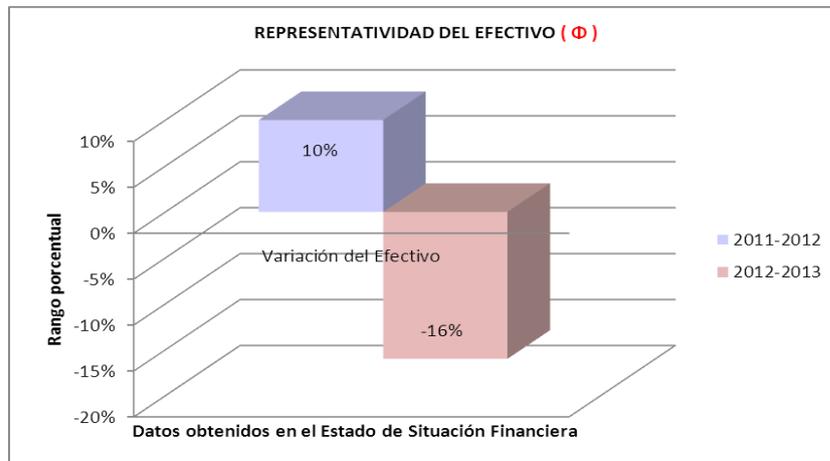
Tabla 12: Representatividad del Efectivo

REPRESENTATIVIDAD DEL EFECTIVO (Φ)	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	10%
2012-2013	-16%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 10: Representatividad del Efectivo



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

Los datos obtenidos en el análisis al estado de situación financiera, podemos observar que el año 2012 frente al año 2011 representan un incremento del 10% del efectivo, sin embargo para el año 2013 se refleja un decremento del 16%, lo que permite concluir que la empresa debe diseñar políticas y manuales donde

conste la segregación de funciones y el manejo del fondo de efectivo, evitando los decrementos excesivos que puedan causar controversias dentro de la organización.

INTERPRETACIÓN

De esta manera se evidencia que la información que proporcionó la empresa Ditextil, se usó como apoyo para analizar e identificar las diferencias que surgen entre los periodos fiscales, es así que servirá de herramienta financiera para que la administración tome medidas correctivas dentro de la empresa y de esta manera se realice un control efectivo de las cuentas que se manejan en la organización y así poder conocer con más certeza la liquidez de la entidad, tomando en cuenta las políticas y funciones que la empresa debe diseñar.

REFERENCIA	
Φ	Efectivo - rubro del estado de situación financiera

♣ **Análisis 6:** Variación de Bancos

Tabla 13: Variación de la cuenta Bancos

BANCOS (Ψ)	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 4,212.78
2012	\$ 8,099.43
2013	\$ 14,635.25

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

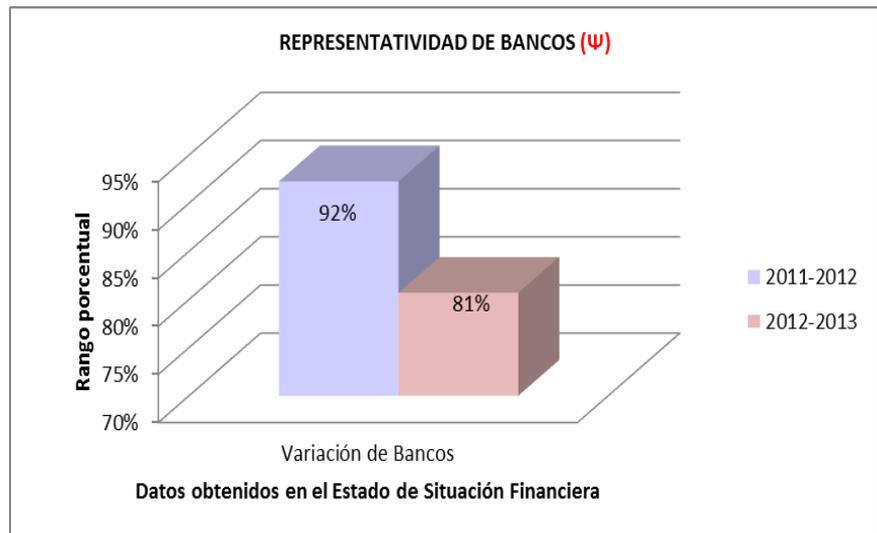
Tabla 14: Representatividad de Bancos

REPRESENTATIVIDAD DE BANCOS (Ψ)	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	92%
2012-2013	81%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 11: Representatividad de la cuenta Bancos



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

De acuerdo al análisis efectuado a la cuenta Bancos, verificamos que el año 2012 frente al año 2011 presenta un incremento del 92% y del año 2013 al año 2012 la cuenta bancos presenta un 81% de incremento, porcentajes que se deben tomar en

consideración para un análisis de la cuenta mencionada y así establecer un rango promedio aceptable que permita direccionar a la empresa y conocer la disponibilidad y las limitaciones de la organización.

INTERPRETACIÓN

En base a los datos que se analizaron en los períodos fiscales 2011, 2012 y 2013, se observa que la empresa representa un porcentaje considerable de dinero en la cuenta bancos, debido a que la empresa realiza sus movimientos y transacciones con la cuenta bancos y es necesario que la misma tenga valores representativos que ayuden al giro del negocio, funcionamiento y permanencia de la empresa textil.

REFERENCIA	
Ψ	Bancos - rubro del estado de situación financiera

♣ **Análisis 7: Variación de Clientes**

Tabla 15: Variación de la cuenta Clientes

CLIENTES (Ω)	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 19,540.76
2012	\$ 21,771.87
2013	\$ 23,798.03

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

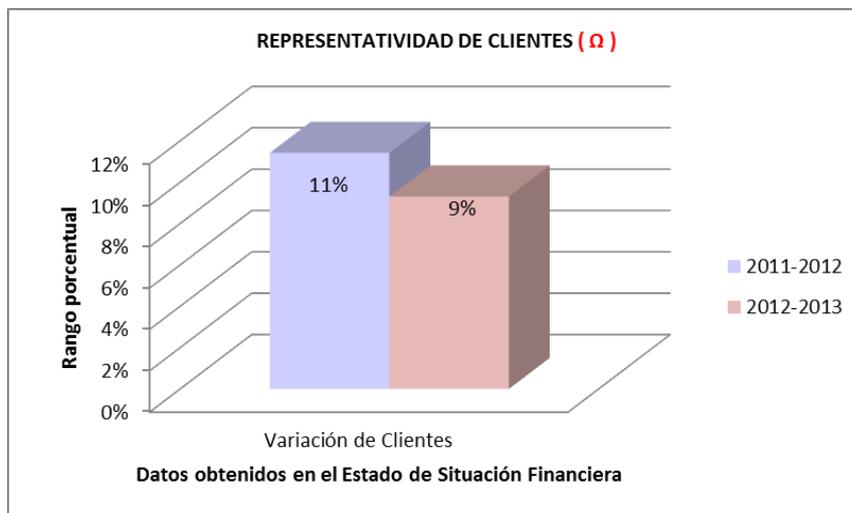
Tabla 16: Representatividad de la cuenta Clientes

REPRESENTATIVIDAD DE CLIENTES (Ω)	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	11%
2012-2013	9%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 12: Representatividad de la cuenta Clientes



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

En base a los datos analizados en el estado de situación financiera proporcionado por la empresa Ditextil, se observó que el porcentaje de variación del año 2012 al año 2011 tuvo un incremento de 11% y del año 2013 al 2012 presenta un

incremento del 9% de la cartera de clientes, lo que nos indica que la empresa deberá considerar el establecimiento, diseño de políticas y manuales de funciones para la recuperación de cartera, así como el análisis del proceso de concesión de créditos.

INTERPRETACIÓN

Considerando el porcentaje de variación de la cartera vencida, se puede concluir que la empresa tiene un elevado monto de cuentas por cobrar, ya que la organización no ha diseñado políticas y manuales para los procesos de concesión y cobranza de créditos.

REFERENCIA	
Ω	Clientes - rubro del estado de situación financiera

♣ **Análisis 8:** Variación de Inventarios

Tabla 17: Variación de Inventarios

INVENTARIOS ()	
PERÍODOS	VALOR
2011	\$ 17,184.57
2012	\$ 17,528.26
2013	\$ 15,164.27

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

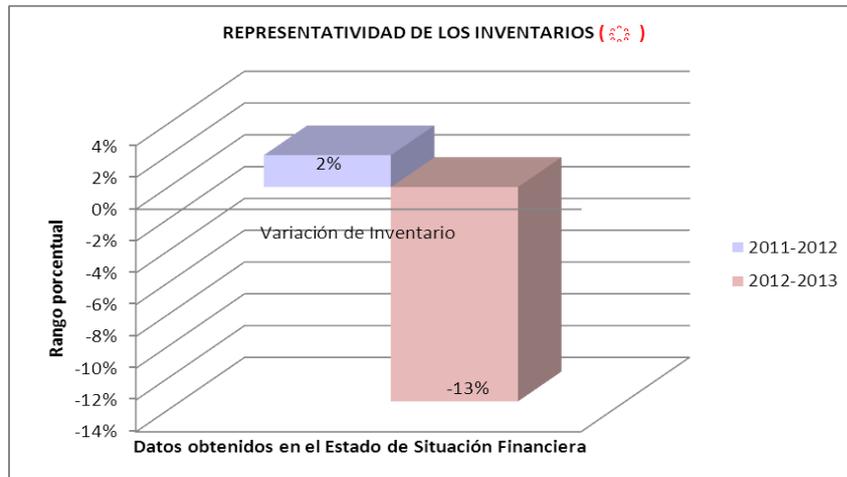
Tabla 18: Representatividad de Inventarios

REPRESENTATIVIDAD DE LOS INVENTARIOS ()	
PERÍODOS	% DE VARIACIÓN
2011-2012	2%
2012-2013	-13%

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Gráfico 13: Representatividad de Inventarios



Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

ANÁLISIS

En el año 2012 se observa un incremento del 2% con respecto al año 2011 en el rubro de inventarios, sin embargo el año 2013 frente al año 2012 presenta un decremento del 13%, porcentajes que se deben tomar en cuenta para un análisis de inventarios de materia prima directa, indirecta, productos en proceso y productos

terminados, basados en un máximo y mínimo óptimo de existencias para la organización, y de esta manera evitar los sobreabastecimiento o desabastecimientos que pueden causar problemáticas en la organización y al momento de tomar decisiones.

INTERPRETACIÓN

La empresa debe realizar un estudio de los inventarios de materia prima directa, indirecta, productos en proceso y productos terminados para determinar un estándar adecuado para el almacenamiento de inventarios y de esta manera lograr un eficiente manejo de los recursos monetarios de la organización.

REFERENCIA	
	Inventarios - rubro del estado de situación financiera

4.3 Verificación de hipótesis

Luego del análisis e interpretación de resultados se procede a la verificación de la hipótesis.

La hipótesis será verificada mediante la prueba Fisher - Análisis de Varianza ANOVA, la misma indica si dos muestras proceden de poblaciones con varianzas iguales, es decir nos permite comparar varias medias poblacionales, con el fin de analizar y conocer los puntos críticos que atraviesa la organización mediante el análisis y observación de los principales rubros que conforman los estados financieros de la empresa Ditextil.

La verificación de hipótesis permite demostrar que la hipótesis planteada es la alternativa correcta para dar solución el problema detectado en la empresa.

En el proceso de la comprobación de hipótesis, es necesario establecer la hipótesis nula y al alternativa: la hipótesis nula se formula con el propósito de que su rechazo permita la aceptación de la hipótesis alternativa es decir la planteada en el trabajo de investigación, la hipótesis alternativa representa la conclusión para el diseño de la propuesta y de ésta manera demostrar la aceptación de la hipótesis planteada.

Los pasos para verificar la hipótesis son:

1. Plantear la hipótesis
2. Nivel de significación
3. Estadístico de prueba
4. Regla de decisión
5. Calcular el estadístico de prueba y aplicar la regla.

A continuación se detalla la verificación de la hipótesis planteada en la investigación.

4.3.1 Paso I: Plantear Hipótesis

♣ Modelo lógico

H₀: La planificación financiera no incide en la liquidez de la empresa Ditextil.

H₁: La planificación financiera si incide en la Liquidez de la empresa Ditextil

♣ Modelo Matemático

H₀: $O = E$

H₁: $O \neq E$

4.3.2 Paso II: Nivel de significación

La verificación de hipótesis se procede a realizar con el 95% del nivel de confianza y un margen de error α del 0.05.

4.3.3 Paso III: Estadístico de prueba

El estadístico de prueba para la verificación de la hipótesis es la prueba de Fisher aplicando la tabla de análisis de varianza ANOVA.

Tabla 19: Fórmulas para calcular la tabla ANOVA

TABLA ANOVA				
FUENTE DE VARIACION	CUADRADOS	GRADO DE LIBERTAD	MEDIA DE CUADRADOS	F
TRATAMIENTOS	SST	k-1	$SST/(k-1)=MST$	MST/MSE
ERROR	SSE	n-k	$SSE/(n-k)=MSE$	
TOTAL	SS total	n-1		

Fuente: Morales (2001, p. 384).

Elaborado por: La Investigadora

Fórmula de Variación Total**Fórmula de Variación de Tratamientos**

$$Sstotal = \sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n} \qquad SST = \frac{\sum Tc^2}{nc} - \frac{(\sum x)^2}{n}$$

Fórmula de Variación Aleatoria

$$SSE = Sstotal - SST$$

En donde:

Ss total= Variación Total

SST= Variación de Tratamiento

SSE= Variación Aleatoria

k=Número de grupos

n=Número de elementos

MST= Media de los cuadrados de variación de tratamiento

MSE= Media de los cuadrados del error.

X²= Datos elevados al cuadrado

TC²=Cuadrado de las sumatorias de los datos

Nc= Número de filas

n= Total de las filas

4.3.4 Paso IV: Regla de decisión

Para determinar la regla de decisión, se requiere calcular los grados de libertad el numerador y denominador con los siguientes procedimientos:

Grados de Libertad

gl= Numerador = k-1=8-1=7

gl= Denominador = n-k=24-8=16

Tabla 20: Tabla de verificación de la hipótesis

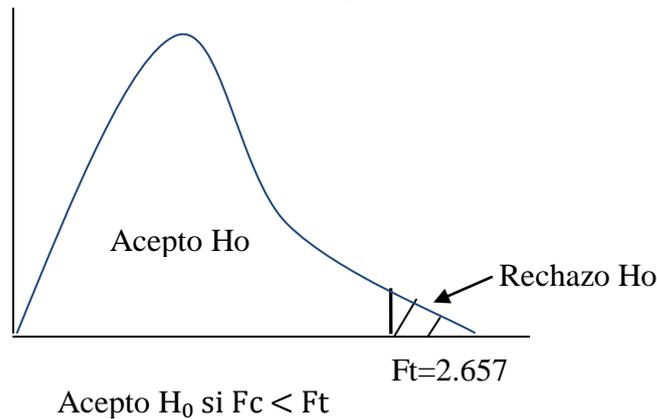
DISTRIBUCIÓN F, Alfa=0.05							
$v_1 \backslash v_2$	1	2	3	4	5	6	7
1	161.446	199.499	215.707	224.583	230.160	233.988	236.767
2	18.513	19.000	19.164	19.247	19.296	19.329	19.353
3	10.128	9.552	9.277	9.117	9.013	8.941	8.887
4	7.709	6.944	6.591	6.388	6.256	6.163	6.094
5	6.608	5.786	5.409	5.192	5.050	4.950	4.876
6	5.987	5.143	4.757	4.534	4.387	4.284	4.207
7	5.591	4.737	4.347	4.120	3.972	3.866	3.787
8	5.318	4.459	4.066	3.838	3.688	3.581	3.500
9	5.117	4.256	3.863	3.633	3.482	3.374	3.293
10	4.965	4.103	3.708	3.478	3.326	3.217	3.135
11	4.844	3.982	3.587	3.357	3.204	3.095	3.012
12	4.747	3.885	3.490	3.259	3.106	2.996	2.913
13	4.667	3.806	3.411	3.179	3.025	2.915	2.832
14	4.600	3.739	3.344	3.112	2.958	2.848	2.764
15	4.543	3.682	3.287	3.056	2.901	2.790	2.707
16	4.494	3.634	3.239	3.007	2.852	2.741	2.657

Fuente: Morales (2001, p. 384).
Elaborado por: La Investigadora

Con los valores obtenidos se determina el valor de la tabla de Fisher con el 95% de nivel de confianza $F_t = 2.657$.

Regla de Decisión: Acepto H_0 si $F_c < F_t$.

Gráfico 14: Gráfico de regla de decisión



Fuente: Morales (2001, p. 384)
Elaborado por: La Investigadora

4.3.5 Paso V: Calcular el estadístico de prueba y aplicar la regla

4.3.5.1 Cálculo del estadístico de prueba

Con los resultados de la investigación obtenidos mediante el análisis de los estados financieros de la empresa, que enfocan las variables en estudio, se procede al desarrollo, comprobación y demostración de la hipótesis mediante la prueba Fisher- análisis de varianza ANOVA.

El método de comprobación de hipótesis permitirá dar solución al problema detectado en la empresa Ditextil, razón por la cual se realizó el presente trabajo de investigación, además se podrá diseñar la propuesta de mejoramiento que ayude a mantener la estabilidad económica-financiera de la empresa, la misma que se constituirá en una herramienta de apoyo para la administración y la toma de decisiones oportunas.

COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS – FISHER, ANÁLISIS DE VARIANZA ANOVA

Los datos de la siguiente tabla enfocan la información de las variables para la correspondiente verificación de hipótesis.

Tabla 21: Datos anuales de los estados financieros

AÑO	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	
	RUBROS PRINCIPALES				ACTIVO CORRIENTE				
	ESTADO DE RESULTADOS				ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
	VENTAS	COSTO DE PRODUCCION	UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO	GASTOS TOTALES	EFFECTIVO	BANCOS	CLIENTES	INVENTARIO	
2011	\$ 86,690.71	\$ 65,384.74	\$ 1,213.19	\$ 20,092.78	\$ 600.00	\$ 4,212.78	\$ 19,540.76	\$ 17,184.57	
2012	\$ 90,972.95	\$ 66,787.74	\$ 2,074.39	\$ 22,110.82	\$ 660.00	\$ 8,099.43	\$ 21,771.87	\$ 17,528.26	
2013	\$ 91,997.83	\$ 61,883.28	\$ 7,500.23	\$ 22,614.32	\$ 554.40	\$ 14,635.25	\$ 23,798.03	\$ 15,164.27	TOTALES
SUMA TC	\$ 269,661.49	\$ 194,055.76	\$ 10,787.81	\$ 64,817.93	\$ 1,814.40	\$ 26,947.46	\$ 65,110.66	\$ 49,877.10	\$ 683,072.60
SUMA (TC)^2	\$ 72,717,319,189.02	\$ 37,657,637,451.00	\$ 116,376,759.37	\$ 4,201,363,444.95	\$ 3,292,047.36	\$ 726,165,600.45	\$ 4,239,398,045.64	\$ 2,487,724,951.79	
Nc	3	3	3	3	3	3	3	3	24
SUMA (TC)^2/Nc	\$ 24,239,106,396.34	\$ 12,552,545,817.00	\$ 38,792,253.12	\$ 1,400,454,481.65	\$ 1,097,349.12	\$ 242,055,200.15	\$ 1,413,132,681.88	\$ 829,241,650.60	\$ 40,716,425,830

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

En la presente tabla se detallan los valores de los estados financieros que ayudarán al análisis y comprobación de hipótesis, los mismos que en su procedimiento, se totalizan y se elevan al cuadrado, posteriormente el resultado se divide para el número de filas, obteniendo los resultados totales, como se observa en la tabla expuesta.

Tabla 22: Prueba Fisher – análisis de la varianza ANOVA

AÑO	x_1^2	x_2^2	x_3^2	x_4^2	x_5^2	x_6^2	x_7^2	x_8^2	
	RUBROS PRINCIPALES				ACTIVO CORRIENTE				
	ESTADO DE RESULTADOS				ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
	VENTAS	COSTO DE PRODUCCION	UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO	GASTOS TOTALES	EFFECTIVO	BANCOS	CLIENTES	INVENTARIO	
2011	\$ 7,515,279,200.30	\$ 4,275,164,069.69	\$ 1,471,823.38	\$ 403,719,965.05	\$ 360,000.00	\$ 17,747,515.33	\$ 381,841,301.38	\$ 295,309,446.08	
2012	\$ 8,276,077,631.70	\$ 4,460,601,649.73	\$ 4,303,106.57	\$ 488,888,412.59	\$ 435,600.00	\$ 65,600,766.32	\$ 474,014,323.30	\$ 307,239,947.71	
2013	\$ 8,463,600,724.71	\$ 3,829,540,841.93	\$ 56,253,385.65	\$ 511,407,481.12	\$ 307,359.36	\$ 214,190,542.56	\$ 566,346,231.88	\$ 229,954,995.77	
Suma x^2	\$ 24,254,957,557	\$ 12,565,306,561	\$ 62,028,316	\$ 1,404,015,859	\$ 1,102,959	\$ 297,538,824	\$ 1,422,201,857	\$ 832,504,390	\$ 40,839,656,322

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

En la presente tabla se detalla cada valor de las variables de los estados financieros elevados al cuadrado, y finalmente se totalizan, resultados que servirán de apoyo para aplicar las fórmulas que la prueba de Fisher requiere.

CÁLCULO DE FÓRMULAS PARA DEMOSTRAR LA PRUEBA DE FISHER, ANÁLISIS DE VARIANZA ANOVA.

FÓRMULA 1: Variación Total

$$Sstotal = \sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}$$

Tabla 23: Cálculo de la variación total

Suma x ²	SUMA TC ² /Nc	DIFERENCIA
\$ 40,839,656,322.12	\$ 19,441,173,949.19	\$ 21,398,482,372.93

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

FÓRMULA 2: Variación de Tratamientos

$$SST = \frac{\sum Tc^2}{nc} - \frac{(\sum x)^2}{n}$$

Tabla 24: Cálculo de la variación de tratamientos

SUMA (TC) ² /Nc	SUMA TC ² /Nc	DIFERENCIA
\$ 40,716,425,829.86	\$ 19,441,173,949.19	\$ 21,275,251,880.67

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

FÓRMULA 3: Variación Aleatoria

$$SSE = Sstotal - SST$$

Tabla 25: Cálculo de la variación aleatoria

DIFERENCIA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA 1 Y 2 FÓRMULA	
\$	123,230,492.27

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora

Tabla 26: Aplicación de la Tabla ANOVA

TABLA ANOVA				
FUENTE DE VARIACION	CUADRADOS	GRADO DE LIBERTAD	MEDIA DE CUADRADOS	F
TRATAMIENTOS	\$ 21,275,251,880.67	7	\$ 3,039,321,697.24	\$ 394.62
ERROR	\$ 123,230,492.27	16	\$ 7,701,905.77	
TOTAL	\$ 21,398,482,372.93	23		

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigadora.

En la tabla ANOVA, se exponen los resultados obtenidos en las fórmulas de Fisher y se dividen para los grados de libertad, obteniendo el valor total de Fisher (F).

A continuación se realiza la comprobación de hipótesis mediante la herramienta de análisis de datos de Excel y se observa que coincide con el resultado obtenido de acuerdo a las fórmulas que nos proporciona el autor (Morales, 2001, p. 384) en su libro titulado Introducción a la Econometría.

Tabla 27: Comprobación de hipótesis mediante la herramienta análisis de datos.

RESUMEN					
Grupos	Cuenta	Suma	Promedio	Varianza	
VENTAS	3	\$ 269,661.49	\$ 89,887.16	\$ 7,925,580.19	
COSTO DE PRODUCCION	3	\$ 194,055.76	\$ 64,685.25	\$ 6,380,372.17	
UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO	3	\$ 10,787.81	\$ 3,595.94	\$ 11,618,031.24	
GASTOS TOTALES	3	\$ 64,817.93	\$ 21,605.98	\$ 1,780,688.56	
EFFECTIVO	3	\$ 1,814.40	\$ 604.80	\$ 2,805.12	
BANCOS	3	\$ 26,947.46	\$ 8,982.49	\$ 27,741,812.03	
CLIENTES	3	\$ 65,110.66	\$ 21,703.55	\$ 4,534,587.34	
INVENTARIO	3	\$ 49,877.10	\$ 16,625.70	\$ 1,631,369.48	

ANÁLISIS DE VARIANZA						
Origen de las variaciones	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Promedio de los cuadrados	F	Probabilidad	Valor crítico para F
Entre grupos	\$ 21,275,251,880.67	7	\$ 3,039,321,697.24	394.62	0.0000000000000001061	2.66
Dentro de los grupos	\$ 123,230,492.27	16	\$ 7,701,905.77			
Total	\$ 21,398,482,372.93	23				

Fuente: Análisis de los Estados Financieros (2014).

Elaborado por: La Investigador.

4.3.5.2 Toma de Decisión

En base a los datos obtenidos en la comprobación de hipótesis se concluye que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1), debido a que se cumple con la regla de decisión y se demuestra que $f_t = 2.657 < f_c = 394.62$, tomando en consideración un α (error) del 0.05; permitiendo así desarrollar la propuesta planificada; demostrando que la incorrecta planificación estratégica financiera es la principal causa de la inadecuada liquidez en la empresa Ditextil.

La comprobación de hipótesis permitirá, el desarrollo de la propuesta para la empresa Ditextil, la cual está basada principalmente en una reestructuración administrativa - financiera que permita una mejor organización en el ambiente interno de trabajo, y de esta manera se facilite el análisis de los datos financieros y la toma de decisiones adecuadas para evitar riesgos que puedan desestabilizar a la entidad, así como su iliquidez.

Por lo tanto, la adecuada planificación financiera facilitará información que será útil para la administración, puesto que se convertirá en una herramienta esencial para la interpretación de los datos y será el instrumento base para aplicar estrategias administrativas -financieras que contribuirán a la permanencia de la organización como ente en marcha.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- ♠ Tomando en cuenta el primer objetivo específico “Analizar la importancia de la situación actual en la empresa Ditextil para una adecuada estructura de la planificación estratégica- financiera” se concluye que: La entidad no refleja índices de sostenibilidad aceptables debido a que el volumen de ventas y crecimiento es limitado por factores externos como: las importaciones, la inflación, etc. e internos como: la inadecuada planificación administrativa y financiera.

- ♠ De acuerdo al segundo objetivo específico “Evaluar el índice de liquidez de la empresa Ditextil para una oportuna toma de decisión” se concluye que: La organización no conoce el grado de liquidez el mismo que imposibilita el adecuado endeudamiento para dinamizar el giro del negocio.

- ♠ Tomando en consideración el tercer objetivo específico: “Proponer la reestructuración de la planificación estratégica para una adecuada planificación financiera acorde a las necesidades de la entidad” se concluye que: La empresa no tiene una adecuada planificación estratégica, la cual impide una correcta organización administrativa y financiera que facilite la toma de decisiones oportunas.

5.2 Recomendaciones

- ♣ Tomando en cuenta el primer objetivo específico “Analizar la importancia de la situación actual en la empresa Ditextil para una adecuada estructura de la planificación estratégica- financiera” se recomienda que: la organización debe plantear estrategias administrativas, financieras y presupuestarias que impulsen el incremento de las ventas.

- ♣ De acuerdo al segundo objetivo específico “Evaluar el índice de liquidez de la empresa Ditextil para una oportuna toma de decisión” se recomienda que: se debe realizar un análisis financiero considerando los recursos líquidos que posee la empresa para tomar decisiones acertadas al momento de realizar una inversión para la organización.

- ♣ Tomando en consideración el tercer objetivo específico: “Proponer la reestructuración de la planificación estratégica para una adecuada planificación financiera acorde a las necesidades de la entidad” se recomienda que: la empresa Ditextil debe reestructurar el modelo de planificación estratégica y crear incentivos de trabajo, para de esta manera aprovechar los recursos de la empresa de forma eficiente y efectiva.

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos Informativos

6.1.1 Título:

Plantear la reestructuración de la planificación estratégica que permita lograr una planificación financiera acorde a las necesidades de la entidad.

6.1.2 Empresa Ejecutora: Empresa Ditextil

6.1.3 Departamento: Financiero

6.1.4 Beneficiarios:

Las personas que se beneficiarán con el desarrollo de la presente investigación son: el **propietario** de la empresa puesto que está interesado en mejorar cada uno de los procesos administrativos y financieros para obtener una adecuada liquidez, además es necesario la integración de información para una oportuna toma de decisiones que le permitan incursionar en nuevos proyectos.

Por otro lado el **personal administrativo y operativo** serán beneficiados puesto que al tener una mejor organización se obtendrá estabilidad laboral y finalmente los **proveedores** se verán beneficiados en el pago oportuno de sus acreencias.

6.1.5 Ubicación Geográfica:

Provincia : Tungurahua

Cantón : Ambato

Barrio : La Merced

Calle : Bolívar 06-60 y Ayllón

RUC : 1803665999001

Teléfono : (03) 2 – 820 – 871

6.1.6 Tiempo Estimado para la Ejecución de la propuesta.

La ejecución de la propuesta se lo establecerá en:

- ♣ **Fecha de Inicio:** julio del 2014
- ♣ **Fecha de Finalización:** septiembre del 2014

6.1.7 Equipo Técnico Responsable:

- ♣ **Gerente General:** Ing. Diego Viera Proaño
- ♣ **Tutor:** Dra. Adriana Estévez, B. Mg.
- ♣ **Investigadora:** Srta. Verónica Castro J.

6.1.8 Costos: El costo al que asciende la ejecución e implementación de la propuesta planteada es financiado por la investigadora cuyo valor asciende a \$ 284,72.

Tabla 28: Costo de los recursos materiales

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL USD \$
MODELO DE PLANIFICACION FINANCIERA			
Fotocopias	36	\$ 0.03	\$ 1.08
Mobilización			\$ 30.00
Internet			\$ 20.00
Alimentación			\$ 40.00
Resma de papel bond	2	\$ 5.00	\$ 10.00
Impresiones	750	\$ 0.15	\$ 112.50
Carpetas	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Anillados	5	\$ 2.50	\$ 12.50
Empastado	1	\$ 20.00	\$ 20.00
SUBTOTAL			\$ 247.58
IMPREVISTOS 15%			\$ 37.14
TOTAL			\$ 284.72

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La investigadora

6.2 Antecedentes de la Propuesta

La empresa no cuenta con un modelo de planificación financiera apropiado, por lo tanto no existe una adecuada determinación de la liquidez, lo cual se ha tornado un problema en la empresa, puesto que la administración no puede tomar decisiones oportunas de acuerdo a la información financiera proporcionada por la organización.

De acuerdo a Gaitán (2006, p. 215) la planeación financiera: incluye el presupuesto de inversión, de financiación y de ingresos, costos y gastos de un periodo, coordinándose todas las proyecciones conjuntamente para que salga de ella el cash flow mensual, para ir efectuándose la comparación con la ejecuciones y así analizar sus variaciones, determinando responsabilidades y proponiendo los cambios necesarios y en general si son posible, para adoptar alternativas de inversión y de financiación.

Lafuente (1992, p. 117) señala que:

Tradicionalmente se ha venido pensando que la utilización de la planificación estratégica, como instrumento de dirección, estaba reservada a aquellas empresas que por su tamaño o dimensión espacial podrían encuadrarse dentro del segmento de lo que entendemos como <<grandes>>.

El sistema que proponemos pasaría a ser el modelo personal de dirección de la propia empresa. Para lograr el éxito deseado, la estructura organizativa deberá definirse y adaptarse al entorno empresarial interno y externo. Se cuantificarán monetariamente todas las actividades y etapas del plan de acción, y seguidamente, se procederá a la ejecución del plan financiero en relación a la estrategia global de la empresa. El plan financiero y el plan global se coordinaran e integrarán a nivel de departamento y se establecerán los oportunos controles para medir los resultados obtenidos con el fin de evitar desviaciones en el logro de los objetivos últimos.

Lafuente (1992, p. 144 - 145) señala que:

En cualquier empresa pequeña será necesario el establecer una planificación financiera para tratar de conocer cuánto dinero se va a precisar y cuánto se necesitara. En base a estas afirmaciones se prepararan las inversiones y se solicitarán los prestamos oportunos. Los documentos que se preparen al efecto serán una garantía de seriedad en la gestión cara a los bancos, prestamistas proveedores o posibles futuros inversionistas.

En la pequeña empresa existirán tres tipos de necesidades de dinero:

- ♠ Capital para las inversiones en activos fijos
- ♠ Capital para las inversiones en activos circulantes
- ♠ Dinero para los propietarios (presupuesto para gastos).

Las inversiones en activos fijos comprenderán, además de las compras de maquinaria y equipos, los gastos de transporte e instalación, los de almacenaje y elementos inmovilizados.

El activo líquido o circulante reflejara las necesidades de materias primas, clientes y saldos en caja y bancos.

Para hacer frente a estas inversiones deberemos buscar una financiación. Las necesidades de fondos pueden clasificarse en dos categorías, entendiendo al tiempo, a largo plazo y acorto plazo. Los fondos a largo plazo serán destinados a las inversiones necesarias para crear y desarrollar la empresa, mientras que los fondos a corto plazo se utilizarán para cubrir las insuficiencias temporales de liquidez.

La planificación financiera en toda empresa debería plantearse para asegurar tanto su liquidez y viabilidad a corto plazo como su supervivencia a largo plazo, pero siempre enmarcada en el contexto conceptual de la gestión financiera, ya que un plan financiero recoge la cuantificación de todas las acciones derivadas del proceso de gestión provisional (Cibrán and Prado, 2013, p. 12).

Una vez concluido el análisis del problema de la empresa Ditextil, se procede con el diseño de un modelo de planificación, el mismo que incluirá un enfoque administrativo y financiero, que permitirá una mejor conducción de la empresa, contribuyendo así con la administración, puesto que se brindará información real y oportuna para la toma de decisiones, conforme los datos reflejados y analizados en el ámbito financiero, con el apoyo de herramientas administrativas que ayudarán al diseño y ejecución de estrategias que aporten en el ambiente interno y externo de la entidad, de esta manera se podrá mejorar el desempeño futuro del negocio, basados en la visión que responde a la pregunta ¿en qué queremos que se convierta la empresa?, ya que se considera como el primer paso de la planificación estratégica que precede incluso a la declaración de una misión.

6.3 Justificación

Será de vital importancia la realización de una planificación, debido a que la empresa podrá contar con una adecuada información financiera y a su vez tener un control eficiente de su liquidez, además de la toma de decisiones oportunas respecto a las inversiones necesarias.

El beneficio que se obtendrá por el desarrollo de la propuesta será proporcionar a la administración información financiera confiable que facilite la toma de decisiones, además de orientar de una manera eficiente las funciones y actividades del personal, de forma que incida positivamente en la organización y desenvolvimiento de los trabajadores dentro de la empresa.

Se tendrá en cuenta aspectos administrativos que permitan el control de las actividades financieras, con el fin de obtener información razonable y oportuna, para posteriormente establecer presupuestos que ayuden en la adecuada planificación que oriente una apropiada liquidez.

La planificación financiera proporcionará un proceso interno eficaz generando productividad a través de la aplicación de estrategias administrativas, basadas en políticas que ayuden a fomentar valores y principios en el personal y de esta manera le permitirá tener un desarrollo organizacional favorable, es indispensable fortalecer las bases de una administración eficiente basados en los principios que toda empresa debe perseguir: planificar, organizar, dirigir, controlar y estar en constante cambio y evolución para generar un crecimiento adecuado para la organización.

El diseño de una planificación adecuada permitirá a la organización tener un mayor control de su información financiera, además de tener soporte al momento de tomar las decisiones, además se podrá planificar en base a los presupuestos que deberá diseñar la entidad como herramientas de la planificación financiera y en

base a los datos obtenidos se podrá anticipar a la asignación correcta de recursos; evitando riesgos de liquidez.

Por tanto, la implantación de presupuestos, beneficiará a la empresa, puesto que al existir una eficiente planificación financiera se podrá cumplir con los objetivos y metas trazadas por la empresa Ditextil, permitiendo su desarrollo y crecimiento en el mercado, además se tendrá una liquidez adecuada puesto que se conocerá información razonable que ayude a conocer la liquidez real de la empresa y en base a la misma se pueda tomar decisiones adecuadas sobre inversiones que requiere la organización para el desenvolvimiento de sus actividades.

6.4 Objetivos

6.4.1 Objetivo General

- ♠ Reestructurar la planificación estratégica para lograr una planificación financiera acorde a las necesidades de la entidad.

6.4.2 Objetivos Específicos

- ♠ Determinar estrategias administrativas y financieras, que ayuden al crecimiento de la empresa para tener una adecuada liquidez.
- ♠ Analizar la perspectiva financiera para mejorar la situación actual de la empresa Ditextil.
- ♠ Plantear la estructura de un modelo de planificación financiera con base en los lineamientos de la administración estratégica para la empresa Ditextil.

6.5 Análisis de factibilidad

La presente propuesta tendrá un gran beneficio, puesto que el tener una adecuada planificación financiera permitirá reflejar una adecuada liquidez en la empresa, el trabajo de investigación tendrá un aporte significativo para la empresa por su valiosa incorporación de criterios administrativos y financieros, los mismos que conlleven a direccionar una estructura administrativa y funcional eficiente, que permita el buen manejo de la información financiera, para lo cual el gerente propietario, el personal administrado y operativo están dispuestos a participar activamente en todos los procesos para efectuar una adecuada planificación financiera permitiendo alcanzar sus objetivos, promoviendo una imagen competitiva y generando productividad para obtener un crecimiento favorable para la organización.

El diseño de un modelo de planificación financiera ayudará a optimizar los recursos materiales, humanos, y financieros, además contribuirá al cumplimiento de políticas y reglamentos internos de la empresa Ditextil, los cuales ayudarán al desenvolvimiento positivo de la organización.

El gerente propietario de la empresa está dispuesto a proporcionar los recursos económicos necesarios, para poner en marcha la ejecución de la propuesta planteada, debido a la necesidad de realizar los cambios que permitan mejorar los procesos y alcanzar los beneficios que la empresa espera obtener mediante su implementación.

Mediante la aplicación de un modelo adecuado de planificación financiera que permita determinar la liquidez empresarial, se podrá aplicar procesos que faciliten la toma de decisiones oportunas, y de esta manera se pueda controlar sus costos, gastos, previniendo pérdidas o situaciones que pongan en riesgo su desarrollo económico financiero, la empresa podrá garantizar y ofrecer productos con costos competitivos a sus clientes, brindando una estabilidad laboral y mejores beneficios

a sus colaboradores, por otro lado existirá una organización para los pagos oportunos a sus proveedores.

Es indispensable señalar que la empresa Ditextil posee el equipo tecnológico requerido para la aplicación de la presente propuesta.

6.6 Fundamentación

6.6.1 Planeación estratégica

El concepto de plan estratégico es un mapa guía formalizado que describe como la empresa opera las estrategias para alcanzar los objetivos a largo plazo. De tal manera que este concepto tiene una definición que es un proceso coordinado y sistemático hacia una dirección estratégica para optimizar el futuro potencial de la empresa (Olsen, 2007, citado por Magaña, Trillo, and Davison, 2013, p. 336)

De acuerdo a Calderón (1998, p. 79) “la planificación puede aplicarse a cualquier actividad a través de la cual un individuo, grupo social u organización quiere alcanzar determinadas metas a través de un conjunto de estrategias de acción en diferentes etapas y niveles sobre las que hay que adoptar decisiones y fijar direccionamiento y sentido a través de una prospectiva, una visión o una misión como marco de referencia”.

Calderón (1998, p. 80) señala que: si queremos ahondar en el concepto de planificación, dándole un rigor científico y metodológico al término, son tres los conceptos que deberían estar estrechamente ligados a la concepción y práctica de la planificación:

- ♣ Conocimiento objetivo de la realidad
- ♣ Racionalidad en la conformación de estrategias de acción
- ♣ Decisiones directamente relacionadas con las actividades y cursos de acción que forman parte del eje de cumplimiento de metas.

6.6.2 Planeación financiera

De acuerdo a Gitman and Ramos (2003, p. 97) la planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona una guía para dirigir, coordinar y controlar las acciones de la

empresa para alcanzar sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo implica la preparación de presupuestos de efectivo de la empresa. La planeación de utilidades implica la preparación de los estados financieros pro forma. Tanto el presupuesto de efectivo como los estados financieros pro forma son muy útiles para la planeación financiera interna, también los requerimientos de manera rutinaria los acreedores actuales y posibles.

El proceso de planificación financiera empieza con planes financieros a largo plazo, o estratégicos. A su vez, estos guían la formulación de planes y presupuestos a corto plazo, u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa.

La planeación empieza con planes financieros a largo plazo, o estratégicos, que a su vez guían la formulación de planes y presupuestos a corto plazo u operativos.

PLANES FINANCIEROS A LARGO PLAZO (Estratégicos):
Estructuran las acciones financieras planeadas de la empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante períodos de 2 a 10 años.

PLANES FINANCIEROS A CORTO PLAZO (Operativos):
Especifican acciones financieras a corto plazo y el impacto esperado de esas acciones.

6.6.3 Análisis financiero

Para (Toro 2010a) el análisis financiero es “un proyecto de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiendo con ellos una adecuada toma de decisión”.

“El análisis vertical y horizontal son dos herramientas que nos permiten determinar el peso proporcional (%) que tienen las cuentas en el Balance de situación, permitiéndonos observar la evolución que tiene” (Conesa, 2013, p. 101).

6.6.3.1 Análisis vertical

El análisis vertical consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del activo, pasivo y patrimonio.

Dentro del análisis vertical existe el llamado método de razones simples, que permiten obtener un número significativo de relaciones entre las cuentas, con el objetivo de medir variables importantes como la liquidez, solvencia, estabilidad, rentabilidad, entre otros.

Con el análisis vertical se toman en cuenta datos de un solo periodo (Mejía, 2006, p. 27).

6.6.3.2 Análisis horizontal

Para Mejía (2006, p. 27) el análisis horizontal hace posible la comparación de estados financieros homogéneos de periodos consecutivos, para determinar la evolución de las diferentes cuentas.

La diferencia fundamental entre el análisis vertical y horizontal, es que el análisis vertical examina un momento del tiempo, mientras el horizontal tienen un carácter dinámico. Lo cual facilita la observación de la tendencia de las variables más importantes y de esta forma facilita la toma de decisiones.

6.6.3.3 Estados Financieros proforma

Para Horne and Wachowicz (2002, p. 170) “la elaboración de balances generales y estados financieros pro forma permite a los directores financieros analizar los efectos de diferentes decisiones de políticas en la situación y desempeño financieros de las empresas. Dichos estados se pueden derivar del presupuesto de efectivo, o basarse en razones financieras pasadas o proyectadas y otras premisas, o ambas cosas”.

6.6.4 Análisis FODA

Para Borello (1994, p. 158) el FODA es el análisis de:

- ♣ F de Fortalezas
- ♣ O de Oportunidades
- ♣ D de Debilidades

♣ A de Amenazas o (Problemas)

El análisis FODA, en consecuencia, permite:

- ♣ Determinar las verdaderas posibilidades que tiene la empresa para alcanzar los objetivos que se había establecido inicialmente.
- ♣ Concienciar al dueño de la empresa sobre la dimensión de los obstáculos que deberá afrontar.
- ♣ Permite explorar más eficazmente los factores positivos y neutralizar o eliminar el efecto de los factores negativos.

Como es lógico, es posible que al finalizar el análisis FODA sea necesario revisar y ajustar los objetivos iniciales.

Definición de:

Fortalezas: Se denominan fortalezas o “puntos fuertes” aquellas características propias de la empresa que le facilitan o favorecen el logro de los objetivos.

Oportunidades: Se denominan oportunidades aquellas situaciones que se presenten en el entorno de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos.

Debilidades: Se denominan debilidades o “puntos débiles” aquellas características propias de la empresa que constituyen obstáculos internos al logro de los objetivos.

Amenazas: Se denominan amenazas aquellas situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían afectar negativamente las posibilidades de logro de los objetivos.

Si reagrupamos esos conceptos desde la óptica de la empresa, como hemos visto, dos de ellos son internos: FORTALEZAS y DEBILIDADES, mientras que los otros dos son elementos externos a la empresa: OPORTUNIDADES y AMENAZAS (Borello, 1994, p. 159).

6.6.5 Matriz de impacto cruzado

Hernández (2005, p. 84) indica que la matriz de impacto cruzado “permite construir las acciones que se deberán llevar a cabo a fin de aprovechar (en base a nuestras fortalezas) las oportunidades que nos presenta el entorno y por otro lado evitar que las amenazas presentes nos impacten en nuestras debilidades. A estas líneas genéricas de acción las llamaremos estrategias”.

6.6.6 Flujo de efectivo

De acuerdo a Cifuentes (2005, p. 157):

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra los conceptos por los que varía la caja en un periodo determinado. Así como el estado de resultados refleja la rentabilidad de una empresa, el flujo de efectivo sirve para estudiar la caja o liquidez de una organización. Es bueno recordar que se entiende por liquidez la capacidad que una empresa o una persona natural de asegurar los fondos necesarios para cumplir los compromisos adquiridos. Este estado simplemente muestra el detalle de las entradas de efectivo, las salidas de efectivo, determina el movimiento de efectivo del período y teniendo en cuenta el efectivo inicial, determina el efectivo final de la empresa.

Para Schlageter and Lorenzo (2005, p. 78) “el flujo de caja recibe diversos nombres: flujo de efectivo, “cash flow”, presupuesto de caja, planeación y control del efectivo, etc. El flujo de caja es una importante herramienta para la dirección, pues ayuda a estimar las necesidades de efectivo de la empresa en diversas épocas del año”.

6.6.7 Indicadores Financieros

Para Toro (2010, p. 121) una razón financiera es una operación matemática (aritmética o geométrica) entre dos cantidades tomadas de los estados financieros (balance general y el estado de resultados) y otros informes y datos complementarios. Se realiza para llevar a cabo un estudio o análisis de cómo se encuentran las finanzas de la empresa, también pueden ser usadas como indicadores de gestión.

La razón o indicador es la expresión cuantitativa (dado en moneda legal) del desarrollo, actividad o comportamiento de toda la organización o de una de sus áreas, cuya proporción, al ser comparada con un nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomarán acciones correctivas o preventivas, según el caso.

Clases de razones o indicadores financieros.

Existen dos tipos de razones: las razones aritméticas y las razones geométricas. En las primeras se aplican operaciones de adición y sustracción y en las segundas se aplican operaciones de multiplicación y división.

Dentro de este contexto, las razones o indicadores financieros, tomando como base el balance general y el estado de operaciones, resumen aspectos de la operación y de la situación financiera, durante un período de tiempo dado.

Construcción y significado de los indicadores

- ♣ Un indicador es un índice, generalmente numérico, que evalúa algún aspecto particular de la situación de la empresa.
- ♣ No posee un significado unívoco, sino que debe interpretarse dentro de un contexto y conjuntamente con la lectura de otros indicadores.
- ♣ Generalmente se forman mediante una relación matemática entre diferentes datos reales de la empresa o de su contexto.

Con respecto a las razones o indicadores financieros debemos conocer:

1. ¿Que se quiere medir?
2. ¿Qué datos hacen falta para lograr tal medición?
3. ¿Cómo se interpreta el valor del indicador?

Ejemplos de indicadores financieros:

INDICADORES DE LIQUIDEZ	
NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA
Liquidez Corriente	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Prueba Acida	Activo Corriente- Inventarios/Pasivo Corriente

INDICADORES DE SOLVENCIA	
NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA
Endeudamiento del Activo	Pasivo Total/ Activo Total
Endeudamiento del Patrimonio	Pasivo Total /Patrimonio
Apalancamiento	Activo Total/Patrimonio

INDICADORES DE ROTACIÓN	
NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA
Rotación de cartera	Ventas/Cuentas por Cobrar
Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total
Periodo medio de cobranza	(Cuentas por Cobrar *365)/Ventas
Periodo medio de pago	(Cuentas y Documentos por Pagar *365)/Compras
Impacto gastos administración y ventas	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas

INDICADORES DE RENTABILIDAD	
NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas/Cuentas por Cobrar
Rotación del Activo Fijo	Ventas/ Activo Fijo
Rotación del Activo Total	Ventas / Activo Total

6.6.8 Indicadores de Gestión

“Por indicadores de gestión se entenderían aquellos que suministran la información necesaria para el ejercicio del control económico de la gestión, concibiendo este tipo de control en su triple vertiente de control de eficacia, control de eficiencia y control de economía” (Navarro, 1997, p. 8, citado por Muñoz, 2001, p. 241).

Para Gómez (2011, p. 21) un indicador de gestión es la expresión cuantitativa del comportamiento o desempeño de una empresa o departamento, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, nos podrá estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

Los indicadores de gestión sino expresiones cuantitativas que nos permiten analizar cuán bien se está administrando la empresa o unidad, en áreas como uso de recursos (eficiencia), cumplimiento del programa (efectividad), errores de documentos (calidad), etc.

6.6.9 Factor z para la evaluación de la salud financiera

Para Blanco (2012, p. 435) el factor z:

Fue creado por el profesor Edward I. Altman de la Universidad de Nueva York, director del programa de graduados en Administración de Empresas.

La fórmula de Altman pondera numéricamente y suma cinco medidas de rendimiento obteniendo así un puntaje global. El puntaje permite clasificar a las empresas como: saludables o escasa posibilidad de quiebra; enfermiza o con alta posibilidad de quiebra.

Las razones para el puntaje Z son las siguientes:

NOMBRE DEL INDICADOR	FÓRMULA	OBJETIVOS
X_1	Activo Corriente - Pasivo corriente/Activo Total	Esta variable tiene explícitamente en cuenta las características de liquidez y de tamaño.
X_2	Utilidades Acumuladas/Activo Total	Muestra implícitamente la edad de la empresa-. Así, una empresa relativamente nueva presentará seguramente un índice bajo.
X_3	Utilidad Operacional/Activo Total	Mide la productividad real del activo de la compañía, al excluir los gastos financieros y los impuestos.
X_4	Valor de Mercado de las Acciones o Patrimonio/Pasivo Total	Esta medida muestra hasta qué punto puede disminuir el valor del activo de la empresa, antes de que el pasivo supere al activo y la compañía se haga insolvente.
X_5	Ventas/Activos Totales	Pone de manifiesto la capacidad de generar ventas de los activos de la compañía.

Figura 27: Razones para el puntaje z

Fuente: Blanco (2012, p. 435).

Elaborado por: La investigadora

El factor concede la mayor importancia a los activos ya que cuatro de las cinco razones, resultan de dividir por los activos. La no utilización óptima de ellos disminuye el valor z.

Las razones son multiplicadas por factores los cuales, de acuerdo con su importancia en la estructura financiera de la empresa, producen un factor general.

Este resultado es el valor Z que indica la fortaleza de la empresa.

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 - 1,0X_5$$

El puntaje oscila entre 5 y 10.

$Z < 1,8$ Significa una probabilidad alta de quiebra.

$Z =$ Entre 1,8 y 3,0 sitúa a la empresa en una zona gris.

$Z > 3,0$ Ofrece una probabilidad baja de quiebra.

La puntuación Z puede aplicarse a cualquier empresa, aunque parece más apropiada para el sector manufacturero, de acuerdo con el profesor Altman.

Todo lo que necesita para elaborar el modelo de puntuación Z de Altman puede encontrarse en el balance general y el estado de resultados de la empresa bajo estudio, con excepción del valor de mercado de las acciones. Si se trata de una empresa registrada en bolsa, el valor de mercado se calcula multiplicando el precio de las acciones en bolsa por el número de acciones en circulación. Si la empresa no se cotiza en bolsa su valor patrimonial se puede asimilar a su valor intrínseco.

6.6.10 Presupuestos

Para Muñiz (2009, p. 41) el presupuesto es una herramienta de planificación que, de una forma determinada, integra y coordina las áreas, actividades, departamentos y responsables de una organización y que expresa en términos monetarios los ingresos, gastos y recursos que se generan en un periodo determinando para cumplir con los objetivos fijados en la estrategia.

6.7 Metodología. Modelo operativo

El modelo operativo se enfoca en reestructurar un modelo de planificación estratégica que permita a la empresa una mejor organización y por tanto se ha establecido una herramienta integral de planificación financiera que determine una adecuada liquidez para la toma de decisión.

I etapa	Reestructuración de la planificación estratégica de la empresa Ditextil.
II etapa	Evaluación de la situación actual de la empresa, mediante la herramienta de análisis financiero y aplicación de indicadores financieros y de gestión
III etapa	Elaboración de proyecciones financieras que permitan obtener un resultado razonable para la tomada de decisiones a corto, mediano y largo plazo.

Figura 28: Etapas del modelo Operativo

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.7.1 I ETAPA: Restructuración de la planificación administrativa de la empresa Ditextil.

6.7.1.1 Perfil Estratégico

6.7.1.1.1 Descripción de la empresa

En la provincia de Tungurahua existe un gran número de industrias textiles muy reconocidas que fortalece la economía del centro de país, las mismas que han impulsado la creación de importantes fuentes de empleo, incrementando volúmenes de producción y mejorando la rentabilidad.

Ditextil es una empresa, la cual fue creada hace 8 años por el Ing. Diego Viera, en la Parroquia la Merced, de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, iniciando sus actividades productivas y comerciales con seis empleados, obteniendo una excelente aceptación y una importante participación en el mercado local. Dos años más tarde decidió crear nuevas líneas de producción y ampliar el mercado y el posicionamiento de la marca a nivel nacional, utilizando herramientas de penetración de mercado, como precios bajos, promociones, puntos de venta, catálogos, entre otros.

Desde entonces ha ido evolucionando y mejorando su oferta para ir adaptándose año tras año a las necesidades y gustos de los clientes y conservando siempre precios competitivos. Es una empresa que cree que la calidad, la elaboración y el diseño son factores determinantes para ingresar y permanecer en el mercado, que cada vez la competencia lo exige.

La política de la empresa es ofrecer artículos de buena calidad para todos los segmentos del mercado, con precios acordes a la economía nacional; cada año se confeccionan nuevas colecciones que incluyen diseños propios, considerando que la empresa ha dado énfasis a la elaboración de productos en “Tela licra”.

El producto cumple con los estándares de calidad requeridos por los clientes, sin embargo periódicamente realiza innovación a la variedad de modelos de la empresa, siguiendo las tendencias actuales, así como la ejecución de acciones de diferenciación, posicionamiento y servicio, que permitan destacar el producto con relación a la competencia.

6.7.1.1.2 Matriz de Valores, propósito y misión

Valores y creencias fundamentales	Seriedad, honestidad y transparencia: Que permita mantener la fidelidad y la confianza de los clientes.
	Eficiencia: Mejorar cada una de las actividades y procesos que realizamos.
	Innovación permanente: Ser activos en el desarrollo de servicios y conocimientos.
	Trabajo en equipo.
	Seguridad.
Propósito clave	Brindar confort, estilo y elegancia a los clientes.
Misión	Confeccionar y comercializar licras de alta calidad a un precio accesible para damas caballeros y niños a nivel nacional, con el propósito de satisfacer adecuadamente las necesidades y expectativas de los clientes, mediante la innovación continua y permanente de los productos con talento humano competente y optimizando recursos tanto humanos, técnicos y financieros.

Figura 29: Matriz de planificación estratégica

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.7.1.1.3 Matriz de políticas, objetivos estratégicos y visión

Políticas	Utilizar materiales de calidad y se optimizará los recursos de la empresa (agua, luz, teléfono, internet).
	La empresa cumplirá con los compromisos adquiridos con los clientes internos y externos
	Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
	Los empleados recibirán capacitaciones periódicas que mejoren su competencia
	La empresa contará e implementará un plan de mantenimiento preventivo de máquinas y equipos.
	El personal deberá estar comprometido con las metas establecidas por la empresa.
	Todos los empleados de la empresa contarán con asistencia médica, y se minimizará los riesgos laborales en el área de producción.
	La empresa aplicará la política del pago del 2% de total de las ventas por concepto de comisión.
	Contratar personal que tenga un profundo sentido de servicio y experiencia en el trato al público.
	Todos los proveedores de la empresa deberán pasar por un proceso de calificación.
	La empresa fijará plazos determinados para el pago a proveedores y de igual manera el cobro a sus clientes.
Objetivos Generales	Adquirir materia prima de calidad.
	Asegurar la estructura Administrativa
	Obtener sostenibilidad a largo plazo
	Mantener un stock adecuado de producto terminado.
Objetivos Estratégicos	Capacitar a 5 empleados de la empresa Ditextil del departamento de producción, en el manejo y mantenimiento de la maquinaria trimestralmente en el año 2014 con un presupuesto de \$500,00.
	Mejorar la comunicación entre los departamentos de la empresa Ditextil en forma horizontal y vertical, mensualmente en el año 2014 con un presupuesto de \$250,00.
	Evaluar el cumplimiento del proceso de producción por el personal operativo de la empresa Ditextil mensualmente en el año 2014 con un presupuesto de \$100,00.
Visión	Brindar confort, estilo y elegancia a través de la producción y comercialización de ropa estilo licra, con estándares de calidad internacional, para satisfacer a los clientes de la zona centro del Ecuador.

Figura 30: Matriz de planificación estratégica

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.7.1.1.4 Matriz de oportunidades y amenazas del entorno nacional.

FASES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ECONÓMICOS	Crecimiento de las empresas a nivel nacional	Reducción de partida presupuestaria para gremios del sector (ACONTEX) en centros de capacitación
	La industria textil genera el 10% (692.850) de empleo de la PEA (6.093.317). Lola Vásquez S. Napoleón Saltos G. Página 170	Escases de mano de obra calificada
	Nuevos tratados comerciales con China, India y Colombia	Incremento de aranceles a las importaciones de fibras
	Disponibilidad de materia prima en el mercado internacional	Limitación del volumen de importaciones por parte del estado
POLÍTICOS	Cierre de importaciones de productos sustitutos	La producción interna no abastece la demanda nacional
	Preferencias arancelarias en el mercado internacional	Falta de aceptación del producto nacional en el mercado internacional
	Control al contrabando por parte del estado	Apertura de fronteras
	Liberación de aranceles para productos terminados	Importación libre de países asiáticos
	Alianzas con el cono Sur	Devaluación de monedas vecinas
CULTURAL Y SOCIAL	Preferencia por el producto nacional	Marcas reconocidas a nivel internacional
	Tendencia de la moda	Creación de nuevas colecciones y tendencias a nivel internacional
	La nutrición y estado físico de las personas en el aspecto visual y corporal.	Productos sustitutos de nutrición
	Apertura de nuevas tendencias	Uso de nuevas fibras sintéticas
	Tendencias	Diversificación de productos de alta costura
DEMOGRÁFICO	Incremento de nichos de mercado	Crecimiento poblacional en sectores bajos
	Migración interna	Preferencias y gustos del consumidor
	Diversificación cultural	

Figura 31: Análisis de oportunidades y amenazas en el entorno nacional.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.7.1.1.5 Matriz de oportunidades y amenazas del entorno sectorial

FASES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ECONÓMICO	Precios competitivos de los productos textiles nacionales	Incremento de costos de materia prima
	Apertura de financiamiento por parte de instituciones financieras estatales	Incremento de los intereses en los financiamientos otorgados
	Mejorar la economía de las empresas textiles	El incremento de los impuestos en la economía del país
CULTURAL Y SOCIAL	Alta sociabilización del producto nacional	Falta de interés por parte de los posibles clientes
	Incremento de fuentes de trabajo	Personal poco capacitado
	Existe en el país una diversidad étnica considerable	Poca aceptación de las etnias a nuevos productos
DEMOGRÁFICO	Interés de países vecinos por los productos ecuatorianos	Falta de colaboración del gobierno para la exportación
	Demanda actual de productos tipo alergénicos para niños	Alta competencia de productos en el mercado
	Una importante demanda de este tipo de productos por parte de las tendencias actuales de la población	Cambio de tendencias de moda de manera rápida
POLÍTICO	Convenios con otros países en materia textil	Intransigencia del Gobierno por convenios internacionales
	Ingreso del sector textil en mercados internacionales	Poca aceptación de los productos textiles nacionales en el exterior
	Cooperación del gobierno para la importación de maquinaria de índole textil	Dificultad del ingreso de maquinaria para la producción del sector textil

Figura 32: Análisis de oportunidades y amenazas en el entorno sectorial.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.7.1.1.6 Matriz de evaluación ponderada de fortaleza competitiva

Tabla 29: Matriz de evaluación de Fortalezas

Factores Claves de Éxito/MEDIDAS DE FORTALEZA		COMPETIDORES							
CONCEPTO	PESOS	DITEXTIL		IMPACTEX		JONATEX		CREA PASTOR	
CALIDAD	25%	10	2,5	10	2,5	5	1,25	10	2,5
DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS	20%	5	1	10	2	10	2	5	1
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA	15%	5	0,75	10	1,5	5	0,75	5	0,75
DISPONIBILIDAD DE MP	15%	10	1,5	10	1,5	10	1,5	10	1,5
ESTRATEGIA DE PRECIO	10%	10	1	10	1	10	1	10	1
CADENA DE DISTRIBUCIÓN	10%	10	1	10	1	5	0,5	5	0,5
COSTOS FIJOS	5%	5	0,25	5	0,25	5	0,25	5	0,25
TOTAL	100%	55	8	65	9,75	50	7,25	50	7,5

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

Escala de Calificación:	1	Fuerte
	5	Promedio
	10	Muy Fuerte

Calificación total:

La calificación total es la sumatoria de la multiplicación del peso con la escala de calificación por cada factor clave de éxito (FCE).

Ejemplo del cálculo de FCE “Calidad”.

Calidad = (peso 25%) * (escala de calificación 10) = 2.5%

Análisis

Los FCE con mayor ponderación dentro del sector textil son los siguientes:

- ♠ **Calidad.**- El mercado actual exige productos de alta durabilidad y comodidad.
 - ♠ **Diversificación de productos.**- La tendencia y la versatilidad de la moda.
 - ♠ **Innovación tecnológica.**- Mejora el volumen productivo y optimiza los recursos.
 - ♠ **Disponibilidad de materia prima.**- Indispensable para que no se paralice el proceso productivo.
-
- ♠ La empresa “**Impactex**” registra la mayor calificación con el 9,75% frente a la competencia, sin embargo presenta una debilidad en el FCE “Costos fijos”, debido a un alto nivel de inventario.
 - ♠ **Ditextil** cuenta con una calificación aceptable y debe mejorar su plan de acción en los factores de diversificación de productos, innovación tecnológica y costos fijos.
 - ♠ Las empresas **Jonatex** y **Crea Pastor**, están rezagadas con relación a las anteriores, sin embargo, no se excluye la posibilidad de que en estas empresas implementen estrategias encaminadas a mejorar su valor y competitividad.
 - ♠ **Ditextil** para mantener en el mercado debería enfocarse en su cadena de valor, fortaleciendo las áreas de producción, diseño y ventas.

6.7.1.1.7 Matriz de evaluación de factores externos para el diagnóstico externo.

Tabla 30: Matriz F

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO		PESO %	CALIFICACIONES	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES Y AMENAZAS				
Económicos	a.-Crecimiento de las empresas a nivel nacional	10	4	0,4
	b.-Disponibilidad de materia prima en el mercado internacional	3,5	3	0,105
Políticos	c.-Cierre de importaciones de productos sustitutos	10	4	0,4
	d.-Alianzas con el cono Sur	1,25	3	0,0375
Cultural y social	e.-Preferencia por el producto nacional	10	4	0,4
	f.-Tendencia de la moda	1,25	3	0,0375
Demográfico	g.-Incremento de nichos de mercado	10	4	0,4
	h.-Diversificación cultural	1,25	3	0,0375
Económicos	i.-Incremento de aranceles a las importaciones de fibras	10	2	0,2
	j.-Limitación del volumen de importaciones por parte del estado	2,5	1	0,025
Políticos	k.-Falta de aceptación del producto nacional en el mercado internacional	9	2	0,18
	l.-Apertura de fronteras	3,5	1	0,035
Cultural y social	m.-Uso de nuevas fibras sintéticas	10	2	0,2
	n.-Diversificación de productos de alta costura	3,75	1	0,0375
Demográfico	o.-Crecimiento poblacional en sectores bajos	4	1	0,04
	p.-Preferencias y gustos del consumidor	10	2	0,2
SUMA		100		2,735

Fuente: La investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Calificación de las oportunidades y amenazas:

4	A la mayor oportunidad
3	A la menor oportunidad
2	A la mayor amenaza
1	Uno a la menor amenaza

Peso ponderado.- Es la suma de las ponderaciones individuales; pueden tomar los siguientes valores:

4	Excelente
3	Por encima del promedio
2	Promedio
1	Debajo del promedio

Interpretación: Si el valor es superior al promedio, se entiende que las fortalezas son mayores que las amenazas y viceversa.

6.7.1.1.8 Matriz de debilidades y fortalezas para el análisis interno

CADENA DE VALOR	DEBILIDADES	FORTALEZAS
ADQUISICION DE MATERIA PRIMA	Deficiente control de inventarios	Créditos con proveedores
PRODUCCION	Deficiente mano de obra calificada	Maquinaria
DISEÑO	Patronaje	Variedad de productos
VENTAS	Pocos vendedores	Amplia cobertura de mercado
ADMINISTRACIÓN	Deficiente estructura organizacional	Multiplicidad de funciones

Figura 33: Matriz de análisis Interno

Fuente: La investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 31: Matriz de análisis Interno

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO		PESO %	CALIFICACIONES	PESO PONDERADO
FORTALEZAS / DEBILIDADES				
FORTALEZAS	q.- Créditos con proveedores	20	4	0,80
	r.-Maquinaria	10	3	0,30
	s.- Variedad de productos	7	3	0,21
	t.- Amplia cobertura de mercado	6	3	0,18
	u.- Multiplicidad de funciones	10	3	0,30
DEBILIDADES	v.-Deficiente control de inventarios	10	2	0,20
	w.-Deficiente mano de obra calificada	10	2	0,20
	x.- Patronaje	7	2	0,14
	y.-Pocos vendedores	7	2	0,14
	z.- Deficiente estructura organizacional	13	1	0,13
SUMA		100		2,60

Fuente: La investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.7.1.1.9 Matriz de impacto cruzado para la selección de opciones estratégicas

EXTERNALIDADES INTERNALIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
DEBILIDADES	<p>Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras.</p> <p>Por qué: La empresa necesita recuperar su cartera y fortalecer su relación comercial con sus clientes.</p>	<p>Análisis de liquidez y solvencia.</p> <p>Por qué: La empresa necesita mantener su estabilidad económica financiera.</p>
FORTALEZAS	<p>Estructura financiera y nivel general de endeudamiento.</p> <p>Por qué: La empresa necesita una mejor organización y determinar sus máximos y mínimos niveles de endeudamiento.</p>	<p>Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.</p> <p>Por qué: La empresa necesita tener un stock adecuado de producto terminado.</p>

Figura 34: Matriz de impacto cruzado

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.7.1.1.10 Matriz de opción estratégica macro

Objetivos G. Opción Estratégica	Adquirir materia prima de calidad.	Asegurar la estructura Administrativa	Obtener sostenibilidad a largo plazo	Mantener un stock adecuado de producto terminado
Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras.	NO	SI	NO	NO
Análisis de liquidez y solvencia	SI	NO	SI	NO
Estructura financiera y nivel general de endeudamiento.	SI	SI	SI	SI
Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.	NO	NO	NO	SI

Figura 35: Matriz de impacto cruzado

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Conclusión: Después de realizar el análisis de la matriz de impacto cruzado se puede llegar a la conclusión que la estrategia macro para la empresa será la estrategia de una estructura financiera y un nivel general de endeudamiento.

6.7.2 II ETAPA: Análisis de la situación actual de la empresa Ditextil.

6.7.2.1 Análisis vertical del estado de costo de producción



EMPRESA DITEXTIL
ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN

DETALLE COMPONENTE	ANÁLISIS VERTICAL - VARIACIONES %					
	2011	%	2012	%	2013	%
Inventario Inicial de Materia Prima Directa	\$ 3,535.57	12%	\$ 3,606.28	12%	\$ 3,065.34	12%
(+) Compras Netas	\$ 25,796.71	88%	\$ 26,312.64	88%	\$ 22,365.75	88%
Compras Brutas	\$ 25,796.71	88%	\$ 26,312.64	88%	\$ 22,365.75	88%
(+) Transporte en Compras	\$ -		\$ -		\$ -	
(-) Descuento en Compras	\$ -		\$ -		\$ -	
(-) Devolucion en Compras	\$ -		\$ -		\$ -	
(=) Materia Prima Disponible	\$ 29,332.28		\$ 29,918.93		\$ 25,431.09	
(-) Inventario Final Materia Prima Directa	\$ 6,355.31	28%	\$ 6,482.42	28%	\$ 5,510.05	28%
(=) Costo de Materia Prima	\$ 22,976.97		\$ 23,436.51		\$ 19,921.03	
(+) Mano de obra Directa (Obreros)	\$ 10,530.08	27%	\$ 11,646.80	29%	\$ 12,683.88	33%
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 5,153.23	13%	\$ 4,516.55	11%	\$ 5,476.33	14%
Décimo Tercer sueldo	\$ 1,187.53	3%	\$ 1,070.28	3%	\$ 1,145.22	3%
Décimo cuarto sueldo	\$ 1,270.00	3%	\$ 1,061.00	3%	\$ 1,819.83	5%
Aporte Patronal	\$ 1,599.26	4%	\$ 1,415.09	4%	\$ 1,541.09	4%
PROVISIONES SOCIALES						
Fondo de Reserva	\$ 1,096.44	3%	\$ 970.18	2%	\$ 970.18	3%
(=) Costo Primo	\$ 38,660.28	74%	\$ 39,599.86	75%	\$ 38,081.24	75%
(+) Costo Indirectos de Fabricacion	\$ 13,325.17	26%	\$ 13,520.60	25%	\$ 12,450.10	25%
Materia Prima Indirecta	\$ 7,571.88	76%	\$ 7,723.32	76%	\$ 6,564.82	76%
Inventario Inicial de Materia prima Indirecta	\$ 3,970.15	52%	\$ 4,049.55	52%	\$ 3,442.12	52%
(+) Compras Materia Prima indirecta	\$ 5,935.11	78%	\$ 6,053.81	78%	\$ 5,145.74	78%
(=) Materiales indirectos disponibles	\$ 9,905.26		\$ 10,103.37		\$ 8,587.86	
(-) Inventario Final de Materia prima Indirecta	\$ 2,333.38	24%	\$ 2,380.05	24%	\$ 2,023.04	24%
(+) Mano de obra Indirecta	\$ -		\$ -		\$ -	
(+) Carga Fabril	\$ 5,753.29		\$ 5,797.29		\$ 5,885.29	
(+) Arriendo Fabrica	\$ 2,200.00	38%	\$ 2,244.00	39%	\$ 2,332.00	40%
(+) Depreciación Maquinaria	\$ 3,553.29	62%	\$ 3,553.29	61%	\$ 3,553.29	60%
(+) Mantenimiento y reparacion maquinaria	\$ -		\$ -		\$ -	
(+) Seguros de Fabrica	\$ -		\$ -		\$ -	
(=) Costo de produccion (CP + CIF)	\$ 51,985.45		\$ 53,120.46		\$ 50,531.34	
(+) Inventario Inicial de productos en proceso	\$ 6,060.67	10%	\$ 6,181.88	10%	\$ 5,254.60	9%
(=) Costo de Productos en proceso	\$ 58,046.12		\$ 59,302.34		\$ 55,785.95	
(-) Inventario Final de productos en proceso	\$ 3,250.55	6%	\$ 3,315.56	6%	\$ 3,083.47	6%
(=) Costo de productos terminados	\$ 54,795.57		\$ 55,986.78		\$ 52,702.47	
(+) Inventario inicial de productos terminados	\$ 15,834.50	29%	\$ 16,151.19	29%	\$ 13,728.51	26%
(=) Costo de productos disponibles para la venta	\$ 70,630.07		\$ 72,137.97		\$ 66,430.99	
(-) Inventario Final de productos Terminados	\$ 5,245.33	7%	\$ 5,350.24	7%	\$ 4,547.70	7%
(=) COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA	\$ 65,384.74		\$ 66,787.74		\$ 61,883.28	

.....
GERENTE

.....
CONTADOR

Luego del análisis vertical que se realizó al estado de costo de producción de tres años, se observó que el rubro de mayor representatividad es el de la compra de

materia prima directa, el mismo que analizado frente a la materia prima disponible representa un 88% en los tres períodos fiscales, lo que permite concluir que la empresa requiere un abastecimiento oportuno para su proceso productivo de fabricación y elaboración, el mismo que será de mucha importancia el coordinar el aprovisionamiento de la materia prima para continuar con su actividad. Es indispensable conocer que el valor del costo de producción y venta se refleja en el estado de resultados.

6.7.2.2 Análisis vertical estado de resultados



EMPRESA DITEXTIL
ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS

DETALLE COMPONENTE	ANÁLISIS VERTICAL - VARIACIONES %					
	2011	%	2012	%	2013	%
INGRESOS						
Ventas Netas	\$ 86,690.71		\$ 90,972.95		\$ 91,997.83	
(-) Costo de Producción y Ventas	\$ 65,384.74	75%	\$ 66,787.74	73%	\$ 61,883.28	67%
(=) Utilidad/Perdida Bruta en Ventas	\$ 21,305.97		\$ 24,185.21		\$ 30,114.55	
GASTOS	\$ 20,092.78	23%	\$ 22,110.82	24%	\$ 22,614.32	25%
ADMINISTRATIVOS	\$ 17,781.52	88%	\$ 19,435.17	88%	\$ 20,394.35	90%
Gasto servicios basicos	\$ 1,100.00	6%	\$ 1,122.00	6%	\$ 1,078.00	5%
Gastos sueldos y salarios	\$ 11,606.87	65%	\$ 12,883.31	66%	\$ 13,641.10	67%
Gasto Depreciación	\$ 1,862.00	10%	\$ 1,862.00	10%	\$ 1,862.00	9%
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 3,212.65	18%	\$ 3,567.86	18%	\$ 3,813.25	19%
Décimo Tercer sueldo	\$ 1,040.42	6%	\$ 1,161.54	6%	\$ 1,234.36	6%
Décimo cuarto sueldo	\$ 762.00	4%	\$ 841.00	4%	\$ 921.50	5%
Aporte Patronal	\$ 1,410.23	8%	\$ 1,565.32	8%	\$ 1,657.39	8%
PROVISIONES SOCIALES						
Fondo de Reserva	\$ 966.85	5%	\$ 1,073.18	6%	\$ 1,136.30	6%
VENTAS	\$ 2,311.26	12%	\$ 2,675.65	12%	\$ 2,219.97	10%
Gasto comisiones	\$ 1,733.81	75%	\$ 1,819.46	68%	\$ 1,379.97	62%
Gasto Fletes y Acarreos	\$ 231.67	10%	\$ 354.78	13%	\$ 360.00	16%
Gasto Combustible	\$ 345.78	15%	\$ 345.87	13%	\$ 480.00	22%
Gasto Publicidad y Propaganda	\$ -		\$ 155.54	6%	\$ -	0%
FINANCIEROS	\$ -		\$ -		\$ -	
Intereses Financieros	\$ -		\$ -		\$ -	
UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1,213.19	1%	\$ 2,074.39	2%	\$ 7,500.23	8%

.....
GERENTE

.....
CONTADOR

Se realizó el análisis vertical al estado de resultados, y se determinó que en los tres períodos fiscales el rubro más significativo es el de sueldos y salarios

conjuntamente con las ventas, las mismas que facilitan tener una visión global de la utilidad de la empresa y tomar acciones correctivas para generar un margen de utilidad alto para los siguientes períodos.

A continuación se realiza el análisis global de algunos rubros del estado de resultados para observar sus variaciones y su representatividad.

ANÁLISIS DE VENTAS

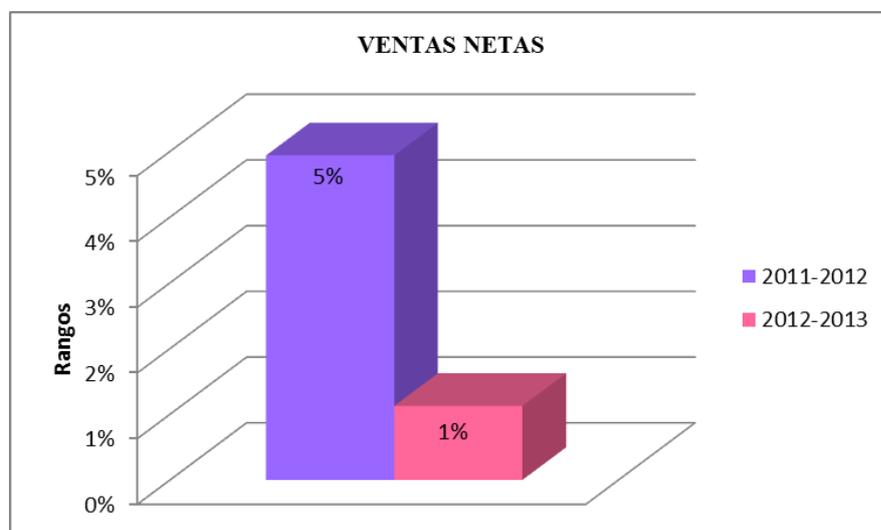


Gráfico 15: Representación gráfica de las ventas

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Luego del análisis realizado al estado de resultados podemos verificar que del año 2011 al 2012 incrementó en un 5% y del año 2012 al 2013 el 1%, lo que permite concluir que la empresa Ditextil debería aplicar estrategias de expansión de mercado para mejorar el volumen de ventas y poder tener un promedio considerable de crecimiento en sus ingresos.

ANÁLISIS DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

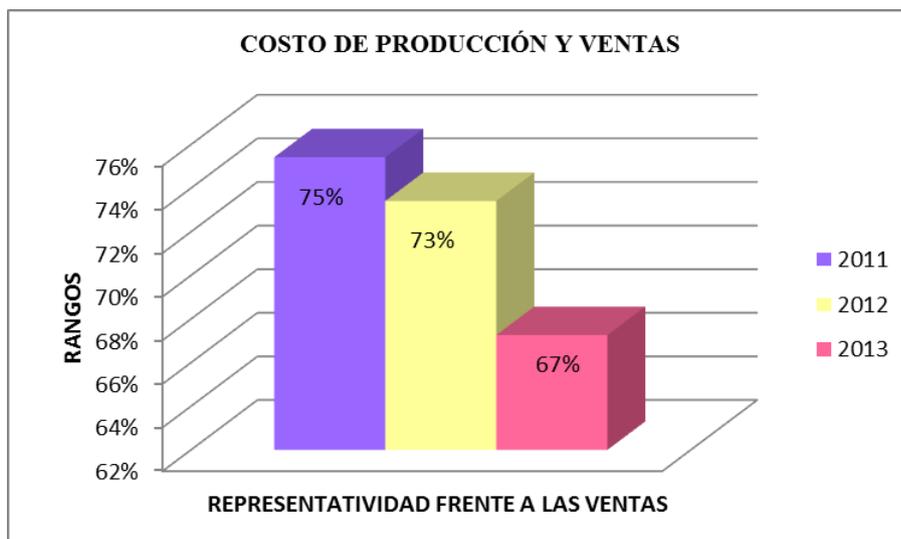


Gráfico 16: Representación del costo de producción y ventas

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Una vez realizado el análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias se observa que el costo de producción frente al rubro de ventas representa para el año 2011, 2012 y 2013 el 75%, 73% y 67% respectivamente. Lo que nos permite concluir que dicho rubro varía de acuerdo a las compras de materia prima directa e indirecta, puesto que estos valores son los que tienen, mayor representatividad en el estado de costo de producción, además del gasto de sueldos obreros incluyendo los beneficios sociales que les corresponde por ley.

ANÁLISIS DE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO

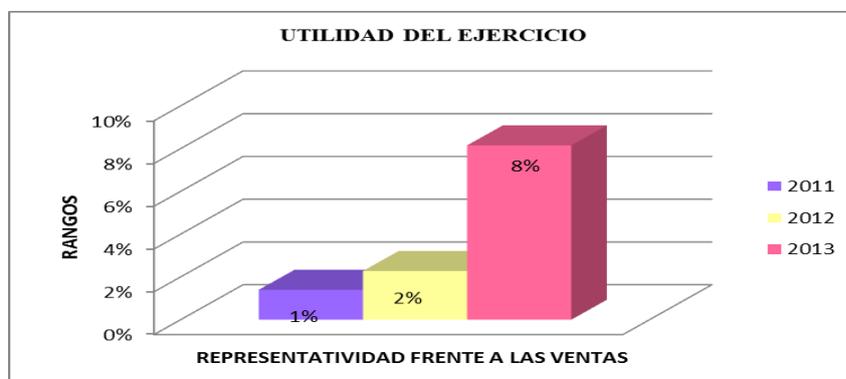


Gráfico 17: Representación gráfica de la utilidad del ejercicio

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

La utilidad del ejercicio en los años 2011, 2012 y 2013 representan el 1%, 2% y 8% , porcentajes que no demuestran un incremento significativo, debido a que existen ciertas irregularidades en la empresa, puesto que no se cuenta con una adecuada planifiaccion financiera, además no se plantean extrategías que permitan mejorar la situación financiera de la entidad.

ANÁLISIS DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

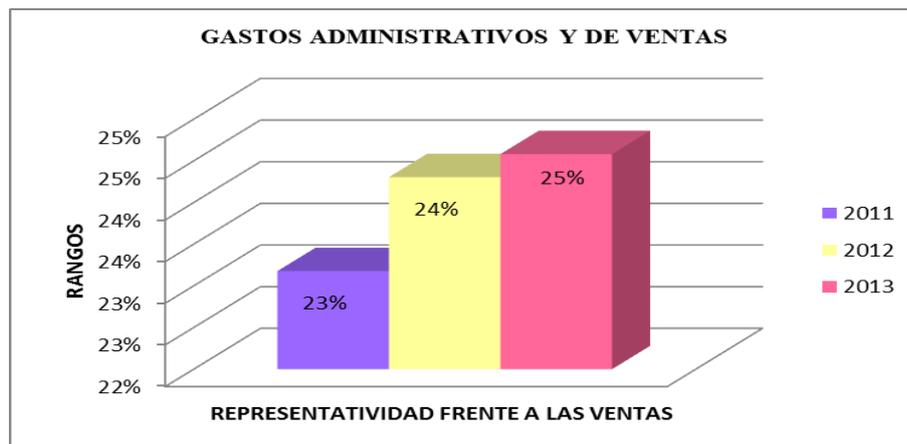


Gráfico 18: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

Los porcentajes de gastos administrativos y de ventas se encuentran en un rango del 23% y 25% frente al rubro de las ventas en los tres períodos, es importante destacar que la cuenta que representa mayor valor dentro de los gastos es la de sueldos y salarios, valor representado por los sueldos de los trabajadores del área administrativa, además de sus beneficios sociales que por ley les corresponde; este gasto dependerá de lo que la empresa tiene presupuestado para cada trabajador dependiendo del departamento al que corresponda.

6.7.2.3 Análisis vertical estado de situación financiera



EMPRESA DITEXTIL
ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DETALLE COMPONENTE	ANÁLISIS VERTICAL - VARIACIONES %					
	2011	%	2012	%	2013	%
Activo						
Activo Corriente						
Efectivo	\$ 600.00	1%	\$ 660.00	1%	\$ 554.40	1%
Bancos	\$ 4,212.78	10%	\$ 8,099.43	17%	\$ 14,635.25	27%
Clientes	\$ 19,540.76	47%	\$ 21,771.87	46%	\$ 23,798.03	44%
(-) Provisión cuentas incobrables	\$ 195.41	0%	\$ 217.72	0%	\$ 237.98	0%
Inventario Materia prima	\$ 6,355.31	15%	\$ 6,482.42	14%	\$ 5,510.05	10%
Inventario productos proceso	\$ 3,250.55	8%	\$ 3,315.56	7%	\$ 3,083.47	6%
Inventario productos terminados	\$ 5,245.33	13%	\$ 5,350.24	11%	\$ 4,547.70	8%
Inventario Materia prima indirecta	\$ 2,333.38	6%	\$ 2,380.05	5%	\$ 2,023.04	4%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 41,342.70	60%	\$ 47,841.84	69%	\$ 53,913.97	77%
Activo no Corriente						
Terreno	\$ -		\$ -		\$ -	0%
Muebles y Enseres	\$ 3,300.00	12%	\$ 3,300.00	15%	\$ 3,300.00	20%
(-) Depreciacion Acumulada Muebles y Enseres	\$ 313.50	1%	\$ 627.00	3%	\$ 940.50	6%
Maquinaria	\$ 7,403.00	27%	\$ 7,403.00	34%	\$ 7,403.00	45%
(-) Depreciacion Acumulada Maquinaria	\$ 703.29	3%	\$ 1,406.57	6%	\$ 2,109.86	13%
Equipo de Computo	\$ 1,890.00	7%	\$ 1,890.00	9%	\$ 1,890.00	12%
(-) Depreciacion Acumulada Equipo de Computo	\$ 598.50	2%	\$ 1,197.00	6%	\$ 1,795.50	11%
Software Contable	\$ 5,000.00	18%	\$ 5,000.00	23%	\$ 5,000.00	31%
(-) Amortizacion Acumulada Software Contable	\$ 950.00	3%	\$ 1,900.00	9%	\$ 2,850.00	17%
Vehiculos	\$ 15,000.00	55%	\$ 15,000.00	69%	\$ 15,000.00	92%
(-) Depreciacion Acumulada Vehiculos	\$ 2,850.00	10%	\$ 5,700.00	26%	\$ 8,550.00	52%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 27,177.72	40%	\$ 21,762.43	31%	\$ 16,347.15	23%
TOTAL ACTIVO	\$ 68,520.42		\$ 69,604.27		\$ 70,261.11	
Pasivo						
Pasivo Corriente						
Impuesto Renta retenido por pagar	\$ -		\$ -		\$ -	
Proveedores	\$ 31,731.82	85%	\$ 32,366.46	86%	\$ 27,511.49	84%
Sueldos por Pagar	\$ 2,012.45	5%	\$ 2,230.01	6%	\$ 2,393.18	7%
Anticipo de clientes	\$ -		\$ -		\$ -	
IVA por Pagar	\$ 1,535.99	4%	\$ 924.70	2%	\$ 705.40	2%
IESS por Pagar	\$ 461.75	1%	\$ 479.45	1%	\$ 514.53	2%
XIII Sueldo por Pagar	\$ 187.65	1%	\$ 185.83	0%	\$ 199.43	1%
XIV Sueldo por Pagar	\$ 880.00	2%	\$ 851.67	2%	\$ 927.50	3%
Fondo de Reserva por Pagar	\$ 187.57	1%	\$ 185.76	0%	\$ 199.35	1%
Arriendo por Pagar	\$ 200.00	1%	\$ 204.00	1%	\$ 212.00	1%
Servicios Basicos por Pagar	\$ 110.00	0%	\$ 102.00	0%	\$ 98.00	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 37,307.24	100%	\$ 37,529.88	100%	\$ 32,760.89	100%
Pasivo no Corriente						
Prestamo Bancario Largo/plazo	\$ -		\$ -		\$ -	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ -		\$ -		\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 37,307.24	120%	\$ 37,529.88	117%	\$ 32,760.89	87%
Patrimonio						
Capital	\$ 30,000.00	96%	\$ 30,000.00	94%	\$ 30,000.00	80%
Utilidad/ Perdida del ejercicio	\$ 1,213.19	4%	\$ 2,074.39	6%	\$ 7,500.23	20%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 31,213.19	46%	\$ 32,074.39	46%	\$ 37,500.23	53%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 68,520.42		\$ 69,604.27		\$ 70,261.11	

GERENTE

CONTADOR

Se realizó el análisis vertical al estado de situación financiera y se determinó que en los tres períodos fiscales la cuenta más significativa en los activos corrientes es el rubro de clientes representando en porcentajes el 47%, 46% y 44% frente al total de activos, porcentajes que permiten concluir que la cartera de clientes va disminuyendo de período a período, lo que permite definir que si existiera una buena planificación estratégica financiera permitirá disminuir de manera significativa la cartera vencida de clientes, puesto que se evaluara de mejor manera los créditos que se concedan a los clientes de la empresa Ditextil, por otro lado en el pasivo corriente la cuenta de mayor representatividad es la cuenta de proveedores el mismo que representan para el año 2011, 2012, y 2013 el 85%, 86% y 84% frente al total de pasivos, valores que representan las compras que se realizan a los proveedores para la confección de los productos que ofrece la empresa, dichos porcentajes varían de acuerdo al volumen de producción que se realice, además es importante destacar que en el patrimonio el capital de la organización es de \$30.000 dólares el mismo que analizado frente al total del patrimonio representan el 96%, 94% y 80%. Porcentaje que son significativos dependido de la utilidad que arroje el ejercicio económico.

A continuación se realiza el análisis global de algunos rubros del estado de situación financiera para observar sus variaciones y su representatividad.

ANÁLISIS DE PASIVO TOTAL

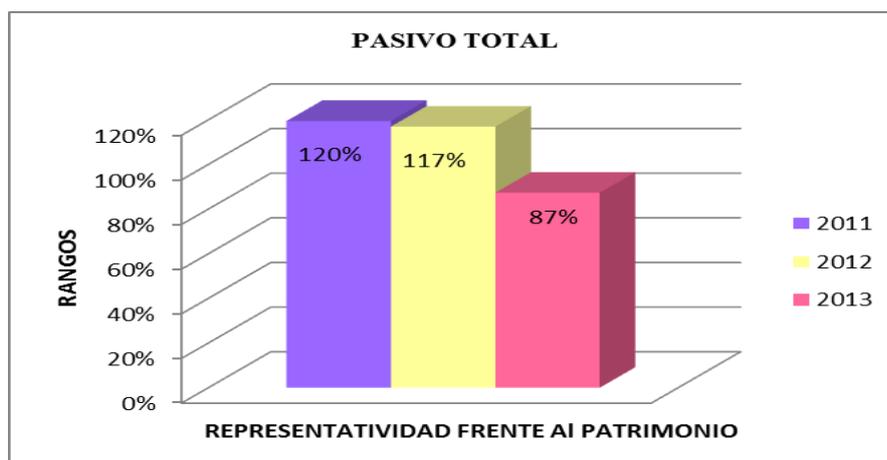


Gráfico 19: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

En el análisis realizado a las cuentas del estado de situación financiera se evaluó al capital ajeno (pasivo) frente al capital propio (patrimonio) representando el 120%, 117% y el 87% en los años 2011, 2012 y 2013 respectivamente, lo que permite indicar que el capital propio no es suficiente para cubrir con las obligaciones que tiene la organización, es por ello necesario e indispensable se estructure una planificación estratégica financiera que permita ajustar ciertas distorsiones que pueden causar desestabilidad en la entidad, ya sea en el área financiera o en el desempeño de actividades dentro de la misma.

ANÁLISIS DEL ACTIVO CORRIENTE

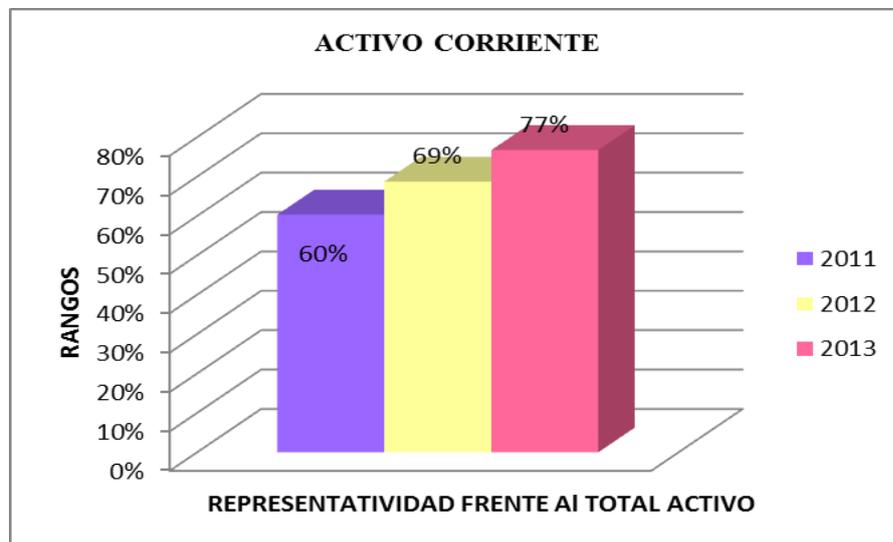


Gráfico 20: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

El activo corriente analizado frente al total del activo representa el 60% en el año 2011, el 69% en el año 2012, y el 77% en el año 2013, porcentajes que indican que la empresa Ditextil, de año a año ha incrementado sus activos líquidos, debido a que todo dependerá de la producción y de las ventas que se realicen cada período fiscal, y esto a la vez depende de factores internos y externos que pueden influir considerablemente en la organización como: la inflación, las importaciones, las tendencias, etc.

ANÁLISIS DEL ACTIVO NO CORRIENTE

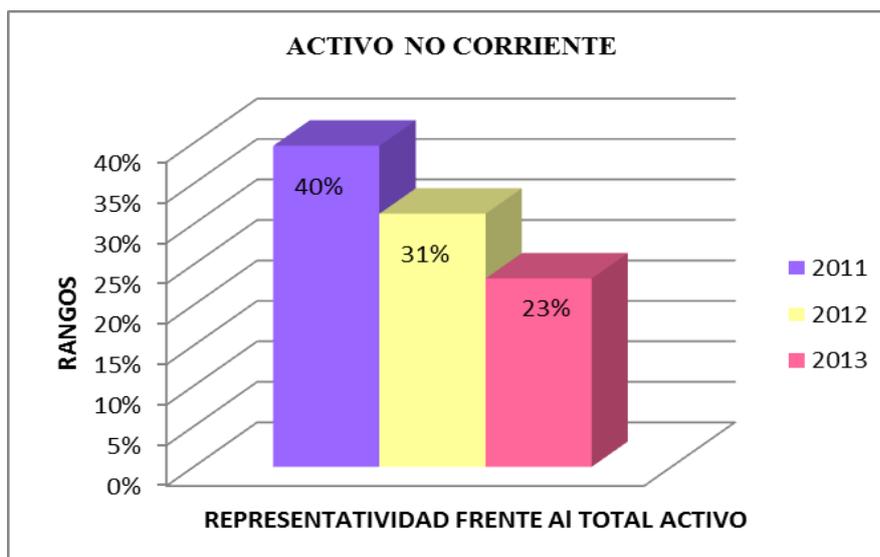


Gráfico 21: Representación gráfica de los gastos administrativos y de ventas
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

El activo no corriente representa el 40%, 31% y 23%, para los años 2011, 2012, y 2013 respectivamente frente al total de los activos, porcentajes que permiten concluir que la empresa cuenta con pocos activos fijos (maquinaria), debido a que la empresa no tienen una liquidez sólida que permita la inversión en maquinaria nueva para un mejor desarrollo de las actividades productivas de la empresa, tomando en cuenta que la maquinaria requiere de una elevada inversión, por ello es importante que una buena planificación financiera permita reducir gastos innecesarios, para dar el prioridad a lo que realmente requiere la empresa.

6.7.2.4 Análisis horizontal estado de costo de producción



EMPRESA DITEXTIL
ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN

DETALLE COMPONENTE	DATOS		ANALISIS HORIZONTAL
	2012	2013	
Inventario Inicial de Materia Prima Directa	\$ 3,606.28	\$ 3,065.34	85%
(+) Compras Netas	\$ 26,312.64	\$ 22,365.75	85%
Compras Brutas	\$ 26,312.64	\$ 22,365.75	85%
(+) Transporte en Compras	\$ -	\$ -	
(-) Descuento en Compras	\$ -	\$ -	
(-) Devolucion en Compras	\$ -	\$ -	
(=) Materia Prima Disponible	\$ 29,918.93	\$ 25,431.09	85%
(-) Inventario Final Materia Prima Directa	\$ 6,482.42	\$ 5,510.05	85%
(=) Costo de Materia Prima	\$ 23,436.51	\$ 19,921.03	85%
(+) Mano de obra Directa (Obreros)	\$ 11,646.80	\$ 12,683.88	109%
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 4,516.55	\$ 5,476.33	121%
Décimo Tercer sueldo	\$ 1,070.28	\$ 1,145.22	107%
Décimo cuarto sueldo	\$ 1,061.00	\$ 1,819.83	172%
Aporte Patronal	\$ 1,415.09	\$ 1,541.09	109%
PROVISIONES SOCIALES			
Fondo de Reserva	\$ 970.18	\$ 970.18	100%
(=) Costo Primo	\$ 39,599.86	\$ 38,081.24	96%
(+) Costo Indirectos de Fabricacion	\$ 13,520.60	\$ 12,450.10	92%
Materia Prima Indirecta	\$ 7,723.32	\$ 6,564.82	85%
Inventario Inicial de Materia prima Indirecta	\$ 4,049.55	\$ 3,442.12	85%
(+) Compras Materia Prima indirecta	\$ 6,053.81	\$ 5,145.74	85%
(=) Materiales indirectos disponibles	\$ 10,103.37	\$ 8,587.86	85%
(-) Inventario Final de Materia prima Indirecta	\$ 2,380.05	\$ 2,023.04	85%
(+) Mano de obra Indirecta	\$ -	\$ -	
(+) Carga Fabril	\$ 5,797.29	\$ 5,885.29	102%
(+) Arriendo Fabrica	\$ 2,244.00	\$ 2,332.00	104%
(+) Depreciación Maquinaria	\$ 3,553.29	\$ 3,553.29	100%
(+) Mantenimiento y reparacion maquinaria	\$ -	\$ -	
(+) Seguros de Fabrica	\$ -	\$ -	
(=) Costo de produccion (CP + CIF)	\$ 53,120.46	\$ 50,531.34	95%
(+) Inventario Inicial de productos en proceso	\$ 6,181.88	\$ 5,254.60	85%
(=) Costo de Productos en proceso	\$ 59,302.34	\$ 55,785.95	94%
(-) Inventario Final de productos en proceso	\$ 3,315.56	\$ 3,083.47	93%
(=) Costo de productos terminados	\$ 55,986.78	\$ 52,702.47	94%
(+) Inventario inicial de productos terminados	\$ 16,151.19	\$ 13,728.51	85%
(=) Costo de productos disponibles para la venta	\$ 72,137.97	\$ 66,430.99	92%
(-) Inventario Final de productos Terminados	\$ 5,350.24	\$ 4,547.70	85%
(=) COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA	\$ 66,787.74	\$ 61,883.28	93%

.....
GERENTE

.....
CONTADOR

Luego del análisis horizontal aplicado al estado de costo de producción y ventas, se pudo determinar que la cuenta que tuvo mayor incremento fue el rubro del décimo cuarto sueldo con un porcentaje del 172%, esto se debe a que de año a año varia el salario básico para los obreros y para el personal administrativo se toma encuentra el presupuesto destinado para cada área en cada período fiscal.

6.7.2.5 Análisis horizontal del estado de resultados



EMPRESA DITEXTIL
ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS

DETALLE			ANALISIS HORIZONTAL
COMPONENTE	2012	2013	
INGRESOS			
Ventas Netas	\$ 90,972.95	\$ 91,997.83	101%
(-) Costo de Producción y Ventas	\$ 66,787.74	\$ 61,883.28	93%
(=) Utilidad/Perdida Bruta en Ventas	\$ 24,185.21	\$ 30,114.55	125%
GASTOS			
	\$ 22,110.82	\$ 22,614.32	102%
ADMINISTRATIVOS			
	\$ 19,435.17	\$ 20,394.35	105%
Gasto servicios basicos	\$ 1,122.00	\$ 1,078.00	96%
Gastos sueldos y salarios	\$ 12,883.31	\$ 13,641.10	106%
Gasto Depreciación	\$ 1,862.00	\$ 1,862.00	
BENEFICIOS SOCIALES			
	\$ 3,567.86	\$ 3,813.25	107%
Décimo Tercer sueldo	\$ 1,161.54	\$ 1,234.36	106%
Décimo cuarto sueldo	\$ 841.00	\$ 921.50	110%
Aporte Patronal	\$ 1,565.32	\$ 1,657.39	106%
PROVISIONES SOCIALES			
Fondo de Reserva	\$ 1,073.18	\$ 1,136.30	106%
VENTAS			
	\$ 2,675.65	\$ 2,219.97	83%
Gasto comisiones	\$ 1,819.46	\$ 1,379.97	76%
Gasto Fletes y Acarreos	\$ 354.78	\$ 360.00	101%
Gasto Combustible	\$ 345.87	\$ 480.00	139%
Gasto Publicidad y Propaganda	\$ 155.54	\$ -	0%
FINANCIEROS			
	\$ -	\$ -	
Intereses Financieros	\$ -	\$ -	
UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	\$ 2,074.39	\$ 7,500.23	362%

GERENTE

CONTADOR

Luego del análisis horizontal realizado al estado de resultados de la empresa Ditextil, se puede observar que la cuenta que tuvo mayor incremento fue la utilidad del ejercicio, representado por el 362%, debido a que de periodo a periodo los ingresos y los varían, es por ello que la utilidad sufre cambios considerables, puesto que depende de las variaciones entre periodos fiscales, como son los sueldos, las ventas, etc.

6.7.2.6 Análisis horizontal estado de situación financiera



EMPRESA DITEXTIL ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DETALLE COMPONENTE	DATOS		ANÁLISIS HORIZONTAL
	2012	2013	
Activo			
Activo Corriente			
Efectivo	\$ 660.00	\$ 554.40	84%
Bancos	\$ 8,099.43	\$ 14,635.25	181%
Clientes	\$ 21,771.87	\$ 23,798.03	109%
(-) Provisión cuentas incobrables	\$ 217.72	\$ 237.98	109%
Inventario Materia prima	\$ 6,482.42	\$ 5,510.05	85%
Inventario productos proceso	\$ 3,315.56	\$ 3,083.47	93%
Inventario productos terminados	\$ 5,350.24	\$ 4,547.70	85%
Inventario Materia prima indirecta	\$ 2,380.05	\$ 2,023.04	85%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 47,841.84	\$ 53,913.97	113%
Activo no Corriente			
Terreno	\$ -	\$ -	
Muebles y Enseres	\$ 3,300.00	\$ 3,300.00	100%
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	\$ 627.00	\$ 940.50	150%
Maquinaria	\$ 7,403.00	\$ 7,403.00	100%
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria	\$ 1,406.57	\$ 2,109.86	150%
Equipo de Computo	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	100%
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computo	\$ 1,197.00	\$ 1,795.50	150%
Software Contable	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	100%
(-) Amortización Acumulada Software Contable	\$ 1,900.00	\$ 2,850.00	150%
Vehiculos	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	100%
(-) Depreciación Acumulada Vehiculos	\$ 5,700.00	\$ 8,550.00	150%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 21,762.43	\$ 16,347.15	75%
TOTAL ACTIVO	\$ 69,604.27	\$ 70,261.11	101%
Pasivo			
Pasivo Corriente			
Impuesto Renta retenido por pagar	\$ -	\$ -	
Proveedores	\$ 32,366.46	\$ 27,511.49	85%
Sueldos por Pagar	\$ 2,230.01	\$ 2,393.18	107%
Anticipo de clientes	\$ -	\$ -	
IVA por Pagar	\$ 924.70	\$ 705.40	76%
IESS por Pagar	\$ 479.45	\$ 514.53	107%
XIII Sueldo por Pagar	\$ 185.83	\$ 199.43	107%
XIV Sueldo por Pagar	\$ 851.67	\$ 927.50	109%
Fondo de Reserva por Pagar	\$ 185.76	\$ 199.35	107%
Arriendo por Pagar	\$ 204.00	\$ 212.00	104%
Servicios Basicos por Pagar	\$ 102.00	\$ 98.00	96%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 37,529.88	\$ 32,760.89	87%
Pasivo no Corriente			
Prestamo Bancario Largo/plazo	\$ -	\$ -	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 37,529.88	\$ 32,760.89	87%
Patrimonio			
Capital	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	100%
Utilidad/ Perdida del ejercicio	\$ 2,074.39	\$ 7,500.23	362%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 32,074.39	\$ 37,500.23	117%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 69,604.27	\$ 70,261.11	101%

GERENTE

CONTADOR

El análisis horizontal realizado al estado de situación financiera permitió constatar que la cuenta que tuvo mayor incremento fue la utilidad como se analizó en el estado anterior, seguido de la cuenta bancos que representa el 189%, puesto que el fondo de bancos se utiliza para cualquier movimiento mayor de \$700,00.

6.7.2.7 Indicadores financieros

NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA	REAL	PROYECTADO	REPRESENTACIÓN GRAFICA	ANÁLISIS
		2013	2014		
INDICADORES DE LIQUEDEZ					
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.65	3.60		<p>Para el año 2013 el índice de liquidez corriente muestra \$1.65 y para el año 2014 se incrementará a \$3.60, demostrando así que la empresa tiene capacidad de cubrir sus obligaciones corrientes con activos de realización inmediata, como son: inventarios, clientes, bancos y el efectivo.</p>
Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.18	2.64		<p>En el año 2013 el índice de prueba ácida indica \$1.18 y para el año 2014 se incrementará a \$2.64, demostrando así que la empresa tiene capacidad de cumplir con sus obligaciones corrientes, sin tomar en cuenta los inventarios, puesto que es la parte menos líquida de la empresa.</p>

NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA	REAL	PROYECTADO	REPRESENTACIÓN GRAFICA	ANÁLISIS						
		2013	2014								
Endeudamiento del Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	0.47	0.28	<p>INDICADOR FINANCIERO</p> <p>Endeudamiento del Activo</p> <table border="1"> <tr><th>Año</th><th>Valor</th></tr> <tr><td>2013</td><td>0.47</td></tr> <tr><td>2014</td><td>0.28</td></tr> </table>	Año	Valor	2013	0.47	2014	0.28	<p>Para el año 2013 el índice de endeudamiento del activo alcanza \$0.47cv y para el año 2014 se disminuirá a \$0.28cv, puesto que para el año 2014 existe menos participación de terceros en el financiamiento de los activos totales..</p>
Año	Valor										
2013	0.47										
2014	0.28										
Endeudamiento del Patrimonio	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	0.87	0.39	<p>INDICADOR FINANCIERO</p> <p>Endeudamiento del Patrimonio</p> <table border="1"> <tr><th>Año</th><th>Valor</th></tr> <tr><td>2013</td><td>0.87</td></tr> <tr><td>2014</td><td>0.39</td></tr> </table>	Año	Valor	2013	0.87	2014	0.39	<p>En el año 2013 el índice de endeudamiento del activo alcanza \$0.87cv y para el año 2014 se disminuirá a \$0.39cv, puesto que para el año 2014 existe mas recursos propios para hacerle frente a las deudas que se reflejan en el período fiscal 2014.</p>
Año	Valor										
2013	0.87										
2014	0.39										

NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA	REAL	PROYECTADO	REPRESENTACIÓN GRAFICA	ANÁLISIS						
		2013	2014								
Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	1.00	1.39	<p style="text-align: center;">INDICADOR FINANCIERO</p> <table border="1"> <caption>Data for Apalancamiento Chart</caption> <thead> <tr> <th>Año</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2013</td> <td>1.00</td> </tr> <tr> <td>2014</td> <td>1.39</td> </tr> </tbody> </table>	Año	Valor	2013	1.00	2014	1.39	<p>Para el año 2013 el índice de apalancamiento es de \$1.00 y para el año 2014 incrementará a \$1.39, debido a que para el año 2014 existe un mayor grado de apoyo de los recursos internos de la empresa frente recursos de terceros.</p>
Año	Valor										
2013	1.00										
2014	1.39										
INDICADORES DE ROTACIÓN											
Rotación de cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	3.87	7.44	<p style="text-align: center;">INDICADOR FINANCIERO</p> <table border="1"> <caption>Data for Rotación de cartera Chart</caption> <thead> <tr> <th>Año</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2013</td> <td>3.87</td> </tr> <tr> <td>2014</td> <td>7.44</td> </tr> </tbody> </table>	Año	Valor	2013	3.87	2014	7.44	<p>En el año 2013 el índice de rotación de cartera es de \$3.87 y para el año 2014 incrementará a \$7.44, debido a que para el año 2014 existe un mayor grado de apoyo de los recursos internos de la empresa frente recursos de terceros.</p>
Año	Valor										
2013	3.87										
2014	7.44										

NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA	REAL	PROYECTADO	REPRESENTACIÓN GRAFICA	ANÁLISIS						
		2013	2014								
Rotación de Ventas	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	1.31	1.97	<p>INDICADOR FINANCIERO</p> <p>Rotación de Ventas</p> <table border="1"> <tr><th>Año</th><th>Rotación de Ventas</th></tr> <tr><td>2013</td><td>1.31</td></tr> <tr><td>2014</td><td>1.97</td></tr> </table>	Año	Rotación de Ventas	2013	1.31	2014	1.97	<p>Para el año 2013 el índice de rotación de cartera es de \$1.31 y para el año 2014 incrementará a \$1.97, debido a que para el año 2014 los activos incrementaron su productividades para generar ventas.</p>
Año	Rotación de Ventas										
2013	1.31										
2014	1.97										
Periodo medio de cobranza	$\frac{(\text{Cuentas por Cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$	94.42	49.04	<p>INDICADOR FINANCIERO</p> <p>Periodo medio de cobranza</p> <table border="1"> <tr><th>Año</th><th>Periodo medio de cobranza</th></tr> <tr><td>2013</td><td>94.42</td></tr> <tr><td>2014</td><td>49.04</td></tr> </table>	Año	Periodo medio de cobranza	2013	94.42	2014	49.04	<p>En el año 2013 el índice de período medio de cobranza es de 94 días y para el año 2014 disminuirá a 49 días, debido a que para el año 2014 su período promedio expresado en días disminuyó la recuptreacion de sus ventas a crédito.</p>
Año	Periodo medio de cobranza										
2013	94.42										
2014	49.04										

NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA	REAL	PROYECTADO	REPRESENTACIÓN GRAFICA	ANÁLISIS
		2013	2014		
Periodo medio de pago	$\frac{\text{(Cuentas y Documentos por Pagar *365)}}{\text{Compras}}$	365.00	59.36		<p>Para el año 2013 el índice de período medio de pago es de 365 días y para el año 2014 disminuirá a 59 días, debido a que para el año 2014 su período promedio de cancelación a sus proveedores será menor porque el nivel de endeudamiento tendrá un mayor control.</p>
Impacto gastos administración y ventas	$\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$	0.25	0.19		<p>En el año 2013 el índice de impacto gastos administrativos y de ventas es de \$0.25cv. y para el año 2014 disminuye a \$0.19cv. debido a que para el año 2014 la empresa prevé una reducción de los gastos administrativos y de ventas para obtener una mayor utilidad y fortalecer su patrimonio.</p>

NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA	REAL	PROYECTADO	REPRESENTACIÓN GRAFICA	ANÁLISIS
		2013	2014		
INDICADORES DE RENTABILIDAD					
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	3.87	7.44	<p style="text-align: center;">INDICADOR FINANCIERO</p>	Para el año 2013 el índice de rotación de cuentas por cobrar es de 4 veces y para el año 2014 incremento a 8 veces, debido a que la empresa tendrá un incremento de ventas y un número mayor de rotación para la cobranza a los clientes.
Rotación del Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	2.82	5.50	<p style="text-align: center;">INDICADOR FINANCIERO</p>	En el año 2013 el índice de rotación del activo fijo es de 3 veces y para el año 2014 incrementará a 6 veces, debido a que la eficiencia de la maquinaria, equipos, planta, industria, terreno y demás bienes muebles, se verán implícitos en las ventas que la empresa generará para el siguiente período.

NOMBRE INDICADOR	FÓRMULA	REAL	PROYECTADO	REPRESENTACIÓN GRAFICA	ANÁLISIS
		2013	2014		
Rotación de Activo Total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	1.31	1.97		<p>Para el año 2013 el índice de rotación del activo fijo es de 1 vez y para el año 2014 incrementará 1 vez; debido a que la capacidad de la empresa permitirá generar suficientes ingresos por ventas, con relación al tamaño de su inversión en activos totales.</p>

Figura 36: Indicadores financieros

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La investigadora

Se aplicaron indicadores financieros con el fin de analizar los rubros de los estados financieros y obtener resultados que nos permitan interpretarlos y en base a ellos tomar decisiones para mejorar la liquidez de la empresa y la organización de la misma, además de analizar la rentabilidad, la rotación de cartera, el endeudamiento y demás indicadores que permiten conocer a la empresa en los diferentes aspectos, los mismos que están inmersos en el estudio de las variables planteadas como es la planificación financiera y la liquidez. La planificación financiera se ve ligada con la toma de decisiones oportunas conforme los resultados obtenidos en los indicadores financieros.

6.7.2.8 Indicadores de Gestión

OBJETIVO	NOMBRE DEL INDICADOR	ESTANDAR RANGO	PERIODICIDAD	CALCULO	ANALISIS	REPRESENTACIÓN GRAFICA	INTERPRETACIÓN								
EFICACIA															
Capacitar a 5 empleados de la empresa Ditextil del departamento de producción, en el manejo y mantenimiento de la maquinaria trimestralmente en el año 2014 con un presupuesto de \$500.	Porcentaje de personal operativo de la empresa Ditextil del departamento de producción capacitados en el manejo y mantenimiento de maquinaria trimestralmente en el año 2014.	100% + 5% -	Trimestral	$\frac{\text{Personal capacitado}}{\text{Total del personal del área de producción.}}$ $= 4 / 5 * 100$ $= 80\%$	Indice= Indicador/Estandar $I = 4/5 * 100$ $I = 80\%$ Brecha: 100-80 Brecha = 20%	<table border="1"> <caption>CAPACITACIÓN</caption> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ESTANDAR</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>RESULTADO</td> <td>80%</td> </tr> <tr> <td>BRECHA</td> <td>20%</td> </tr> </tbody> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	80%	BRECHA	20%	Se obtiene el indice de gestión como resultado de la comparación entre el N° de personal capacitado sobre el total de personal del área de producción logrando un 80% de capacitaciones al personal efectivas, lo que nos permite destacar que el 20% representa al personal que no fue capacitado (1 persona), debido a que su jornada de trabajo es a tiempo parcial y por lo tanto no asistió a las capacitaciones dictadas en la empresa, el porcentaje de la brecha no es significativo frente al total del personal capacitado del área de producción.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	80%														
BRECHA	20%														
Mejorar la comunicación entre los departamentos de la empresa Ditextil en forma horizontal y vertical mensualmente en el año 2014 con un presupuesto de \$250.	Porcentaje de notificaciones emitidas mensualmente en la empresa Ditextil en el año 2014.	100% + 5% -	Mensual	$\frac{\text{Notificaciones emitidas}}{\text{Total de notificaciones cumplidas.}}$ $= 11 / 12 * 100$ $= 92\%$	Indice= Indicador/Estandar $I = 11/12 * 100$ $I = 92\%$ Brecha: 100-92 Brecha = 8%	<table border="1"> <caption>COMUNICACIÓN</caption> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ESTANDAR</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>RESULTADO</td> <td>93%</td> </tr> <tr> <td>BRECHA</td> <td>8%</td> </tr> </tbody> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	93%	BRECHA	8%	Se obtiene el indice de gestión como resultado de la comparación entre el N° de notificaciones emitidas sobre el total de notificaciones cumplidas logrando un 93% de comunicaciones receptadas favorablemente, obteniendo una brecha del 8% , porcentaje que representa las notificaciones no cumplidas por parte del personal de los diferentes departamentos que conforma la empresa Ditextil, debido a que la gerencia no realiza una gestión adecuada para la comunicación con el personal.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	93%														
BRECHA	8%														

OBJETIVO	NOMBRE DEL INDICADOR		PERIODICIDAD	CALCULO	ANALISIS	REPRESENTACIÓN GRAFICA	INTERPRETACIÓN
Evaluar el cumplimiento del proceso de producción por el personal operativo de la empresa Ditextil mensualmente en el año 2014 con un presupuesto de \$ 100.	Porcentaje de tareas cumplidas mensualmente por el personal del área de producción en la empresa Ditextil en el año 2014.	100% + 5% -	Mensual	$\frac{\text{Tareas cumplidas}}{\text{Total de tareas asignadas}} = \frac{7}{7} * 100 = 100\%$	Índice= Indicador/Estandar $I= \frac{7}{7} * 100$ $I= 100\%$ Brecha: 100-100 Brecha = 0%	<p>Detailed description: A bar chart titled 'FUNCIONES' with a y-axis from 0% to 120%. The x-axis has three categories: ESTANDAR (pink bar, 100%), RESULTADO (purple bar, 100%), and BRECHA (teal bar, 0%). A legend on the right identifies the colors: pink for ESTANDAR, purple for RESULTADO, and teal for BRECHA.</p>	Se obtiene el índice de gestión como resultado de la comparación entre el N° de tareas cumplidas sobre el total de tareas asignadas dentro del proceso de producción, logrando un 100% en el cumplimiento del proceso, demostrándose así su efectividad.
Aprovechar el tiempo de trabajo del personal que labora en la empresa Ditextil en función del incremento de producción durante el año 2014.	Porcentaje de docenas producidas mensualmente en la empresa Ditextil en el año 2014.	100% + 5% -	Mensual	$\frac{\text{Docenas producidas}}{\text{Docenas proyectadas}} = \frac{1688}{2540} * 100 = 66\%$	Índice= Indicador/Estandar $I= \frac{14}{15} * 100$ $I= 93\%$ Brecha: 100-93 Brecha = 44%	<p>Detailed description: A bar chart titled 'PRODUCCIÓN' with a y-axis from 0% to 120%. The x-axis has three categories: ESTANDAR (pink bar, 100%), RESULTADO (purple bar, 66%), and BRECHA (teal bar, 44%). A legend on the right identifies the colors: pink for ESTANDAR, purple for RESULTADO, and teal for BRECHA.</p>	Se obtiene el índice de gestión como resultado de la comparación entre el N° de docenas producidas en el 2013 y docenas proyectadas en el 2014 alcanzando un 66% de incremento en la producción, reflejando una brecha del 44%, porcentaje que representa las docenas no producidas en el año 2013, frente al valor que se proyectó para el 2014, lo que permite concluir que la logística del proceso de producción es adecuada puesto que se proyecta más de lo que se refleja en la realidad, información que ayuda a la toma de decisiones oportunas.

OBJETIVO	NOMBRE DEL INDICADOR	ESTANDAR RANGO	PERIODICIDAD	CALCULO	ANALISIS	REPRESENTACIÓN GRAFICA	INTERPRETACIÓN								
EFICIENCIA															
Capacitar a 5 empleados de la empresa Ditextil del departamento de producción, en el manejo y mantenimiento de la maquinaria cada tres meses en el año 2014 con un presupuesto de \$500.	Porcentaje del presupuesto utilizado en la capacitación a operarios de la empresa Ditextil trimestralmente en el año 2014.	100% + 5% -	Trimestral	Inversión en capacitación operarios de la empresa Ditextil <hr/> Presupuesto para Capacitación de la empresa Ditextil $= 350 / 500 * 100 = 60\%$	Índice= Indicador/Estandar $I= 300/500 * 100$ $I= 60\%$ Brecha: 100-60 Brecha = 40%	<p>CAPACITACIÓN</p> <table border="1"> <tr><th>Categoría</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>ESTANDAR</td><td>100%</td></tr> <tr><td>RESULTADO</td><td>60%</td></tr> <tr><td>BRECHA</td><td>40%</td></tr> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	60%	BRECHA	40%	Se obtiene el índice de gestión como resultado de la comparación entre la inversión para la capacitación del personal de producción frente al total del presupuesto para la capacitación, obteniendo como resultado un 60% de efectividad en la inversión que se planifica para la capacitación, reflejando un 40% de brecha, puesto que se presupuestó más de lo que realmente se invirtió, lo que nos permite indicar que con una adecuada planificación financiera se obtiene información oportuna para la toma de decisiones, facilitando el desarrollo eficiente y eficaz de la organización.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	60%														
BRECHA	40%														
Mejorar la comunicación entre los departamentos de la empresa Ditextil en forma horizontal y vertical permanentemente en el año 2014 con un presupuesto de \$250.	Porcentaje del presupuesto utilizado para la correcta comunicación permanentemente en la empresa Ditextil en el año 2014.	100% + 5% -	Permanente	Inversión para la comunicación del personal de la empresa Ditextil <hr/> Presupuesto para comunicación del personal. $= 264 / 300 * 100 = 88\%$	Índice= Indicador/Estandar $I= 264 / 300 * 100$ $I= 88\%$ Brecha: 100 - 88 Brecha = 12%	<p>COMUNICACIÓN</p> <table border="1"> <tr><th>Categoría</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>ESTANDAR</td><td>100%</td></tr> <tr><td>RESULTADO</td><td>88%</td></tr> <tr><td>BRECHA</td><td>12%</td></tr> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	88%	BRECHA	12%	Se obtiene el índice de gestión como resultado de la comparación entre la inversión que se requiere para una correcta comunicación versus el total del presupuesto para una adecuada comunicación, logrando un 88% de efectividad en la comunicación dentro de la organización, representando el 12% de brecha puesto que se presupuestó más de lo que se invirtió, porcentaje que es favorable para la empresa ya que nos permite tomar decisiones oportunas evitando desequilibrios financieros dentro de la entidad.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	88%														
BRECHA	12%														

OBJETIVO	NOMBRE DEL INDICADOR	ESTANDAR RANGO	PERIODICIDAD	CALCULO	ANALISIS	REPRESENTACIÓN GRAFICA	INTERPRETACIÓN								
Evaluar el cumplimiento del proceso de producción por el personal operativo de la empresa Ditextil mensualmente en el año 2014 con un presupuesto de \$ 100.	Porcentaje del presupuesto utilizado para el cumplimiento de funciones asignadas mensualmente al personal en la empresa Ditextil en el año 2014.	100% + 5% -	Mensual	Inversión para el cumplimiento de funciones de la empresa Ditextil Presupuesto para el cumplimiento de funciones de la empresa. =15 / 20 * 100 =75%	Indice= Indicador/Estandar I= 15/20 * 100 I= 75% Brecha: 100-75 Brecha = 25%	<p style="text-align: center;">FUNCIONES</p> <table border="1"> <caption>Funciones Performance Data</caption> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ESTANDAR</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>RESULTADO</td> <td>75%</td> </tr> <tr> <td>BRECHA</td> <td>25%</td> </tr> </tbody> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	75%	BRECHA	25%	Se obtiene el índice de gestión como resultado de la comparación entre la inversión para la correcta asignación y cumplimiento de funciones sobre el total del presupuesto para el desempeño adecuado de las funciones, logrando un 75% de efectividad en el cumplimiento de funciones, y el 25% representa una brecha favorable para la empresa puesto que la empresa al contar con una adecuada planificación estratégica financiera logra acercarse a la realidad, el desarrollo de presupuestos basados en datos que se reflejan en los estados financieros de la entidad, facilitan la toma de decisiones por parte de la administración. De las ventas depende la estabilidad y permanencia de la empresa en el sector.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	75%														
BRECHA	25%														
CALIDAD															
Capacitar a 5 empleados de la empresa Ditextil del departamento de producción, en el manejo y mantenimiento de la maquinaria cada tres meses en el año 2014 con un presupuesto de \$500.	Porcentaje del presupuesto utilizado en la logística para conocer la satisfacción de los clientes trimestralmente de la empresa Ditextil en el año 2014	100% + 5% -	Trimestral	Cientes satisfechos Total clientes I=30 / 150 * 100 =87%	Indice= Indicador/Estandar I= 130/150 * 100 I= 87% Brecha: 100-87 Brecha = 13%	<p style="text-align: center;">CAPACITACIÓN</p> <table border="1"> <caption>Capacitación Performance Data</caption> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ESTANDAR</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>RESULTADO</td> <td>87%</td> </tr> <tr> <td>BRECHA</td> <td>13%</td> </tr> </tbody> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	87%	BRECHA	13%	Se obtiene el índice de gestión como resultado de la comparación entre los clientes satisfechos sobre el total de clientes de la empresa Ditextil, logrando un 87% de clientes satisfechos, reflejan un 13% de brecha de insatisfacción de los clientes de la empresa debido a que la logística de ventas no es la correcta, puesto que se descuidan ciertos aspectos que perjudican la venta del producto, como: la adecuada atención al cliente, debido a que no existe la capacitación adecuada a la persona encargada de realizar la venta.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	87%														
BRECHA	13%														

OBJETIVO	NOMBRE DEL INDICADOR	ESTANDAR RANGO	PERIODICIDAD	CALCULO	ANALISIS	REPRESENTACIÓN GRAFICA	INTERPRETACIÓN								
Analizar la capacidad de credito de los clientes, utilizando estrategias para la recuperacion de la cartera vencida cada 60 días en el año 2014 con un presupuesto de \$200.	Porcentaje del presupuesto utilizado para medir el cumplimiento de tareas asignadas cada 60 días en la empresa Ditextil en el año 2014	100% + 5% -	Cada 60 días	$\frac{\text{Cartera vencida}}{\text{Total Clientes Facturados}} = \frac{100}{150} * 100 = 67\%$	Indice= Indicador/Estandar $I = 100/150 * 100$ $I = 67\%$ Brecha: 100-67 Brecha = 33%	<p>CARTERA VENCIDA COMUNICACIÓN</p> <table border="1"> <tr><th>Categoría</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>ESTANDAR</td><td>100%</td></tr> <tr><td>RESULTADO</td><td>67%</td></tr> <tr><td>BRECHA</td><td>33%</td></tr> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	67%	BRECHA	33%	Se obtiene el indice de gestión como resultado de la comparación de la cartera vencida frente al total de clientes facturados, logrando un 67% de cumplimiento en la gestión de la cartera vencida mediante call center, al 33% de clientes no se logró realizar la gestión de cobranza debido a que la persona asignada para ejecutar dicha función no cumplió con su nivel de eficiencia.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	67%														
BRECHA	33%														
Evaluar el cumplimiento del proceso de ventas, por el departamento de marketing y ventas de la empresa Ditextil mensualmente en el año 2014 con un presupuesto de \$ 100.	Porcentaje del presupuesto utilizado para evaluar el cumplimiento del proceso de ventas mensualmente en la empresa Ditextil en el año 2014	100% + 5% -	Mensual	$\frac{\text{Clientes visitados}}{\text{Total de clientes planificados para visitar}} = \frac{84}{100} * 100 = 84\%$	Indice= Indicador/Estandar $I = 84/100 * 100$ $I = 84\%$ Brecha: 100-84 Brecha = 16%	<p>VISITA DE CLIENTES FUNCIONES</p> <table border="1"> <tr><th>Categoría</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>ESTANDAR</td><td>100%</td></tr> <tr><td>RESULTADO</td><td>84%</td></tr> <tr><td>BRECHA</td><td>16%</td></tr> </table>	Categoría	Porcentaje	ESTANDAR	100%	RESULTADO	84%	BRECHA	16%	Se obtiene el indice de gestión como resultado de la comparación entre los clientes visitados versus el total de clientes planificados para visitar, alcanzando un 84% de cumplimiento, existiendo un 16% de brecha que representa los clientes que no se pudieron visitar debido a que no se cumplieron las funciones planificadas para el respectivo analisis del cliente por parte de la persona asignada a realizar dicha función.
Categoría	Porcentaje														
ESTANDAR	100%														
RESULTADO	84%														
BRECHA	16%														

Tabla 32: Indicadores de Gestión

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La investigadora

Los indicadores de gestión permiten analizar el desempeño laboral, medir y evaluar aspectos relacionados con el personal, las actividades y funciones que se deben desarrollar dentro de la empresa, tomando en cuenta los objetivos estratégicos planteados en la reestructuración de la planificación estratégica, además de las estrategias financieras estructuradas en la matriz cruzada, la misma que permitió demostrar que se necesitaba realizar una planificación financiera adecuada para mejorar y el problema detectado en la empresa.

6.7.2.9 Factor z

A continuación se detalla la tabla resumen donde se describen los resultados obtenidos en los cuatro períodos analizados, incluido el período proyectado en la evaluación de la empresa por medio del factor z:

Tabla 33: Tabla resumen factor z

NOMBRE DEL INDICADOR	FÓRMULA	2011	2012	2013	2014
X ₁	Activo Corriente - Pasivo exigible/Activo Total	0.06	0.15	0.30	0.61
X ₂	Utilidades Acumuladas/Activo Total	0.00	0.00	0.00	0.10
X ₃	Utilidad Operacional/Activo Total	0.02	0.03	0.11	0.18
X ₄	Valor de Mercado de las Acciones o Patrimonio/Pasivo Total	0.84	0.85	1.14	2.08
X ₅	Ventas/Activos Totales	1.27	1.31	1.31	1.86

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La investigadora

Aquí se detallan los cálculos que se desarrollaron para obtener los resultados finales de la evaluación de la empresa en base al factor z:

2011									
Z=	$\frac{1,2X_1}{1.2 (0.06)}$	+	$\frac{1,4X_2}{1.4 (0.00)}$	+	$\frac{3,3X_3}{3.3 (0.02)}$	+	$\frac{0,6X_4}{0.6 (0.84)}$	-	$\frac{1,0X_5}{1.0 (1.27)}$
Z=	0.07	+	0.00	+	0.07	+	0.50	-	1.27
Z=	-0.63								
Resultado: Probabilidad Alta de quiebra									

2012									
Z=	$\frac{1,2X_1}{1.2 (0.15)}$	+	$\frac{1,4X_2}{1.4 (0.00)}$	+	$\frac{3,3X_3}{3.3 (0.03)}$	+	$\frac{0,6X_4}{0.6 (0.85)}$	-	$\frac{1,0X_5}{1.0 (1.31)}$
Z=	0.18	+	0.00	+	0.10	+	0.51	-	1.31
Z=	-0.52								
Resultado: Probabilidad Alta de quiebra									

2013									
Z=	$1,2X_1$	+	$1,4X_2$	+	$3,3X_3$	+	$0,6X_4$	-	$1,0X_5$
Z=	1.2 (0.30)	+	1.4 (0.00)	+	3.3 (0.11)	+	0.6 (1.14)	-	1.0 (1.31)
Z=	0.36	+	0.00	+	0.36	+	0.68	-	1.31
Z=	0.10								
Resultado: Probabilidad Alta de quiebra									

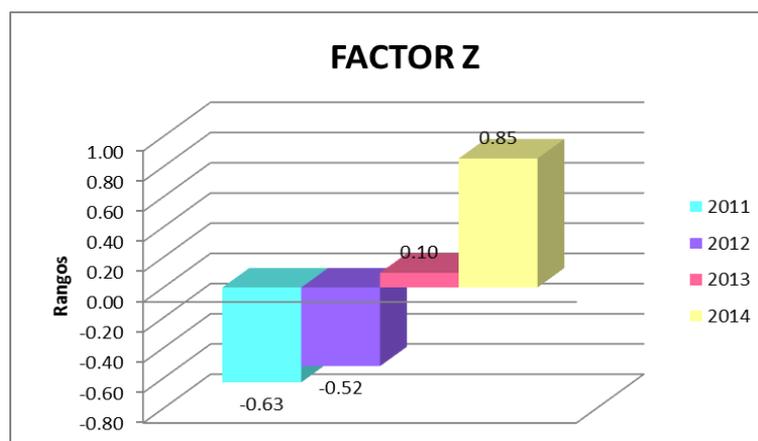
2014									
Z=	$1,2X_1$	+	$1,4X_2$	+	$3,3X_3$	+	$0,6X_4$	-	$1,0X_5$
Z=	1.2 (0.61)	+	1.4 (0.10)	+	3.3 (0.18)	+	0.6 (2.08)	-	1.0 (1.86)
Z=	0.73	+	0.14	+	0.59	+	1.25	-	1.86
Z=	0.85								
Resultado: Probabilidad Alta de quiebra									

Tabla 34: Resultados factor z

TABLA RESUMEN			
PERÍODOS FISCALES			
2011	2012	2013	2014
-0.63	-0.52	0.10	0.85

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

Gráfico 22: Representación gráfica factor z



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

El análisis de la información financiera de la empresa Ditextil, evaluado mediante la herramienta del factor z, nos permite determinar en que nivel de liquidez se encuentra la empresa, y en base a esto tomar decisiones y acciones correctivas para mejorar la situación financiera de la empresa, como se puede observar en los períodos: 2011 = - 0.63; 2012 = - 0.52; 2013 = 0.10 y en el 2014 = 0.85, valores que se interpretan como probabilidad alta de quiebra, pero se puede observar las variaciones positivas de período a período, lo que nos permite concluir que para el año 2014 con la aplicación de un modelo de planificación financiera adecuada permitió, que la probabilidad de quiebra sea menor a la de años anteriores lo que significa que para los años subsiguientes si se aplican acciones correctivas se superará el rango que permitirá situar a la empresa fuera de la probabilidad de quiebra.

6.7.3 III ETAPA: Evaluación de la situación futura de la empresa Ditextil.

6.7.3.1 Presupuestos

Los presupuestos que se plantearon para el año 2014, se desarrollaron mediante la herramienta de regresión lineal, que proporciona el excel.

6.7.3.2 Ingresos

Las ventas proyectadas para el 2014 resultan de la proyección de los datos del año 2013, aplicando el método de línea recta que nos facilita la herramienta de excel, a continuación observamos la tabla de regresión lineal y los datos que se reflejan luego de la proyección para el año 2014.

Tabla 35: Método de línea recta

Resumen

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múlt.	\$ 0.77
Coefficiente de determinación R	\$ 0.59
R ² ajustado	\$ 0.55
Error típico	\$ 1,084.83
Observaciones	\$ 12.00

ANÁLISIS DE VARIANZA					
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	\$ 1.00	\$ 16,743,459.37	\$ 16,743,459.37	\$ 14.23	\$ 0.00
Residuos	\$ 10.00	\$ 11,768,608.36	\$ 1,176,860.84		
Total	\$ 11.00	\$ 28,512,067.73			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	\$ 5,442.32	\$ 667.67	\$ 8.15	\$ 0.00	\$ 3,954.66	\$ 6,929.97	\$ 3,954.66	\$ 6,929.97
Variable X 1	\$ 342.18	\$ 90.72	\$ 3.77	\$ 0.00	\$ 140.05	\$ 544.31	\$ 140.05	\$ 544.31

Fuente: Método de regresión lineal, herramienta de excel.

Elaborado: La investigadora

Luego de obtener la tabla de regresión lineal se procede hacer un cálculo de la siguiente manera:

= Intercepción+ (Variable X 1* mes correspondiente es decir mes 13) puesto que este mes ya constaría como enero 2014 y automáticamente obtendremos la tabla se los valores proyectados para el 2014, Así:

Tabla 36: Proyección de Ventas

PROYECCIONES VENTAS 2014		
FECHA	MESES	VENTAS
	X	Y
ene-14	13	\$ 9,890.66
feb-14	14	\$ 10,232.84
mar-14	15	\$ 10,575.02
abr-14	16	\$ 10,917.20
may-14	17	\$ 11,259.38
jun-14	18	\$ 11,601.56
jul-14	19	\$ 11,943.74
ago-14	20	\$ 12,285.92
sep-14	21	\$ 12,628.10
oct-14	22	\$ 12,970.28
nov-14	23	\$ 13,312.46
dic-14	24	\$ 13,654.64
TOTAL		\$ 141,271.74

Fuente: Método de regresión lineal

Elaborado por: La investigadora

Los resultados obtenidos para el 2014, representan un incremento del 54% valor que es significativo para la empresa en relación al año 2013, además depende en gran medida de la adecuada planificación administrativa financiera que se propone para el año 2014.

6.7.3.3 Compras

La empresa Ditextil dentro de sus compras destaca a la materia prima directa (MPD) y la materia prima indirecta (MPI) las mismas que se proyectaron para el año 2014 y se obtuvieron los siguientes resultados.

COMPRAS DE MATERIA PRIMA INDIRECTA

Tabla 37: Método de línea Recta

Resumen								
Estadísticas de la regresión								
Coefficiente de correlación múltiple	\$ 0.67							
Coefficiente de determinación R ²	\$ 0.44							
R ² ajustado	\$ 0.39							
Error típico	\$ 1,031.27							
Observaciones	\$ 12.00							
ANÁLISIS DE VARIANZA								
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F			
Regresión	\$ 1.00	\$ 8,455,239.76	\$ 8,455,239.76	\$ 7.95	\$ 0.02			
Residuos	\$ 10.00	\$ 10,635,266.05	\$ 1,063,526.61					
Total	\$ 11.00	\$ 19,090,505.82						
	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	\$ 283.26	\$ 634.71	\$ 0.45	\$ 0.66	\$ -1,130.95	\$ 1,697.47	\$ -1,130.95	\$ 1,697.47
Variable X 1	\$ 243.16	\$ 86.24	\$ 2.82	\$ 0.02	\$ 51.01	\$ 435.32	\$ 51.01	\$ 435.32

Fuente: Método de regresión lineal, herramienta de excel.

Elaborado: La investigadora

Posteriormente se realiza el mismo cálculo antes mencionado y se obtienen los resultados que continuación se detallan.

Tabla 38: Proyección de materia prima directa

PROYECCIONES MPD 2014		
FECHA	MESES	MPD
	X	Y
ene-14	13	\$ 3,444.36
feb-14	14	\$ 3,687.52
mar-14	15	\$ 3,930.69
abr-14	16	\$ 4,173.85
may-14	17	\$ 4,417.01
jun-14	18	\$ 4,660.17
jul-14	19	\$ 4,903.33
ago-14	20	\$ 5,146.49
sep-14	21	\$ 5,389.66
oct-14	22	\$ 5,632.82
nov-14	23	\$ 5,875.98
dic-14	24	\$ 6,119.14
TOTAL		\$ 57,381.02

Fuente: Método de regresión lineal

Elaborado por: La investigadora

COMPRAS DE MATERIA PRIMA DIRECTA

Tabla 39: Método de línea recta

Resumen									
Estadísticas de la regresión									
Coefficiente de correlación múltiple	\$								0.50
Coefficiente de determinación R ²	\$								0.25
R ² ajustado	\$								0.18
Error típico	\$								125.06
Observaciones	\$								12.00

ANÁLISIS DE VARIANZA									
		Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F			
Regresión	\$	1.00	\$ 52,469.28	\$ 52,469.28	\$ 3.35	\$ 0.10			
Residuos	\$	10.00	\$ 156,412.46	\$ 15,641.25					
Total	\$	11.00	\$ 208,881.74						

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	\$ 304.30	\$ 76.97	3.95	\$ 0.00	\$ 132.80	\$ 475.81	\$ 132.80	\$ 475.81
Variable X 1	\$ 19.16	\$ 10.46	1.83	\$ 0.10	\$ -4.15	\$ 42.46	\$ -4.15	\$ 42.46

Fuente: Método de regresión lineal, herramienta de excel.

Elaborado: La investigadora

Tabla 40: Proyección de materia prima indirecta

PROYECCIONES MPI 2014		
FECHA	MESES	MPI
	X	Y
ene-14	13	\$ 553.32
feb-14	14	\$ 572.47
mar-14	15	\$ 591.63
abr-14	16	\$ 610.79
may-14	17	\$ 629.94
jun-14	18	\$ 649.10
jul-14	19	\$ 668.25
ago-14	20	\$ 687.41
sep-14	21	\$ 706.56
oct-14	22	\$ 725.72
nov-14	23	\$ 744.87
dic-14	24	\$ 764.03
TOTAL		\$ 7,904.08

Fuente: Método de regresión lineal

Elaborado por: La investigadora

La empresa Ditextil para el año 2014 incrementará en sus compras de materia prima directa e indirecta, debido a que se producirá más, en relación al año 2013, puesto que las ventas para el año 2014 incrementan en un 54%, y esto ocasiona la variación en los rubros antes proyectados.

6.7.3.4 Gastos

Los gastos que se tomaron en cuenta para la proyección, fueron todos aquellos que se reflejan en el estado de resultados, obteniendo como resultado lo siguiente:

GASTOS PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Para el año 2014 en el gasto publicidad y propaganda se estimó un valor de \$300, debido a que en el año 2013 no se tenía asignado un valor para cierto rubro, es por ello que dentro de las estrategias para mejorar las ventas se determina realizar marketing mediante flyers.

GASTOS ARRIENDO

Para el año 2014 se estimó el 5% de incremento en el gasto arriendo, lo que refleja un valor de \$ 222. 60; el 5% de incremento es un porcentaje estándar que las empresas manejan para la estructura de presupuestos.

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS

Tabla 41: Método de línea recta

Resumen								
Estadísticas de la regresión								
Coefficiente de	\$	0.07						
Coefficiente de	\$	0.00						
R ² ajustado	\$	-0.09						
Error típico	\$	6.46						
Observaciones	\$	12.00						

ANÁLISIS DE VARIANZA								
		Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F		
Regresión	\$	1.00	\$ 1.98	\$ 1.98	\$ 0.05	\$	0.83	
Residuos	\$	10.00	\$ 417.14	\$ 41.71				
Total	\$	11.00	\$ 419.13					

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	\$ 89.07	\$ 3.98	\$ 22.41	\$ 0.00	\$ 80.21	\$ 97.92	\$ 80.21	\$ 97.92
Variable X 1	\$ 0.12	\$ 0.54	\$ 0.22	\$ 0.83	\$ -1.09	\$ 1.32	\$ -1.09	\$ 1.32

Fuente: Método de regresión lineal, herramienta de excel.

Elaborado: La investigadora

Tabla 42: Proyección de los servicios básicos

PROYECCIONES SERV. BASICOS 2014		
FECHA	MESES	SERV. BASICOS
	X	Y
ene-14	13	\$ 90.60
feb-14	14	\$ 90.72
mar-14	15	\$ 90.83
abr-14	16	\$ 90.95
may-14	17	\$ 91.07
jun-14	18	\$ 91.19
jul-14	19	\$ 91.31
ago-14	20	\$ 91.42
sep-14	21	\$ 91.54
oct-14	22	\$ 91.66
nov-14	23	\$ 91.78
dic-14	24	\$ 91.89
TOTAL		\$ 1,094.96

Fuente: Método de regresión lineal

Elaborado por: La investigadora

La proyección de servicios básicos incrementó en un 2% con relación al año 2013 debido a que para el año 2014 se va a producir más debido a que las ventas incrementan y esto implica gastar en luz, por el uso de maquinaria, así también para la recuperación de cartera se utiliza el recurso telefónico y esto se ve reflejado en el incremento del 2%, considerando que existen políticas para la utilización adecuada de los servicios básicos, para evitar el gastos excesivos e innecesario.

GASTOS COMBUSTIBLES

Tabla 43: Método de línea recta

Resumen									
Estadísticas de la regresión									
Coefficiente de	\$		0.52						
Coefficiente de	\$		0.27						
R ² ajustado	\$		0.20						
Error típico	\$		4.87						
Observaciones	\$		12.00						
ANÁLISIS DE VARIANZA									
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F				
Regresión	\$ 1.00	\$ 87.63	\$ 87.63	\$ 3.69	\$ 0.08				
Residuos	\$ 10.00	\$ 237.21	\$ 23.72						
Total	\$ 11.00	\$ 324.84							
	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%	
Intercepción	\$ 34.91	\$ 3.00	\$ 11.65	\$ 0.00	\$ 28.23	\$ 41.59	\$ 28.23	\$ 41.59	
Variable X 1	\$ 0.78	\$ 0.41	\$ 1.92	\$ 0.08	\$ -0.12	\$ 1.69	\$ -0.12	\$ 1.69	

Fuente: Método de regresión lineal, herramienta de excel.

Elaborado: La investigadora

Tabla 44: Proyección del gasto combustible

PROYECCIONES GTO.COMBUSTIBLE 2014		
FECHA	MESES	GTO. COMBUSTIBLE
	X	Y
ene-14	13	\$ 45.09
feb-14	14	\$ 45.87
mar-14	15	\$ 46.65
abr-14	16	\$ 47.44
may-14	17	\$ 48.22
jun-14	18	\$ 49.00
jul-14	19	\$ 49.78
ago-14	20	\$ 50.57
sep-14	21	\$ 51.35
oct-14	22	\$ 52.13
nov-14	23	\$ 52.92
dic-14	24	\$ 53.70
TOTAL		\$ 592.72

Fuente: Método de regresión lineal

Elaborado por: La investigadora

El combustible es un gasto necesario en la empresa debido a que el gerente realiza viajes para desarrollar la logística de ventas, este valor varía de acuerdo a las circunstancias, es decir si es necesario la presencia del gerente para finiquitar los negocios de las ventas se efectuará el viaje caso contrario será vía telefónica; este valor se proyectó en base al gasto que se reflejó en el año 2013.

GASTOS COMISIONES

Tabla 45: Método de línea recta

Resumen

Estadísticas de la regresión	
Coficiente de	\$ 0.77
Coficiente de	\$ 0.59
R ² ajustado	\$ 0.55
Error típico	\$ 16.27
Observaciones	\$ 12.00

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	\$ 1.00	\$ 3,767.28	\$ 3,767.28	\$ 14.23	\$ 0.00
Residuos	\$ 10.00	\$ 2,647.94	\$ 264.79		
Total	\$ 11.00	\$ 6,415.22			

	Coficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	\$ 81.63	\$ 10.02	\$ 8.15	\$ 0.00	\$ 59.32	\$ 103.95	\$ 59.32	\$ 103.95
Variable X 1	\$ 5.13	\$ 1.36	\$ 3.77	\$ 0.00	\$ 2.10	\$ 8.16	\$ 2.10	\$ 8.16

Fuente: Método de regresión lineal, herramienta de excel.

Elaborado: La investigadora

Tabla 46: Proyección del gasto comisiones

PROYECCIONES GTO.COMISIONES 2014		
FECHA	MESES	GTO. COMISIONES
	X	Y
ene-14	13	\$ 148.36
feb-14	14	\$ 153.49
mar-14	15	\$ 158.63
abr-14	16	\$ 163.76
may-14	17	\$ 168.89
jun-14	18	\$ 174.02
jul-14	19	\$ 179.16
ago-14	20	\$ 184.29
sep-14	21	\$ 189.42
oct-14	22	\$ 194.55
nov-14	23	\$ 199.69
dic-14	24	\$ 204.82
TOTAL		\$ 2,119.08

Fuente: Método de regresión lineal

Elaborado por: La investigadora

Las comisiones es una cuenta que es fija en la empresa puesto que se cuenta con un vendedor que realiza la venta de los productos que ofrece Ditextil, y la política que aplica la empresa es de pagar el 2% de comisión por el monto de venta que se realice, es por ello que el incremento de comisiones dependerá del volumen de ventas.

GASTOS FLETES Y ACARREOS

Tabla 47: Método de línea recta

Resumen									
Estadísticas de la regresión									
Coefficiente de	\$	0.11							
Coefficiente de	\$	0.01							
R ² ajustado	\$	-0.09							
Error típico	\$	3.74							
Observaciones	\$	12.00							
ANÁLISIS DE VARIANZA									
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F				
Regresión	\$ 1.00	\$ 1.83	\$ 1.83	\$ 0.13	\$ 0.72				
Residuos	\$ 10.00	\$ 139.54	\$ 13.95						
Total	\$ 11.00	\$ 141.37							
	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%	
Intercepción	\$ 29.26	\$ 2.30	\$ 12.73	\$ 0.00	\$ 24.14	\$ 34.39	\$ 24.14	\$ 34.39	
Variable X 1	\$ 0.11	\$ 0.31	\$ 0.36	\$ 0.72	\$ -0.58	\$ 0.81	\$ -0.58	\$ 0.81	

Fuente: Método de regresión lineal, herramienta de excel.

Elaborado: La investigadora

Tabla 48: Proyección del gasto fletes y acarreos

PROYECCIONES GTO.FLTES 2014		
FECHA	MESES	GTO. FLETES
	X	Y
ene-14	13	\$ 30.74
feb-14	14	\$ 30.85
mar-14	15	\$ 30.96
abr-14	16	\$ 31.08
may-14	17	\$ 31.19
jun-14	18	\$ 31.30
jul-14	19	\$ 31.42
ago-14	20	\$ 31.53
sep-14	21	\$ 31.64
oct-14	22	\$ 31.76
nov-14	23	\$ 31.87
dic-14	24	\$ 31.98
TOTAL		\$ 376.31

Fuente: Método de regresión lineal

Elaborado por: La investigadora

El gasto fletes y acarreos es una cuenta que variara de acuerdo a la política de venta con cada cliente, puesto que hay clientes que asumen el flete y hay otros casos en los que la empresa asume el gasto del flete, entonces la variación de esta cuenta dependerá de cómo se realice la negociación con el cliente, para el año 2014 se proyectó en función del rubro obtenido en el año 2013.

GASTOS SUELDOS Y SALARIOS

Para el rubro de gastos sueldos y salarios se tomó como base al salario básico unificado para el año 2014 y de acuerdo a los presupuestos asignados para cada área, además se tomará en consideración los beneficios que por ley les corresponden; en el caso de no conocer el salario básico unificado de otro períodos se puede incrementar un porcentaje que la empresa a su criterio estipule o el porcentaje del costo de empleado que consideran las empresas textiles que es el del 25%.

GASTO DEPRECIACIÓN

Para el gasto depreciación se tomó encuesta los valores que refleja la tabla de depreciación de los activos fijos que tiene la empresa Ditextil y la misma que se puede observar en los Anexos.

6.7.3.5 PRESUPUESTOS DE COMPRAS DETALLADO

Tabla 49: Detalle de ventas

DETALLE	TOTAL	PRODUCCIÓN MENSUAL
VENTAS ANUALES	\$ 141,271.74	\$ 1,308.07
VENTAS MENSUALES	\$ 11,772.65	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 50: Producción mensual por unidades

PRODUCTO		PVP	PRODUCCIÓN MENSUAL EN UNIDADES	PRODUCCIÓN ANUAL
GRUPO	SUBGRUPO			
LICRAS	LEGING	\$ 7.00	187	2242.41
	CAPRYS	\$ 6.00	218	2616.14
	PESCADOR	\$ 5.00	262	3139.37
	SHORT	\$ 4.00	327	3924.22
CAMISETA	NIÑOS	\$ 3.50	374	4484.82
	NIÑAS	\$ 3.50	374	4484.82
BLUSAS	OLIMPICA	\$ 4.00	327	3924.22
	TIRAS	\$ 4.00	327	3924.22
CALENTADORES	PANTALONES	\$ 9.00	145	1744.10
TOTAL			2540	30484.30

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 51: Presupuesto materia prima directa

MATERIA PRIMA DIRECTA				
PRODUCTO	TELA LICRA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	0.67	Kg	\$ 3.00	\$ 375.60
CAPRYS	0.62	Kg	\$ 3.00	\$ 405.50
PESCADOR	0.57	Kg	\$ 3.00	\$ 447.36
SHORT	0.52	Kg	\$ 3.00	\$ 510.15
NIÑOS	0.47	Kg	\$ 3.00	\$ 526.97
NIÑAS	0.47	Kg	\$ 3.00	\$ 526.97
OLIMPICA	0.52	Kg	\$ 3.00	\$ 510.15
TIRAS	0.52	Kg	\$ 3.00	\$ 510.15
PANTALONES	0.67	Kg	\$ 3.00	\$ 292.14
TOTAL	5.03		\$ 27.00	\$ 4,104.98

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 52: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
PRODUCTO	HILOS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
CAPRYS	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
PESCADOR	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
SHORT	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
NIÑOS	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
NIÑAS	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
OLIMPICA	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
TIRAS	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
PANTALONES	6.00	Rollo	\$ 2.50	\$ 15.00
TOTAL	54.00		\$ 22.50	\$ 135.00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

Tabla 53: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
PRODUCTO	ELASTICO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	138.98	Metro	\$ 1.50	\$ 208.47
CAPRYS	153.18	Metro	\$ 1.50	\$ 229.77
PESCADOR	183.52	Metro	\$ 1.50	\$ 275.28
SHORT	229.40	Metro	\$ 1.50	\$ 344.10
NIÑOS	0.00	Metro	\$ 1.50	\$ -
NIÑAS	0.00	Metro	\$ 1.50	\$ -
OLIMPICA	0.00	Metro	\$ 1.50	\$ -
TIRAS	0.00	Metro	\$ 1.50	\$ -
PANTALONES	102.12	Metro	\$ 1.50	\$ 153.18
TOTAL	807.20		\$ 13.50	\$ 1,210.80

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

Tabla 54: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
PRODUCTO	PESTAÑAS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	187	Unidades	\$ 0.05	\$ 9.34
CAPRYS	218	Unidades	\$ 0.05	\$ 10.90
PESCADOR	262	Unidades	\$ 0.05	\$ 13.08
SHORT	327	Unidades	\$ 0.05	\$ 16.35
NIÑOS	374	Unidades	\$ 0.05	\$ 18.69
NIÑAS	374	Unidades	\$ 0.05	\$ 18.69
OLIMPICA	327	Unidades	\$ 0.05	\$ 16.35
TIRAS	327	Unidades	\$ 0.05	\$ 16.35
PANTALONES	145	Unidades	\$ 0.05	\$ 7.27
TOTAL	2540		\$ 0.45	\$ 127.02

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 55: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
PRODUCTO	FUNDAS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	187	Unidades	\$ 0.02	\$ 3.74
CAPRYS	218	Unidades	\$ 0.02	\$ 4.36
PESCADOR	262	Unidades	\$ 0.02	\$ 5.23
SHORT	327	Unidades	\$ 0.02	\$ 6.54
NIÑOS	374	Unidades	\$ 0.02	\$ 7.47
NIÑAS	374	Unidades	\$ 0.02	\$ 7.47
OLIMPICA	327	Unidades	\$ 0.02	\$ 6.54
TIRAS	327	Unidades	\$ 0.02	\$ 6.54
PANTALONES	145	Unidades	\$ 0.02	\$ 2.91
TOTAL	2540		\$ 0.18	\$ 50.81

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 56: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
PRODUCTO	PLATIFLECHAS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	187	Unidades	\$ 0.01	\$ 1.87
CAPRYS	218	Unidades	\$ 0.01	\$ 2.18
PESCADOR	262	Unidades	\$ 0.01	\$ 2.62
SHORT	327	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.27
NIÑOS	374	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.74
NIÑAS	374	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.74
OLIMPICA	327	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.27
TIRAS	327	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.27
PANTALONES	145	Unidades	\$ 0.01	\$ 1.45
TOTAL	2540		\$ 0.09	\$ 25.40

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 57: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
PRODUCTO	ETIQUETAS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	187	Unidades	\$ 0.03	\$ 5.61
CAPRYS	218	Unidades	\$ 0.03	\$ 6.54
PESCADOR	262	Unidades	\$ 0.03	\$ 7.85
SHORT	327	Unidades	\$ 0.03	\$ 9.81
NIÑOS	374	Unidades	\$ 0.03	\$ 11.21
NIÑAS	374	Unidades	\$ 0.03	\$ 11.21
OLIMPICA	327	Unidades	\$ 0.03	\$ 9.81
TIRAS	327	Unidades	\$ 0.03	\$ 9.81
PANTALONES	145	Unidades	\$ 0.03	\$ 4.36
TOTAL	2540		\$ 0.27	\$ 76.21

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

Tabla 58: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
PRODUCTO	LABELS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL
LEGING	187	Unidades	\$ 0.01	\$ 1.87
CAPRYS	218	Unidades	\$ 0.01	\$ 2.18
PESCADOR	262	Unidades	\$ 0.01	\$ 2.62
SHORT	327	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.27
NIÑOS	374	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.74
NIÑAS	374	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.74
OLIMPICA	327	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.27
TIRAS	327	Unidades	\$ 0.01	\$ 3.27
PANTALONES	145	Unidades	\$ 0.01	\$ 1.45
TOTAL	2540		\$ 0.09	\$ 25.40

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

Tabla 59: Presupuesto materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA						
PRODUCTO	CINTA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	TOTAL	TOTAL FINAL	
LEGING	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 621.85	
CAPRYS	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 676.78	
PESCADOR	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 769.38	
SHORT	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 908.84	
NIÑOS	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 587.16	
NIÑAS	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 587.16	
OLIMPICA	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 564.74	
TIRAS	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 564.74	
PANTALONES	1.00	Rollos	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 478.11	
TOTAL	9.00		\$ 3.15	\$ 3.15	\$ 5,758.77	
					\$ 69,105.25	Presupuesto Mensual
					\$ 65,285.09	Presupuesto con Proyeccion Lineal
					\$ 3,820.16	Brecha

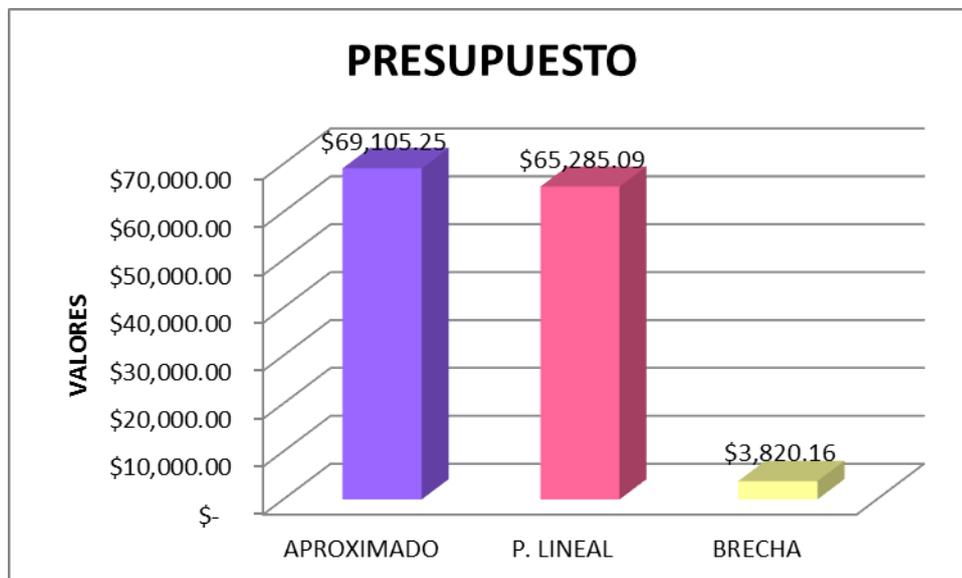
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La investigadora

Luego de realizar el detalle del presupuesto de producción tomando en cuenta cada producto y los insumos que se necesitan para cada uno de ellos, se detalla la materia prima directa e indirecta, cantidades que varían de acuerdo al producto y de esta manera se obtienen un presupuesto anual de \$69.105,25, y lo que se obtuvo mediante regresión lineal fue de \$65.285.09, existiendo una diferencia de 3.820.16. Esta brecha resulta porque el presupuestos mediante regresión lineal se

calcula en base a históricos es decir a datos que se obtuvieron en el año 2013 y en presupuesto calculado en base a la producción resultan de los insumos que se utilizan de acuerdo al volumen de producción, los dos presupuesto están proyectados para el año 2014, los mismos que reflejan una brecha la misma que no es muy significativa y esta es provocada por las diferentes circunstancias que pueden causar cambios en las ventas y las mismas perjudicaran a la producción, dichas circunstancias pueden ser: las preferencias del cliente, el mercado, las tendencias de moda, el costo del producto, otros. La estructura de presupuestos servirá de soporte para la administración en su toma de decisiones oportuna.

REPRESENTACIÓN GRAFICA DE LA VARIACIÓN DEL PRESUPUESTO

INDICADOR	APROXIMADO	P. LINEAL	BRECHA
PRESUPUESTO	\$ 69,105.25	\$ 65,285.09	\$ 3,820.16



Como se puede observar en la gráfica la variación es poca representativa, debido a las circunstancias antes mencionadas.

6.7.3.6 Flujo del efectivo

Tabla 60: Flujo de efectivo 2013

FLUJO DE EFECTIVO 2013	ENERO 2013	FEBRERO 2013	MARZO 2013	ABRIL 2013	MAYO 2013	JUNIO 2013	JULIO 2013	AGOSTO 2013	SEPTIEMBRE 2013	OCTUBRE 2013	NOVIEMBRE 2013	DICIEMBRE 2013	TOTAL FLUJO
TOTAL INGRESOS													
VENTAS		3,775.39	5,263.40	6,598.98	6,796.22	6,848.60	7,414.11	7,539.88	6,820.17	6,947.60	7,619.06	9,287.26	74,910.67
+ COBROS DEL 60% (30 DIAS)		3,775.39	4,004.93	4,005.53	4,126.07	4,138.07	4,659.40	4,607.39	3,731.24	4,168.06	4,985.96	6,235.92	48,437.96
+ COBROS DEL 20% (60 DIAS)			1,258.46	1,334.98	1,335.18	1,375.36	1,379.36	1,553.13	1,535.80	1,243.75	1,389.35	1,661.99	14,067.35
+ COBROS DEL 20% (90 DIAS)				1,258.46	1,334.98	1,335.18	1,375.36	1,379.36	1,553.13	1,535.80	1,243.75	1,389.35	12,405.36
CLIENTES		15,240.31	6,531.56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21,771.87
+ COBROS DEL 70% (30 DIAS)		15,240.31											15,240.31
+ COBROS DEL 30% (60 DIAS)			6,531.56										6,531.56
= TOTAL INGRESOS		19,015.70	11,794.96	6,598.98	6,796.22	6,848.60	7,414.11	7,539.88	6,820.17	6,947.60	7,619.06	9,287.26	96,682.54
A: EGRESOS OPERATIVOS													
= COMPRAS		538.30	17,985.35	1,993.63	17,544.93	1,433.98	1,707.64	1,376.76	1,141.74	1,305.80	2,816.18	4,684.97	52,529.28
+ MATERIA PRIMA INDIRECTA		190.28	503.46	360.82	234.60	245.20	346.74	463.79	380.34	380.29	479.09	585.69	4,170.29
+ PAGO DEL 35% 30 DIAS		190.28	150.08	82.10	82.13	92.67	174.64	139.46	121.35	154.93	191.37	230.29	1,609.29
+ PAGO DEL 65% 40 DIAS			353.37	278.73	152.46	152.54	172.09	324.34	258.99	225.36	287.72	355.39	2,561.00
+ MATERIA PRIMA DIRECTA		348.02	1,298.66	1,632.81	1,127.10	1,188.78	1,360.90	912.96	761.40	925.51	2,337.09	4,099.29	15,992.53
+ PAGO DEL 35% 30 DIAS		348.02	652.33	421.33	344.63	548.75	341.79	278.21	244.72	471.02	1,462.33	1,383.53	6,496.68
+ PAGO DEL 65% 40 DIAS			646.33	1,211.48	782.48	640.02	1,019.12	634.75	516.68	454.49	874.76	2,715.76	9,495.85
= PROVEDORES		-	16,183.23	-	16,183.23	-	-	-	-	-	-	-	32,366.46
+ PAGO DEL 50% 60 DIAS			16,183.23										16,183.23
+ PAGO DE LA DIFERENCIA A 120 DIAS					16,183.23								16,183.23
B: GASTOS (Perdidas y Ganancias)													
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
SUELDOS													
+ PERSONAL OPERATIVO	1,058.80	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	1,153.08	13,742.68
+ IEES POR PAGAR (9.35% Y 12.15%)	227.64	247.91	247.91	247.91	247.91	247.91	247.91	247.91	247.91	247.91	247.91	247.91	2,954.68
+ XIII SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,145.22
+ XIV SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	1,819.83	-	-	-	-	1,819.83
+ PERSONAL ADMINISTRATIVO	1,171.21	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	1,240.10	14,812.31
+ IEES POR PAGAR (9.35% Y 12.15%)	251.81	266.62	266.62	266.62	266.62	266.62	266.62	266.62	266.62	266.62	266.62	266.62	3,184.65
+ XIII SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,234.36
+ XIV SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	921.50	-	-	-	-	921.50
+ SERVICIOS BASICOS	102.00	81.08	95.12	93.43	90.23	96.43	80.35	89.32	90.95	93.06	89.65	80.38	1,082.00
GASTOS DE VENTA													
+ COMBUSTIBLE	36.78	35.08	37.78	39.65	42.97	40.55	37.65	40.65	33.78	39.25	40.68	55.18	480.00
+ ARRIENDO	204.00	212.00	212.00	212.00	212.00	212.00	212.00	212.00	212.00	212.00	212.00	212.00	2,536.00
+ COMISIONES	94.38	100.12	100.14	103.15	103.45	116.49	115.18	93.28	104.20	124.65	155.90	169.02	1,379.97
+ FLETES Y ACARREOS	29.65	28.67	36.34	28.54	29.67	27.12	30.97	26.13	24.45	29.76	32.91	35.79	360.00
TOTAL EGRESOS	3,176.28	3,902.97	21,374.44	5,378.12	20,930.97	4,834.28	5,091.51	7,487.18	4,514.84	4,712.23	6,255.03	10,524.64	98,182.47
C: PAGOS (PASIVOS)													
+ IVA POR PAGAR	924.70	175.30	228.77	554.29	188.38	218.67	428.97	576.71	382.73	505.35	816.59	659.48	5,659.94
= SUBTOTAL PAGOS	924.70	175.30	228.77	554.29	188.38	218.67	428.97	576.71	382.73	505.35	816.59	659.48	5,659.94
= TOTAL EGRESOS + PAGOS	4,100.97	4,078.27	21,603.21	5,932.41	21,119.34	5,052.95	5,520.48	8,063.89	4,897.57	5,217.58	7,071.61	11,184.12	103,842.41
= FLUJO NETO DEL MES	(4,100.97)	14,937.43	(9,808.25)	666.57	(14,323.12)	1,795.65	1,893.64	(524.01)	1,922.60	1,730.02	547.45	(1,896.86)	(7,159.87)
+ SALDO INICIAL	8,099.43	3,998.46	18,935.89	9,127.64	9,794.21	(4,528.91)	(2,733.26)	(839.63)	(1,363.64)	558.96	2,288.97	2,836.42	46,174.52
= SALDO FINAL	3,998.46	18,935.89	9,127.64	9,794.21	(4,528.91)	(2,733.26)	(839.63)	(1,363.64)	558.96	2,288.97	2,836.42	939.56	39,014.65

Fuente: Proyecciones, método de línea recta

Elaborado por: La investigadora

Tabla 61: Flujo proyectado para el año 2014

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 2014	ENERO 2014	FEBRERO 2014	MARZO 2014	ABRIL 2014	MAYO 2014	JUNIO 2014	JULIO 2014	AGOSTO 2014	SEPTIEMBRE 2014	OCTUBRE 2014	NOVIEMBRE 2014	DICIEMBRE 2014	TOTAL FLUJO
TOTAL INGRESOS													
VENTAS	-	5,934.39	10,095.96	10,438.14	10,780.32	11,122.50	11,464.68	11,806.86	12,149.04	12,491.22	12,833.40	13,175.58	122,292.13
+ COBROS DEL 60% (30 DIAS)	-	5,934.39	6,139.70	6,345.01	6,550.32	6,755.63	6,960.93	7,166.24	7,371.55	7,576.86	7,782.17	7,987.47	76,570.27
+ COBROS DEL 40% (45 DIAS)	-	-	3,956.26	4,093.13	4,230.01	4,366.88	4,503.75	4,640.62	4,777.49	4,914.37	5,051.24	5,188.11	45,721.86
CLIENTES	16,658.62	7,139.41											23,798.03
+ COBROS DEL 70% (30 DIAS)	16,658.62	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16,658.62
+ COBROS DEL 30% (45 DIAS)	-	7,139.41	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,139.41
PRESTAMO	4,000.00												4,000.00
= TOTAL INGRESOS	20,658.62	13,073.80	10,095.96	10,438.14	10,780.32	11,122.50	11,464.68	11,806.86	12,149.04	12,491.22	12,833.40	13,175.58	150,090.16
A: EGRESOS OPERATIVOS													
= COMPRAS	-	12,603.67	4,102.61	20,871.82	4,627.24	4,889.56	5,151.88	5,414.19	5,676.51	5,938.83	6,201.14	6,463.46	81,940.90
+ MATERIA PRIMA INDIRECTA	-	221.33	560.98	580.14	599.29	618.45	637.60	656.76	675.91	695.07	714.22	733.38	6,693.13
+ PAGO DEL 40% 30 DIAS	-	221.33	228.99	236.65	244.31	251.98	259.64	267.30	274.96	282.62	290.29	297.95	2,856.02
+ PAGO DEL 60% 60 DIAS	-	-	331.99	343.48	354.98	366.47	377.96	389.46	400.95	412.44	423.94	435.43	3,837.11
+ MATERIA PRIMA DIRECTA	-	1,377.75	3,541.63	3,784.79	4,027.95	4,271.11	4,514.27	4,757.44	5,000.60	5,243.76	5,486.92	5,730.08	47,736.29
+ PAGO DEL 40% 30 DIAS	-	1,377.75	1,475.01	1,572.27	1,669.54	1,766.80	1,864.07	1,961.33	2,058.60	2,155.86	2,253.13	2,350.39	20,504.75
+ PAGO DEL 60% 60 DIAS	-	-	2,066.62	2,212.51	2,358.41	2,504.31	2,650.21	2,796.10	2,942.00	3,087.90	3,233.79	3,379.69	27,231.54
= PROVEDORES		11,004.60		16,506.89									27,511.49
+ PAGO DEL 40% 60 DIAS	-	11,004.60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,004.60
+ PAGO DE LA DIFERENCIA A 120 DIAS	-	-	-	16,506.89	-	-	-	-	-	-	-	-	16,506.89
B: GASTOS (Perdidas y Ganancias)													
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
SUELDOS													
+ PERSONAL OPERATIVO	1,153.08	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	1,232.84	14,714.32
+ IEES POR PAGAR (9.35% Y 12.15%)	247.91	265.06	265.06	265.06	265.06	265.06	265.06	265.06	265.06	265.06	265.06	265.06	3,163.58
+ XIII SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,226.19
+ XIV SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,323.33
+ PERSONAL ADMINISTRATIVO	1,240.10	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	1,305.46	15,600.16
+ IEES POR PAGAR (9.35% Y 12.15%)	266.62	273.88	273.88	273.88	273.88	273.88	273.88	273.88	273.88	273.88	273.88	273.88	3,279.34
+ XIII SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,300.01
+ XIV SUELDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	992.50
+ SERVICIOS BASICOS	98.00	90.60	90.72	90.83	90.95	91.07	91.19	91.31	91.42	91.54	91.66	91.78	1,101.06
GASTOS DE VENTA													
+ COMBUSTIBLE	45.09	45.87	46.65	47.44	48.22	49.00	49.78	50.57	51.35	52.13	52.92	53.70	592.72
+ ARRIENDO	212.00	222.60	222.60	222.60	222.60	222.60	222.60	222.60	222.60	222.60	222.60	222.60	2,660.60
+ COMISIONES	148.36	153.49	158.63	163.76	168.89	174.02	179.16	184.29	189.42	194.55	199.69	204.82	2,119.08
+ FLETES Y A CARREOS	30.74	30.85	30.96	31.08	31.19	31.30	31.42	31.53	31.64	31.76	31.87	31.98	376.31
TOTAL EGRESOS	3,441.90	16,224.32	7,729.41	24,504.77	8,266.34	8,534.80	8,803.26	11,387.56	9,340.19	9,608.65	9,877.12	12,671.79	130,390.12
C: PAGOS (PASIVOS)													
+ A BONO DE CAPITAL	318.33	320.98	323.66	326.35	329.07	331.82	334.58	337.37	340.18	343.02	345.87	348.76	3,487.09
+ IVA POR PAGAR	705.40	663.34	374.59	722.85	412.03	486.98	618.05	770.32	728.59	738.35	739.70	696.87	7,657.09
= SUBTOTAL PAGOS	1,023.73	984.33	698.25	1,049.21	741.10	818.79	952.64	1,107.69	1,068.77	1,081.37	1,085.58	1,045.63	11,657.09
= TOTAL EGRESOS + PAGOS	4,465.63	17,208.65	8,427.66	25,553.97	9,007.44	9,353.60	9,755.90	12,495.26	10,408.97	10,690.02	10,962.69	13,717.42	142,047.21
= FLUJO NETO DEL MES	16,192.99	(4,134.85)	1,668.30	(15,115.83)	1,772.88	1,768.91	1,708.78	(688.39)	1,740.08	1,801.20	1,870.71	(541.83)	8,042.95
+ SALDO INICIAL	14,635.25	30,828.24	26,693.39	28,361.70	13,245.86	15,018.75	16,787.66	18,496.44	17,808.05	19,548.12	21,349.33	23,220.04	245,992.82
= SALDO FINAL	30,828.24	26,693.39	28,361.70	13,245.86	15,018.75	16,787.66	18,496.44	17,808.05	19,548.12	21,349.33	23,220.04	22,678.20	254,035.77

Fuente: Proyecciones, método de línea recta
Elaborado por: La investigadora

Los flujo de efectivo antes detallado corresponden al año 2013 y al año 2014, para el año 2013 se tomaron los datos que la empresa proporcionó y los mismos que se encuentran totalizados en los estados correspondientes a ese período; además se tomaron en cuenta el saldo de clientes y proveedores que se encuentra reflejado en el estado del año 2012, dándonos como resultado del flujo un total de \$939.56, valor que nos muy significativo frente al que se obtiene en el período subsiguiente; para el año 2014, el flujo fue realizado en base a los datos obtenidos en las proyecciones de acuerdo al método de línea recta, en el mismo se incluyeron los cobros y pagos pendientes del año 2013, y de esta manera se reflejó \$27.334.74, valor que se destellará en el estado de situación financiera proyectado.

El flujo 2014 nos permite concluir que la empresa Ditextil al tener una buena planificación financiera ayuda a tener una correcta liquidez, que facilite a la administración tomar decisiones oportunas sobre inversión, controlando así su endeudamiento, además de tener una mejor organización dentro de la empresa, puesto que se cumplirá con las políticas y reglamentos establecidos en la organización, por otro lado se logrará alcanzar los objetivos propuestos por la organización. A diferencia del flujo del año 2013 que refleja valores negativos en los meses de Mayo – Agosto, lo que nos permite indicar que la empresa no contaba con una adecuada liquidez, debido a la inexistencia de una estructura de planificación financiera.

6.7.3.7 Estados Financieros Pro – forma

6.7.3.7.1 Estado de costo de producción



EMPRESA DITEXTIL

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PRO FORMA
DEL 31 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DETALLE	DATOS
COMPONENTE	2014
Inventario Inicial de Materia Prima Directa	\$ 3,126.65
(+) Compras Netas	\$ 57,381.02
Compras Brutas	\$ 57,381.02
(+) Transporte en Compras	\$ -
(-) Descuento en Compras	\$ -
(-) Devolucion en Compras	\$ -
(=) Materia Prima Disponible	\$ 60,507.66
(-) Inventario Final Materia Prima Directa	\$ 5,620.25
(=) Costo de Materia Prima	\$ 54,887.41
(+) Mano de obra Directa (Obreros)	\$ 13,561.24
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 5,429.56
Décimo Tercer sueldo	\$ 1,226.19
Décimo cuarto sueldo	\$ 1,323.33
Aporte Patronal	\$ 1,647.69
PROVISIONES SOCIALES	
Fondo de Reserva	\$ 1,232.35
(=) Costo Primo	\$ 73,878.21
(+) Costo Indirectos de Fabricacion	\$ 15,585.65
Materia Prima Indirecta	\$ 9,371.77
Inventario Inicial de Materia prima Indirecta	\$ 3,510.96
(+) Compras Materia Prima indirecta	\$ 7,904.08
(=) Materiales indirectos disponibles	\$ 11,415.04
(-) Inventario Final de Materia prima Indirecta	\$ 2,043.27
(+) Mano de obra Indirecta	\$ -
(+) Carga Fabril	\$ 6,213.89
(+) Arriendo Fabrica	\$ 2,660.60
(+) Depreciación Maquinaria	\$ 3,553.29
(+) Mantenimiento y reparacion maquinaria	\$ -
(+) Seguros de Fabrica	\$ -
(=) Costo de produccion (CP + CIF)	\$ 89,463.86
(+) Inventario Inicial de productos en proceso	\$ 5,359.69
(=) Costo de Productos en proceso	\$ 94,823.56
(-) Inventario Final de productos en proceso	\$ 3,145.14
(=) Costo de productos terminados	\$ 91,678.42
(+) Inventario inicial de productos terminados	\$ 14,003.08
(=) Costo de productos disponibles para la venta	\$ 105,681.50
(-) Inventario Final de productos Terminados	\$ 4,638.66
(=) COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA	\$ 101,042.84

GERENTE

CONTADOR

6.7.3.7.2 Estado de Resultados



EMPRESA DITEXTIL
ESTADO DE RESULTADOS PRO FORMA
DEL 31 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DETALLE	DATOS
COMPONENTE	2014
INGRESOS	
Ventas Netas	\$ 141,271.74
(-) Costo de Producción y Ventas	\$ 101,042.84
(=) Utilidad/Perdida Bruta en Ventas	\$ 40,228.90
GASTOS	\$ 26,273.39
ADMINISTRATIVOS	\$ 22,665.32
Gasto servicios basicos	\$ 1,101.06
Gastos sueldos y salarios	\$ 14,360.06
Gasto Depreciación	\$ 1,862.00
BENEFICIOS SOCIALES	
Décimo Tercer sueldo	\$ 1,300.01
Décimo cuarto sueldo	\$ 992.50
Aporte Patronal	\$ 1,744.75
PROVISIONES SOCIALES	
Fondo de Reserva	\$ 1,304.94
VENTAS	\$ 3,388.11
Gasto comisiones	\$ 2,119.08
Gasto Fletes y Acarreos	\$ 376.31
Gasto Combustible	\$ 592.72
Gasto Publicidad y Propaganda	\$ 300.00
FINANCIEROS	\$ 219.96
Intereses Financieros	\$ 219.96
UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	\$ 13,955.51

.....
GERENTE

.....
CONTADOR

Luego de realizar las proyecciones respectivas, además de efectuar el flujo de efectivo, se estructuró los estados financieros proforma, es decir los estados que reflejan los datos proyectados para el año 2014, lo que nos permite concluir que en el estado de resultados se refleja un incremento del 83% de la utilidad con relación al año 2013, considerando un costo de producción de \$102.042,84, el mismo que representa un porcentaje del 63% de incremento con relación al año 2013, lo que nos indica que el año 2014 será más rentable y por ende brindará mayor liquidez a la empresa, gracias a la planificación administrativa financiera adecuada, el valor del costo de producción varía puesto que el volumen de ventas incrementa y en ellas se ve reflejado la elevada inversión en materia prima directa.

6.7.3.7.3 Estado de situación Financiera

EMPRESA DITEXTIL
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PRO FORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014



DETALLE	DATOS
COMPONENTE	2014
Activo	
Activo Corriente	
Efectivo	\$ 612.75
Bancos	\$ 22,678.20
Clientes	\$ 18,979.62
(-) Provisión cuentas incobrables	\$ 189.80
Inventario Materia prima directa	\$ 5,620.25
Inventario productos proceso	\$ 3,145.14
Inventario productos termiados	\$ 4,638.66
Inventario Materia prima indirecta	\$ 2,043.27
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 57,907.69
Activo no Corriente	
Muebles y Enseres	\$ 3,300.00
(-) Depreciacion Acumulada Muebles y Enseres	\$ 1,139.88
Maquinaria	\$ 7,403.00
(-) Depreciacion Acumulada Maquinaria	\$ 2,556.70
Equipo de Computo	\$ 1,890.00
(-) Depreciacion Acumulada Equipo de Computo	\$ 2,018.27
Software Contable	\$ 5,000.00
(-) Amortizacion Acumulada Software Contable	\$ 3,308.16
Vehiculos	\$ 15,000.00
(-) Depreciacion Acumulada Vehiculos	\$ 9,923.50
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 13,646.48
TOTAL ACTIVO	\$ 71,554.17
Pasivo	
Pasivo Corriente	
Proveedores	\$ 10,855.68
Sueldos por Pagar	\$ 2,538.30
IVA por pagar	\$ 641.03
IESS por Pagar	\$ 545.73
XIII Sueldo por Pagar	\$ 211.53
XIV Sueldo por Pagar	\$ 991.67
Arriendo por pagar	\$ 222.60
Servicios Basicos por Pagar	\$ 91.89
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 16,098.43
Pasivo no Corriente	
Prestamo Bancario Largo/plazo	\$ 4,000.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 4,000.00
TOTAL PASIVO	\$ 20,098.43
Patrimonio	
Capital	\$ 30,000.00
Utilidad del ejercicio anterior	\$ 7,500.23
Utilidad/ Perdida del ejercicio	\$ 13,955.51
TOTAL PATRIMONIO	\$ 51,455.74
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 71,554.17

.....
GERENTE

.....
CONTADOR

En el estado de situación financiera proforma se refleja que la utilidad del 2013, como estrategia de gestión se recomienda acumular para el 2014, por lo tanto el estado de situación financiera muestra las utilidades no distribuidas del 2013, lo cual proporciona a la empresa un capital de trabajo en función de los recursos propios.

Además el valor de clientes se disminuye considerablemente debido a que las políticas de cobranza se reestructuraron y da buenos resultados para que no exista una excesiva cartera vencida, por otro lado el valor de proveedores se redujo debido a que los cobros mejoraron entonces ese dinero se ve reflejado en el pago a proveedores.

Par el año 2014 se consideró un préstamo de \$8.500,00 valor que será invertido en una maquinaria para el departamento de producción, valor que se está pagando y se refleja en el flujo de efectivo, el activo fijo será de gran utilidad para la empresa, puesto que ayudará a agilizar el proceso de producción.

A continuación se detalle una tabla resumen donde se muestra cómo estaba la empresa y como se reflejan los resultados luego de haber aplicado la planificación estratégica y financiera.

ANTES DE LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA	CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA
<p>PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:</p> <p>La empresa Ditextil en su estructura organizacional no tiene una visión, misión, objetivos, metas, políticas, estrategias, manual de funciones que permitan realizar una planificación a corto, mediano y largo plazo, las mismas que afectan de forma directa en cada una de las áreas de la empresa y a su vez en la actividad económica del negocio.</p>	<p>PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:</p> <p>Una vez realizado la reestructuración de la planificación estratégica, podemos observar que la empresa logró tener objetivos y metas claras; hacia dónde quiere llegar como empresa y la razón de ser de la misma basándose en criterios administrativos, financieros para encaminar a la ejecución de cada uno de las funciones que la empresa asignó en función de mejorar los procesos y aún más su cadena productiva.</p>
<p>PLANIFICACIÓN FINANCIERA:</p> <p>En la empresa Ditextil no existe planificación financiera, motivo que está causando inestabilidad financiera, imposibilitando a la administración tomar decisiones oportunas, además la empresa no conoce con certeza la liquidez que posee, al no contar con una estructura financiera adecuada, y perjudicando al momento de tomar decisiones, porque no se conoce el grado de endeudamiento que tiene la entidad.</p>	<p>PLANIFICACIÓN FINANCIERA:</p> <p>La empresa Ditextil al realizar un análisis vertical, horizontal, indicadores financieros y de gestión, presupuestos, proyecciones, flujos de efectivo, estados proforma, y análisis de desempeño mediante el factor z, facilitó a que la empresa conozca su liquidez para tomar decisiones oportunas e incorporar criterios de pro actividad, basados en resultados obtenidos en cada período fiscal y así contribuir con el objetivo planteado por la empresa.</p> <p>Mediante la aplicación que la empresa agregó de una estrategia financiera podemos observar que existe un crecimiento en ventas, reducción de gastos y margen de utilidad aceptable. (Ventas \$141.271,74), (Utilidad \$13.708,05); correspondiente al período fiscal 2014; valores que demuestran que la gestión realizada mediante una planificación estratégica – financiera da resultados exitosos para la organización.</p>

Figura 37: Evaluación de la implementación de la propuesta

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.8 Administración de la Propuesta

Para la implementación de la propuesta se determinan los siguientes responsables dentro de la empresa:

Nº	RESPONSABLE	EJECUCIÓN
1	Investigador	Proponer
2	Contador	Revisión y Control
3	Gerente general	Evaluación

Figura 38: Responsables de la implementación de la propuesta

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La investigadora

6.9 Previsión de la Evaluación

La evaluación del modelo de planificación financiera que permitirá mejorar la liquidez de la empresa Ditextil, la cual será permanente para verificar su adecuada aplicación y la efectividad en los resultados. La gerencia general es responsable de la evaluación y por ello es necesario que los resultados sean lo más objetivos posibles.

La evaluación de la propuesta estará determinada por la retroalimentación oportuna y adecuada.

El proceso de Evaluación está compuesto por siguientes pasos:

1. Análisis FODA de la estrategia aplicada.
2. Medición del desempeño empresarial
3. Examinar las acciones tomadas durante la ejecución de estrategias.
4. Comparar los resultados logrados con los esperados y efectuar los cambios necesarios para el control de las operaciones (mediante la aplicación de análisis horizontal y vertical, indicadores financieros y de gestión, proyecciones financieras).
5. Aplicación de acciones correctivas de ser el caso, para una adecuada implementación de al propuesta.

A continuación se encuentran una serie de preguntas que nos ayudan a analizar los factores internos y externos que sustentan las estrategias tomadas.

Tabla 62: Preguntas de Evaluación

PREGUNTAS DE EVALUACIÓN
¿Siguen existiendo las mismas fortalezas internas?
¿Han surgido otras fortalezas internas? En caso afirmativo, ¿cuáles son?
¿Continúan existiendo las mismas debilidades internas?
¿Tenemos otras debilidades internas? En caso afirmativo, ¿cuáles son?
¿Continúan existiendo las mismas Oportunidades externas?
¿Han surgido otras oportunidades externas? En caso afirmativo, ¿cuáles son?
¿Siguen existiendo las mismas amenazas externas?
¿Han surgido otras amenazas externas? En caso afirmativo, ¿cuáles son?

Fuente: Sánchez (2010, p. 203)

Elaborado por: La investigadora

La evaluación de los factores internos y externos permite evaluar las variaciones y efectos en el desarrollo y crecimiento institucional.

Tabla 63: Matriz de valoración de la evaluación

VALORACIÓN	RESULTADO	ACCIONES
¿Han ocurrido cambios importantes en la posición estratégica interna de la Empresa?	SÍ / NO	Mantener el diseño actual y adoptar las medidas e indicadores propuestos.
¿Han ocurrido cambios importantes en la posición estratégica externa de la Empresa?	SÍ / NO	Mantener el diseño actual y adoptar las medidas e indicadores propuestos.
¿Ha avanzado la Empresa hacia el logro de sus metas y objetivos proyectados?	SÍ / NO	Mantener el diseño actual y adoptar las medidas e indicadores propuestos.

Fuente: Sánchez (2010, p. 203)

Elaborado por: La investigadora

El plan de monitoreo y evaluación de la propuesta nos permitirá ejecutar una verificación del plan financiero en caminata a mejorar la liquidez.

Tabla 64: Plan de Monitoreo y Evaluación

ASPECTOS	DESCRIPCION
Elementos que se han de evaluar	Evaluación de costos y gastos período 2014
Personal encargado de evaluar	Generaciones de la empresa
Porque efectuar la evaluación	Prevenir las necesidades de dinero Evitar problemas de liquidez
Objetivo de la propuesta	Aportar con un plan que mejora la liquidez de la empresa
Período de evaluación	Trimestral
Como se ha de evaluar	Se efectuara comparación trimestral de lo planificado con lo real en el período
Que recursos ha de intervenir en el proceso	Observación directa a los documentos e informes de los pagos y cobros efectuados.

Fuente: Sánchez (2010, p. 203)

Elaborado por: La investigadora

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramson, J. H. (1990) Métodos de estudio en medicina comunitaria: Una introducción a los estudios epidemiológicos y de evaluación. Ediciones Díaz de Santos.
- Alcarria, José (2009) Contabilidad financiera. Universitat Jaume I.
- Alvarado, Lusmidia, and García Margarita (2008) Características Más Relevantes Del Paradigma Socio-Crítico: Su Aplicación En Investigaciones de Educación Ambiental Y de Enseñanza de Las Ciencias Realizadas En El Doctorado de Educación Del Instituto Pedagógico de Caracas. SAPIENS, 9 (2), (187–202).
- Álvarez, G.R. (1988) Introducción a la Administración de Ventas. EUNED.
- Amat, Oriol (2005) Análisis Económico Financiero. Interpretación de Estados Financieros. Barcelona: Gestión 2000.
- Amiel, P.J. (2007) El Método científico. La Observación Y Las Variables. Revista de La Sociedad Química Del Perú ,73 (3), (171–177).
- Ancín, José María Sainz de Vicuña (2012) El plan estratégico en la práctica. ESIC Editorial.
- Bárbara, Soriano Martínez, and Pinto Gómez César (2006) Finanzas para no financieros. FC Editorial.
- BCE, Banco Central del Ecuador (2011) Estadísticas Macroeconómicas. Banco Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wpcontent/descargas/Infoeconomia/info6.pdf>.
- Becerra, Óscar Díaz (2006) El Estado de Flujos de Efectivo y una administración eficiente del efectivo. Contabilidad y Negocios, 1 (1), (8–15).
- Bernal, Domínguez Deyanira (2012) Anuario de Ratios Financieros Sectoriales En México Para Análisis Comparativo Empresarial. Revista Ra Ximhai, 8 (2), (271–286).
- Blanco, L.Y. (2012) Auditoria Integral- Normas Y Procedimientos. Segunda Edición.
- Bodie, Zvi, and Robert C. Merton (2010) Finanzas. Pearson Educación.
- Borello, Antonio (1994) El plan de negocios. Ediciones Díaz de Santos.

- Burbano, R.J.E. (2005) Presupuestos. Enfoque de Gestión, Planeación Y Control de Recursos. Tercera Edición.
- Calderón, J.R. (1998) Una Aproximación de La Planificación Estratégica a La Educación Superior, (3), (79–85).
- Campos, Soriano Jesús (2011) Introducción a la contabilidad y las finanzas: Incluye ejemplos y casos prácticos. Profit Editorial.
- CEPIA, Corporación de Empresas del Parque Industrial Ambato (2014) Empresas Textiles. Ambato: Corporación de Empresas del Parque Industrial Ambato. Recuperado de <http://dawhois.com/site/parqueindustrialambato.com.html>.
- Cibrán, F., and R.C. Prado (2013) Planificación financiera. ESIC Editorial.
- Cifuentes, Alexander Guzmán Vásquez, David Guzmán Vásquez y Tatiana Romero (2005). Contabilidad financiera. Universidad del Rosario.
- Conesa, David Herrero (2013) Análisis Financieros para los No Financieros.
- Cooper, Brian, Brian Floody, and Gina McNeill (2002) Cómo iniciar y administrar un negocio. Editorial Norma.
- CORPEI, Centro de Información e Inteligencia Comercial de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2012) Análisis Sectorial de Textiles y Confecciones. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/Análisis-sector-textil-2012/>.
- Correa Garcia, Jaime Andrés, Leidy Johanna Ramirez Bedoya, and Carlos Eduardo Castaño Ríos (2010) Importance of Financial Planning in Business Plan Elaboration and its Impact on Enterprise Development. Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación Y Reflexión, 18 (1), (179–194).
- Díaz, Abel (2009) Diseño estadístico de experimentos 2a Ed. Universidad de Antioquia.
- Dumrauf, G.L. (2006) Finanzas Corporativas. México.
- Emery, Douglas R., John D. Finnerty, and John D. Stowe (2000) Fundamentos de administración financiera. Pearson Educación.
- Eslava, José de Jaime (2010) Las claves del análisis económico-financiero de la empresa. ESIC Editorial.
- Fontalvo Herrera, Tomás, Efraín de la Hoz Granadillo, and Juan Carlos Vergara (2012) Aplicación de Análisis Discriminante Para Evaluar El

Mejoramiento de Los Indicadores Financieros En Las Empresas Del Sector Alimento de Barranquilla-Colombia. *Ingeniare. Revista Chilena de Ingeniería*, 20 (3), (320–330).

Fred, D. R. (2008) *Conceptos de Administración Estratégica*. México. 11th edition.

Gaitán, Estupiñán Orlando (2006) *Análisis financiero y de gestión*. ECOE EDICIONES.

Gallego, Carmen Fuentelsaz, M. Teresa Icart Isern, and Anna M. Pulpón Segura (2006) *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina*. Edicions Universitat Barcelona.

Gaviláñez, Mery (2011). *La planificación financiera para Prodelta Cia. Ltda. de la ciudad de Ambato*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

Gitman, L. (2003) *Principios de Administración Financiera*. México. 10th edition.

Gitman, Lawrence J., and Elisa Núñez Ramos (2003) *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.

Gómez, Gustavo (2011) *Como hacer indicadores de calidad y Productividad En la empresa*. Francisco Etchelecu.

Gómez, Marcelo M. (2006) *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas.

Gonzales, J.A.M. (2011) *Gestión Financiera Para Las Empresas Del Siglo XXI. Contribuciones a La Economía*, 1 (11), (14).

Hernández, Luis Alfredo Valdés (2005) *Planeación estratégica con enfoque sistémico*. UNAM.

Hernández, R., C. Fernández, and P. Baptista (2003). *Metodología de La Investigación*. Mexico. Tercera Edición. Recuperado de <http://www.terras.edu.ar/aula/tecnicatura/15/biblio/sampieri-hernandez-r-Cap-4-Elaboracion-del-marco.pdf>.

Herrera, E.L., F.A. Medina, and L. G. Naranjo (2004) *Tutoría de La Investigación Científica*. Cuarta Edición.

Hill, G. (2006) *Fundamento de Finanzas Corporativas*. México. Séptima Edición.

Horne, James C. Van, and John M. Wachowicz (2002) *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.

- Hurtado, L.I., and J.G. Toro (2007) Paradigmas Y Métodos de Investigación en Tiempos de Cambios. El Nacional. Recuperado de http://books.google.com.ec/books?Id=pthlxxma90sc&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
- Idefonso, G. E., and Elena Abascal Fernández (2011) Fundamentos y técnicas de investigación comercial. ESIC Editorial.
- Johnson, Gerry, and Kevan Scholes (2003) Dirección Estratégica. Madrid. 5th edition.
- Lafuente, F. Maqueda (1992) a Dirección estratégica y planificación financiera de la PYME. Ediciones Díaz de Santos.
- Lessem, Ronnie (1992) Gestión de la cultura corporativa. Ediciones Díaz de Santos.
- López, Alejandra (2005) La planeación estratégica en la pequeña y mediana empresa. Revista de Economía y Negocios, 2 (1), (141–164).
- Lozano, J.T. (2001) Planificación del desarrollo. U. Jorge Tadeo Lozano.
- Luna, Oswaldo Fonseca (2009) Sistemas de Control Interno Para Organizaciones. Oswaldo Fonseca Luna.
- Macías, B.F., and H.R. Martínez (2013) Productividad en la gestión financiera de las empresas del sector aluminio. Orbis. Revista Científica Ciencias Humanas, 9 (25), (135–163).
- Magaña, Eduardo Magaña, Lorena Patricia Licón Trillo, and Christian Mauricio Kiessling Davison (2013) Planeación Estratégica De Una Empresa Familiar De Comida Rápida. Revista Mexicana de Agronegocios. Recuperado de <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=14125584015>, accessed July 27, 2014.
- Manrique, Martha Ríos, Julián Ferrer Guerra, and Clara I. Muñoz Colomina 2010 El Balanced Scorecard en el área de Recursos Humanos: Caso Gerencia de Compensaciones de una empresa de alimentos. Cuadernos de Estudios Empresariales, 20, (145–176).
- Martner, Gonzalo (2004) Planificación y presupuesto por programas. Siglo XXI.
- Martos, A.M. (2013) El poder de la Marca. Profit Editorial.
- Medina, B.C.I. (2001) Paradigma de Investigación Sobre Lo Cuantitativo Y Lo Cualitativo. Ciencia E Ingeniería Neogranadina, (79–84).

- Medina, Moneyba González (2013) La planificación estratégica de “nueva generación”: ¿Cómo evaluar su impacto como instrumento de gobernanza territorial? Geopolítica(s). Revista de estudios sobre espacio y poder, 3 (2), (271–291).
- Mejía, Vicente Cuartas (2006) Diccionario Económico Financiero. Universidad De Medellín.
- MICIP, Ministerio de industria y Productividad (2014) Industrias Ecuatorianas. Ecuador: Ministerio de industria y Productividad. Recuperado de <http://www.industrias.gob.ec/>.
- Montalván, S.M., D.F. O’Shee, F.I.A Delgado, and M.A. Yamashiro (2011) Determinantes de La Insolvencia Empresarial En El Perú. Revista Latinoamericana de Administracion, 47, (126–139).
- Montoya, Raúl Armando Cardona (2011) Financial planning in exporting SMEs in Antioquia, Colombia. AD-minister, 0 (16), (33–54).
- Morales, E.E. (2001) Introducción a la Econometría. Editorial Abya Yala.
- Morgado, Ana, and Pablo García (2008) Strategic planning Business. Visión de Futuro, 9 (2), (1–17).
- Morles, Víctor (2002) Sobre La Metodología Como Ciencia Y El Método Científico: Un Espacio Polémico. Revista de Pedagogía, 23 (66), (121–146).
- Muñiz, Luís (2009) Control presupuestario: Planificación, elaboración, implantación y seguimiento del presupuesto. Profit Editorial.
- Muñoz, José Manuel (2001) Evaluar al sector público español. Universidad de Sevilla.
- Nakasone, Gustavo Tanaka (2005) Análisis de Estados Financieros Para la Toma de Decisiones. Fondo Editorial PUCP.
- Nava, Abigail Rodríguez, and Francisco Venegas Martínez (2012) Liquidez y apalancamiento de la banca comercial en México. Análisis Económico. Recuperado de <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=41326845008>, accessed June 21, 2014.
- Nava Rosillón, Marbelis Alejandra (2009) Análisis Financiero: Una Herramienta Clave Para Una Gestión Financiera Eficiente. Revista Venezolana de Gerencia, 14 (48), (606–628).

- OMC, Organización Mundial del Comercio (2011) Principales exportadores de textiles. Recuperado de <https://www.wto.org/indexsp.htm>.
- Parkin, Michael (2004) Economics (Spanish Translation). Pearson Educación.
- Paz, M.P. (2010) Prospectiva Archivística: Nuevas Cuestiones, Enfoques Y Métodos de Investigación Científica. Revista Española de Documentación Científica, 33 (2), (201–224).
- Peña, Andres, and Fernanda Pinta (2012) Análisis sectorial. Info-Economía-INEC. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info6.pdf>.
- Pere, Nicolas (2000) Elaboración Y Control de Presupuestos. Barcelona: Gestión.
- Petit, Arianna, Paula Marquez, and Lubí Enrique Gonzalez (2011) Planificación Financiera De Los Condominios En Los Centros Comerciales Cerrados Del Municipio Maracaibo. Coeptum, 3 (1), (47–57).
- Ponce, H.T. (2007) La matriz FODA: alternativas de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. Enseñanza e Investigación en Psicología, 12 (1), (113–130).
- Quintero, Pedraza J.C. (2009) Planificación Financiera. Contribuciones a la Economía. Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/2009b/>.
- Render, Barry (2004) Principios de administración de operaciones. Pearson Educación.
- Restrepo, J.A., and J.G. Vanegas (2009) Análisis Del Perfil Financiero de Las Pymes. Ingeniería Industrial. Actualidad Y Nuevas Tendencias, 1, (43–54).
- Rice, F. Philip (1997) Desarrollo humano: estudio del ciclo vital. Pearson Educación.
- Ricoy, Lorenzo Carmen (2006) Contribución sobre el paradigma de investigación. Centro de Educacao, 31 (1). Recuperado de <http://coralx.ufsm.br/revce/revce/2006/01/a1.htm>.
- Rincón, S.C.A. (2011) Presupuestos Empresariales. Primera Edición. Bogotá.
- Río, G.C. (2009) El Presupuesto, Generalidades, tradicional, áreas Y Niveles de Responsabilidad, Base Cero, teoría Práctica. Décima Edición.

- Romero Salazar, Alexis (1997) Reciprocidad Y Convergencia de Los Enfoques Cuantitativo Y Cualitativo: Una Experiencia de Investigación En Salud. *Revista Costarricense de Salud Pública*, 6 (11), (25–32).
- Rosillón, Marbelis Alejandra Nava (2009) Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14 (48), (606–628).
- Rubio, D. P. (2007) Manual de Análisis Financiero. Edición Electrónica. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros/2007a/255>.
- Sabadías, Antonio Vargas (1996) Estadística descriptiva e inferencial. Univ. de Castilla La Mancha.
- Sánchez, Esteban Fernández (2010) Administración de empresas: un enfoque interdisciplinar. Editorial Paraninfo.
- Sánchez, M. X., and S. J.C. Millán (2012) Medición de Riesgo de Liquidez. *Entramado*, 8 (1), (90–98).
- Schlageter, Javier Duarte, and Fernández Alonso Lorenzo (2005) Finanzas operativas, un coloquio. Herberito Ruz.
- SC, Superintendencia de Compañías (2011) Empresas por Actividad Económica - Diciembre 2011. Ecuador. Recuperado de <http://181.198.33.71/portal/cgibin/cognos.cgi>.
- Sinisterra, V. G., and I. L. E. Polanco (2007) Contabilidad Administrativa. ECOE ediciones.
- Soto, Reinaldo Vargas (2007) Estado De Flujo De Efectivo. *Inter Sedes: Revista de las Sedes Regionales*, VIII (14), (111–136).
- Suárez, Betty, and María Alejandra Ferrer (2008) Indicadores de Rentabilidad: Herramientas Para La Toma Decisiones Financieras En Hoteles de Categoría Media Ubicados En Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14 (1), (88–109).
- Tamayo, Mario Tamayo (2001) El proceso de la investigación científica. Editorial Limusa.
- Toro, Diego Baena (2010) Análisis financiero: Enfoque proyecciones financieras. ECOE ediciones.
- Torres, César Augusto Bernal (2006) Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. Pearson Educación.

Valencia, J.R. (2007) Administración Moderna de Personal.

Vázquez, Lola, and Napoleón Saltos (2014) Ecuador: su realidad. Edición actualizada. Fundación “José Peralta.” Recuperado de <http://books.google.com.ec/books?id=tirsAAAAMAAJ>.

Vértice, (2007) Estructuras organizativas. Editorial Vértice.

Viveros, Nohora Ligia Heredia (2013) Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva. ECOE ediciones.

ANEXOS

Anexo No 1: RUC de la empresa Ditextil

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

SRI
...le hace bien al país!

NUMERO RUC: 1803665999001

APELLIDOS Y NOMBRES: VIERA PROANO DIEGO FERNANDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

Nº. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO	MATRIZ: MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 29/05/2012
NOMBRE COMERCIAL: DITEXTIL			FEC. CIERRE:
			FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS PARA LAS PRENDAS DE VESTIR
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRENDAS DE VESTIR

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA MERCED Calle: BOLIVAR Número: 06-50 Intersección: AYLLON
Referencia: A UNA CUADRA DE LA ESCUELA LA MERCED Celular: 084585944 Email: di_vie@hotmail.es Telefono Domicilio:
032820871

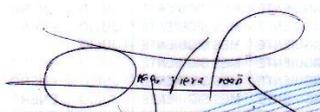
RECUERDE:

- Actualizar su RUC cuando se produzcan cambios en su información.
- Entregar y solicitar comprobantes de venta válidos y vigentes en todas sus transacciones.
- Declarar a tiempo sus impuestos.

SU FECHA MÁXIMO DE PAGO ES EL:

26

DE CADA MES


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: ERMH140512 **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1550 **Fecha y hora:** 29/05/2012 11:42:03

Página 2 de 2

SRI.gob.ec

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1803665999001
APELLIDOS Y NOMBRES: VIERA PROANO DIEGO FERNANDO
NOMBRE COMERCIAL: DITEXTIL
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 11/07/1982 **FEC. ACTUALIZACIÓN:**
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 28/05/2012 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCIÓN: 28/05/2012 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRENDAS DE VESTIR

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA MERCED Calle: BOLIVAR Número: 06-59 Intersección: AYLLON
Referencia: A UNA CUADRA DE LA ESCUELA LA MERCED Teléfono: 084585944 Email: di_vi@hotmail.es

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS:	1
JURISDICCIÓN:	REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA	CERRADOS:	0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: ERMM149512

Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1560

Fecha y hora: 29/05/2012 11:42:03

Página 1 de 2

SRI.gob.ec

Anexo No 2: Registro de ventas mensuales año 2013

VENTAS REALES 2013		
FECHA	MESES	VENTAS
	X	Y
ene-13	1	\$ 6,292.32
feb-13	2	\$ 6,674.89
mar-13	3	\$ 6,675.89
abr-13	4	\$ 6,876.78
may-13	5	\$ 6,896.78
jun-13	6	\$ 7,765.67
jul-13	7	\$ 7,678.98
ago-13	8	\$ 6,218.73
sep-13	9	\$ 6,946.76
oct-13	10	\$ 8,309.94
nov-13	11	\$ 10,393.20
dic-13	12	\$ 11,267.89
TOTAL		\$ 91,997.83

Anexo No 3: Registro de gastos anuales 2013 MPI

MPI REALES 2013		
FECHA	MESES	MPI
	X	Y
ene-13	1	\$ 543.65
feb-13	2	\$ 428.81
mar-13	3	\$ 234.56
abr-13	4	\$ 234.67
may-13	5	\$ 264.76
jun-13	6	\$ 498.98
jul-13	7	\$ 398.45
ago-13	8	\$ 346.71
sep-13	9	\$ 442.65
oct-13	10	\$ 546.76
nov-13	11	\$ 657.98
dic-13	12	\$ 547.76
TOTAL		\$ 5,145.74

Anexo No 4: Registro de gastos anuales 2013 MPD

MPD REALES 2013		
FECHA	MESES	MPD
	X	Y
ene-13	1	\$ 994.35
feb-13	2	\$ 1,863.81
mar-13	3	\$ 1,203.81
abr-13	4	\$ 984.65
may-13	5	\$ 1,567.87
jun-13	6	\$ 976.54
jul-13	7	\$ 794.89
ago-13	8	\$ 699.21
sep-13	9	\$ 1,345.78
oct-13	10	\$ 4,178.09
nov-13	11	\$ 3,952.94
dic-13	12	\$ 3,803.81
TOTAL		\$ 22,365.75

Anexo No 5: Rol de pagos año 2011

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PAGOS
DE ENERO A JUNIO 2011

N°	PERSONAL	SUELDO	INGRESOS		TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		TOTAL DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR
			SUELDO TRABAJADORES	HORAS EXTRAS		APORTE PERSONAL	IMPUESTO RENTA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN									
1	Cortador	\$ 239.32	\$ 239.32	\$ -	\$ 239.32	\$ 22.38	\$ -	\$ 22.38	\$ 216.94
1	Overlock	\$ 239.32	\$ 239.32	\$ -	\$ 239.32	\$ 22.38	\$ -	\$ 22.38	\$ 216.94
1	Recubridora	\$ 239.32	\$ 239.32	\$ -	\$ 239.32	\$ 22.38	\$ -	\$ 22.38	\$ 216.94
1	Empacador	\$ 239.32	\$ 239.32	\$ -	\$ 239.32	\$ 22.38	\$ -	\$ 22.38	\$ 216.94
	Total	\$ 957.28	\$ 957.28	\$ -	\$ 957.28	\$ 89.51	\$ -	\$ 89.51	\$ 867.77
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO									
1	Contador	\$ 362.60	\$ 362.60	\$ -	\$ 362.60	\$ 33.90	\$ -	\$ 33.90	\$ 328.70
1	Vendedor	\$ 239.32	\$ 239.32	\$ -	\$ 239.32	\$ 22.38	\$ -	\$ 22.38	\$ 216.94
1	Gerente General	\$ 453.25	\$ 453.25	\$ -	\$ 453.25	\$ 42.38	\$ -	\$ 42.38	\$ 410.87
	Total	\$ 1,055.17	\$ 1,055.17	\$ -	\$ 1,055.17	\$ 98.66	\$ -	\$ 98.66	\$ 956.51
	TOTAL	\$ 2,012.45	\$ 2,012.45	\$ -	\$ 2,012.45	\$ 188.16	\$ -	\$ 188.16	\$ 1,824.29

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PROVISIONES
DE ENERO A JUNIO 2011

N°	PERSONAL	BENEFICIOS SOCIALES				TOTAL BENEFICIOS	COSTO TOTAL
		APORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDO DE RESERVA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN							
1	Cortador	\$ 29.08	\$ 19.94	\$ 22.00	\$ 19.94	\$ 90.96	\$ 330.28
1	Overlock	\$ 29.08	\$ 19.94	\$ 22.00	\$ 19.94	\$ 90.96	\$ 330.28
1	Recubridora	\$ 29.08	\$ 19.94	\$ 22.00	\$ 19.94	\$ 90.96	\$ 330.28
1	Recta	\$ 29.08	\$ 19.94	\$ 22.00	\$ 19.94	\$ 90.96	\$ 330.28
1	Empacador	\$ 29.08	\$ 19.94	\$ 22.00	\$ 19.94	\$ 90.96	\$ 330.28
	Total	\$ 145.39	\$ 99.72	\$ 110.00	\$ 99.68	\$ 454.78	\$ 1,651.38
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO							
1	Contador	\$ 44.06	\$ 30.22	\$ 22.00	\$ 30.20	\$ 126.48	\$ 489.08
1	Vendedor	\$ 29.08	\$ 19.94	\$ 22.00	\$ 19.94	\$ 90.96	\$ 330.28
1	Gerente General	\$ 55.07	\$ 37.77	\$ 22.00	\$ 37.76	\$ 152.60	\$ 605.85
	Total	\$ 128.20	\$ 87.93	\$ 66.00	\$ 87.90	\$ 370.03	\$ 1,425.20
	TOTAL	\$ 273.59	\$ 187.65	\$ 176.00	\$ 187.57	\$ 824.81	\$ 3,076.58

GERENTE

CONTADOR

Anexo No 6: Rol de pagos año 2012

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PAGOS
DE ENERO A JUNIO 2012

N°	PERSONAL	SUELDO	INGRESOS		TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		TOTAL DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR
			SUELDO TRABAJADORES	HORAS EXTRAS		APORTE PERSONAL	IMPUESTO RENTA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN									
1	Cortador	\$ 264.70	\$ 264.70	\$ -	\$ 264.70	\$ 24.75		\$ 24.75	\$ 239.95
1	Overlock	\$ 264.70	\$ 264.70	\$ -	\$ 264.70	\$ 24.75		\$ 24.75	\$ 239.95
1	Recubridora	\$ 264.70	\$ 264.70	\$ -	\$ 264.70	\$ 24.75		\$ 24.75	\$ 239.95
1	Empacador	\$ 264.70	\$ 264.70	\$ -	\$ 264.70	\$ 24.75			
	Total	\$ 1,058.80	\$ 1,058.80	\$ -	\$ 1,058.80	\$ 99.00	\$ -	\$ 74.25	\$ 719.85
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO									
1	Contador	\$ 407.93	\$ 407.93	\$ -	\$ 407.93	\$ 38.14		\$ 38.14	\$ 369.79
1	Vendedor	\$ 264.70	\$ 264.70	\$ -	\$ 264.70	\$ 24.75		\$ 24.75	\$ 239.95
1	Gerente General	\$ 498.58	\$ 498.58	\$ -	\$ 498.58	\$ 46.62		\$ 46.62	\$ 451.96
	Total	\$ 1,171.21	\$ 1,171.21	\$ -	\$ 1,171.21	\$ 109.51	\$ -	\$ 109.51	\$ 1,061.70
	TOTAL	\$ 2,230.01	\$ 2,230.01	\$ -	\$ 2,230.01	\$ 208.51	\$ -	\$ 183.76	\$ 1,781.55

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PROVISIONES
DE ENERO A JUNIO 2012

N°	PERSONAL	BENEFICIOS SOCIALES				TOTAL BENEFICIOS	COSTO TOTAL
		APORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDO DE RESERVA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN							
1	Cortador	\$ 32.16	\$ 22.06	\$ 24.33	\$ 22.05	\$ 100.60	\$ 365.30
1	Overlock	\$ 32.16	\$ 22.06	\$ 24.33	\$ 22.05	\$ 100.60	\$ 365.30
1	Recubridora	\$ 32.16	\$ 22.06	\$ 24.33	\$ 22.05	\$ 100.60	\$ 365.30
1	Empacador	\$ 32.16	\$ 22.06	\$ 24.33	\$ 22.05	\$ 100.60	\$ 365.30
	Total	\$ 128.64	\$ 88.23	\$ 97.33	\$ 88.20	\$ 402.41	\$ 1,461.21
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO							
1	Contador	\$ 49.56	\$ 33.99	\$ 24.33	\$ 33.98	\$ 141.87	\$ 549.80
1	Vendedor	\$ 32.16	\$ 22.06	\$ 24.33	\$ 22.05	\$ 100.60	\$ 365.30
1	Gerente General	\$ 60.58	\$ 41.55	\$ 24.33	\$ 41.53	\$ 167.99	\$ 666.57
	Total	\$ 142.30	\$ 97.60	\$ 73.00	\$ 97.56	\$ 410.46	\$ 1,581.67
	TOTAL	\$ 270.95	\$ 185.83	\$ 170.33	\$ 185.76	\$ 812.87	\$ 3,042.88

GERENTE

CONTADOR

Anexo No 7: Rol de pagos año 2013

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PAGOS
DE ENERO A JUNIO 2013

N°	PERSONAL	SUELDO	INGRESOS		TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		TOTAL DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR
			SUELDO TRABAJADORES	HORAS EXTRAS		APORTE PERSONAL	IMPUESTO RENTA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN									
1	Cortador	\$ 288.27	\$ 288.27	\$ -	\$ 288.27	\$ 26.95		\$ 26.95	\$ 261.32
1	Overlock	\$ 288.27	\$ 288.27	\$ -	\$ 288.27	\$ 26.95		\$ 26.95	\$ 261.32
1	Recubridora	\$ 288.27	\$ 288.27	\$ -	\$ 288.27	\$ 26.95		\$ 26.95	\$ 261.32
1	Empacador	\$ 288.27	\$ 288.27	\$ -	\$ 288.27	\$ 26.95			
	Total	\$ 1,153.08	\$ 1,153.08	\$ -	\$ 1,153.08	\$ 107.81	\$ -	\$ 80.86	\$ 783.95
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO									
1	Contador	\$ 430.59	\$ 430.59	\$ -	\$ 430.59	\$ 40.26		\$ 40.26	\$ 390.33
1	Vendedor	\$ 288.27	\$ 288.27	\$ -	\$ 288.27	\$ 26.95		\$ 26.95	\$ 261.32
1	Gerente General	\$ 521.24	\$ 521.24	\$ -	\$ 521.24	\$ 48.74		\$ 48.74	\$ 472.50
	Total	\$ 1,240.10	\$ 1,240.10	\$ -	\$ 1,240.10	\$ 115.95	\$ -	\$ 115.95	\$ 1,124.15
	TOTAL	\$ 2,393.18	\$ 2,393.18	\$ -	\$ 2,393.18	\$ 223.76	\$ -	\$ 196.81	\$ 1,908.10

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PROVISIONES
DE ENERO A JUNIO 2013

N°	PERSONAL	BENEFICIOS SOCIALES				TOTAL BENEFICIOS	COSTO TOTAL
		APORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONFO DE RESERVA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN							
1	Cortador	\$ 35.02	\$ 24.02	\$ 26.50	\$ 24.01	\$ 109.56	\$ 397.83
1	Overlock	\$ 35.02	\$ 24.02	\$ 26.50	\$ 24.01	\$ 109.56	\$ 397.83
1	Recubridora	\$ 35.02	\$ 24.02	\$ 26.50	\$ 24.01	\$ 109.56	\$ 397.83
1	Empacador	\$ 35.02	\$ 24.02	\$ 26.50	\$ 24.01	\$ 109.56	\$ 397.83
	Total	\$ 140.10	\$ 96.09	\$ 106.00	\$ 96.05	\$ 438.24	\$ 1,591.32
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO							
1	Contador	\$ 52.32	\$ 35.88	\$ 26.50	\$ 35.87	\$ 150.57	\$ 581.16
1	Vendedor	\$ 35.02	\$ 24.02	\$ 26.50	\$ 24.01	\$ 109.56	\$ 397.83
1	Gerente General	\$ 63.33	\$ 43.44	\$ 26.50	\$ 43.42	\$ 176.69	\$ 697.93
	Total	\$ 150.67	\$ 103.34	\$ 79.50	\$ 103.30	\$ 436.81	\$ 1,676.91
	TOTAL	\$ 290.77	\$ 199.43	\$ 185.50	\$ 199.35	\$ 875.05	\$ 3,268.23

GERENTE

CONTADOR

Anexo No 8: Rol de pagos año 2014

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PAGOS
DE ENERO A JUNIO 2014

N°	PERSONAL	SUELDO	INGRESOS		TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		TOTAL DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR
			SUELDO TRABAJADORES	HORAS EXTRAS		APORTE PERSONAL	IMPUESTO RENTA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN									
1	Cortador	\$ 308.21	\$ 308.21	\$ -	\$ 308.21	\$ 28.82		\$ 28.82	\$ 279.39
1	Overlock	\$ 308.21	\$ 308.21	\$ -	\$ 308.21	\$ 28.82		\$ 28.82	\$ 279.39
1	Recubridora	\$ 308.21	\$ 308.21	\$ -	\$ 308.21	\$ 28.82		\$ 28.82	\$ 279.39
1	Empacador	\$ 308.21	\$ 308.21	\$ -	\$ 308.21	\$ 28.82		\$ 28.82	\$ 279.39
	Total	\$ 1,232.84	\$ 1,232.84	\$ -	\$ 1,232.84	\$ 115.27	\$ -	\$ 115.27	\$ 1,117.57
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO									
1	Contador	\$ 453.35	\$ 453.35	\$ -	\$ 453.35	\$ 42.39	\$ -	\$ 42.39	\$ 410.96
1	Vendedor	\$ 308.21	\$ 308.21		\$ 308.21	\$ 28.82		\$ 28.82	\$ 279.39
1	Gerente General	\$ 543.90	\$ 543.90	\$ -	\$ 543.90	\$ 50.85	\$ -	\$ 50.85	\$ 493.05
	Total	\$ 1,305.46	\$ 1,305.46	\$ -	\$ 1,305.46	\$ 122.06	\$ -	\$ 122.06	\$ 1,183.40
	TOTAL	\$ 2,538.30	\$ 2,538.30	\$ -	\$ 2,538.30	\$ 237.33	\$ -	\$ 237.33	\$ 2,300.97

EMPRESA DITEXTIL
ROL DE PROVISIONES
DE ENERO A JUNIO 2014

N°	PERSONAL	BENEFICIOS SOCIALES				TOTAL BENEFICIOS	COSTO TOTAL
		APORTE PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONFO DE RESERVA		
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN							
1	Cortador	\$ 37.45	\$ 25.68	\$ 28.33	\$ 25.67	\$ 117.14	\$ 425.35
1	Overlock	\$ 37.45	\$ 25.68	\$ 28.33	\$ 25.67	\$ 117.14	\$ 425.35
1	Recubridora	\$ 37.45	\$ 25.68	\$ 28.33	\$ 25.67	\$ 117.14	\$ 425.35
1	Empacador	\$ 37.45	\$ 25.68	\$ 28.33	\$ 25.67	\$ 117.14	\$ 425.35
	Total	\$ 149.79	\$ 102.74	\$ 113.33	\$ 102.70	\$ 468.56	\$ 1,701.40
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO							
1	Contador	\$ 55.08	\$ 37.78	\$ 28.33	\$ 37.76	\$ 158.96	\$ 612.31
1	Vendedor	\$ 37.45	\$ 25.68	\$ 28.33	\$ 25.67	\$ 117.14	\$ 425.35
1	Gerente General	\$ 66.08	\$ 45.33	\$ 28.33	\$ 45.31	\$ 185.05	\$ 728.95
	Total	\$ 158.61	\$ 108.79	\$ 85.00	\$ 108.74	\$ 461.15	\$ 1,766.61
	TOTAL	\$ 308.40	\$ 211.53	\$ 198.33	\$ 211.44	\$ 929.70	\$ 3,468.00

GERENTE

CONTADOR

Anexo N° 9: Control de cheques posfechados.

ENERO								
N°	NO CHEQUE	FECHA	DIA	BANCO	CLIENTE	CIUDAD	1ER BENEFICIARIO	VALOR
1	10956	17-ene	17	PICHINCHA	EFRAIN VELEPUCHE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 440.00
1	10957	31-ene	31	PICHINCHA	EFRAIN VELEPUCHE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 440.00
1	9050	15-ene	15	PICHINCHA	CRISTOBAL TOROSINA	ESMERALDAS	DIEGO VIERA	\$1,332.17
1	9049	20-ene	20	PICHINCHA	CRISTOBAL TOROSINA	ESMERALDAS	DIEGO VIERA	\$1,332.17
1	9048	25-ene	25	PICHINCHA	CRISTOBAL TOROSINA	ESMERALDAS	DIEGO VIERA	\$1,332.17
1	9047	30-ene	30	PICHINCHA	CRISTOBAL TOROSINA	ESMERALDAS	DIEGO VIERA	\$1,332.17
1	7	18-ene	18	PICHINCHA	HORTENCIA WONG	QUEVEDO	DIEGO VIERA	\$ 291.12
1	4615	09-ene	9	INTERNACIONAL	CHI PIEN LI CHU	QUEVEDO	DITEXTIL	\$1,635.49
1	5198	17-ene	17	GUAYAQUIL	JENY TAPIA	BABAHOYO	DIEGO VIERA	\$ 555.26
1	4626	26-ene	26	PICHINCHA	MANUEL CAMPOVERDE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 336.00
1	10649	10-ene	10	PICHINCHA	EFRAIN VELEPUCHE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 609.33
								9,635.88
FEBRERO								
N°	NO CHEQUE	FECHA	DIA	BANCO	CLIENTE	CIUDAD	1ER BENEFICIARIO	VALOR
1	10958	07-feb	7	PICHINCHA	EFRAIN VELEPUCHE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 450.44
1	94	14-feb	14	PICHINCHA	FRANCISCO VELEPUCHE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 440.00
1	95	21-feb	21	PICHINCHA	FRANCISCO VELEPUCHE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 440.00
1	96	28-feb	28	PICHINCHA	FRANCISCO VELEPUCHE	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 459.43
1	86	31-ene	31	PACIFICO	ALBITA SARMIENTO	STO DOMINGO	DIEGO VIERA	\$ 326.12
1	2344	07-feb	7	PICHINCHA	NANCY VERA	QUEVEDO	DIEGO VIERA	\$ 208.00
1	2343	14-feb	14	PICHINCHA	NANCY VERA	QUEVEDO	DIEGO VIERA	\$ 208.00
1	2345	21-feb	21	PICHINCHA	NANCY VERA	QUEVEDO	DIEGO VIERA	\$ 208.00
1	2346	28-feb	28	PICHINCHA	NANCY VERA	QUEVEDO	DIEGO VIERA	\$ 208.00
1	8	08-feb	8	PICHINCHA	HORTENCIA WONG	QUEVEDO	DIEGO VIERA	\$ 695.92
1	9	15-feb	15	PICHINCHA	HORTENCIA WONG	QUEVEDO	DIEGO VIERA	\$ 741.25
1	2115	20-feb	20	INTERNACIONAL	RUBEN TOAPANTA	BABAHOYO	DIEGO VIERA	\$ 457.37
1	4683	10-feb	10	INTERNACIONAL	PATRICIO DEFAZ	BABAHOYO	DIEGO VIERA	\$ 249.75
1	1053	12-feb	12	PICHINCHA	MIGUEL CALI	GUAYAQUIL	DIEGO VIERA	\$ 212.76
1	1052	26-feb	26	PICHINCHA	MIGUEL CALI	GUAYAQUIL	DIEGO VIERA	\$ 295.31
1	517354	21-feb	517354	CITIBANK	SAXON	QUITO	DIEGO VIERA	\$ 427.42
								6,027.77

Anexo N° 10: Reporte de cuentas por cobrar

N°	MES DE EMISION	FECHA DE EMISION	# FACTURA	CLIENTE	CIUDAD	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	MES DE FACTURACION	DIAS PLAZO	FECHA TOPE DE PAGO	MES TOPE DE PAGO	DIAS VENCIDOS	REFERENCIA DE CARTERA VENCIDA	REFERENCIA SEMAFOROS	ABONO	TOTAL POR COBRAR	PORCENTAJE DE COBRO
1			1	ANULADA														
2	JUNIO	13/06/2012	2	VERONICA GARCIA	AMBATO	411.55	49.39	460.94	JUNIO	60	12/08/2012	AGOSTO	775	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	460.94	0.00	0%
3		13/06/2012	3	MARIBEL PACHECO	MACHALA	57.36	6.88	64.24	JUNIO	60	12/08/2012	AGOSTO	775	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	64.24	0.00	0%
4		13/06/2012	4	MARIBEL PACHECO	MACHALA	63.45	7.61	71.06	JUNIO	60	12/08/2012	AGOSTO	775	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	71.06	0.00	0%
5		13/06/2012	5	MARIBEL PACHECO	MACHALA	51.32	6.16	57.48	JUNIO	60	12/08/2012	AGOSTO	775	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	57.48	0.00	0%
6		26/06/2012	6	GLORIA CARRION	STO DOMINGO	276.48	33.18	309.66	JUNIO	60	25/08/2012	AGOSTO	762	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	309.66	0.00	0%
7		26/06/2012	7	GLORIA CARRION	STO DOMINGO	79.88	9.59	89.46	JUNIO	60	25/08/2012	AGOSTO	762	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	89.46	0.00	0%
8				8	ANULADA													
9	JULIO	11/07/2012	9	DISBREM	GUAYAQUIL	265.88	31.91	297.79	JULIO	60	09/09/2012	SEPTIEMBRE	747	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	297.79	0.00	0%
10		10/07/2012	10	BLANCA CEDEÑO	QUEVEDO	158.26	18.99	177.25	JULIO	60	08/09/2012	SEPTIEMBRE	748	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	177.25	0.00	0%
11		26/07/2012	11	BLANCA CEDEÑO	QUEVEDO	152.79	18.33	171.12	JULIO	60	24/09/2012	SEPTIEMBRE	732	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	171.12	0.00	0%
12		26/07/2012	12	ROLANDO ESCOBAR	RIOBAMBA	177.03	21.24	198.27	JULIO	60	24/09/2012	SEPTIEMBRE	732	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	198.27	0.00	0%
13		26/07/2012	13	ROLANDO ESCOBAR	RIOBAMBA	177.54	21.30	198.84	JULIO	60	24/09/2012	SEPTIEMBRE	732	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	198.84	0.00	0%
14	AGOSTO	16/08/2012	14	DARWIN RIERA	GUAYAQUIL	93.37	11.20	104.57	AGOSTO	60	15/10/2012	OCTUBRE	711	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	104.57	0.00	0%
15		23/08/2012	15	HUGO GRANZO	GUAYAQUIL	110.86	13.30	124.16	AGOSTO	60	22/10/2012	OCTUBRE	704	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	124.16	0.00	0%
16			16	ANULADA														
17		29/08/2012	17	MARIA DEL CARMEN PEREZ	CHONE	177.54	21.30	198.84	AGOSTO	60	28/10/2012	OCTUBRE	698	VENCIDO ↓	DEUDOR ●		198.84	100%
18			18	ANULADA														
19			19	ANULADA														
20			20	ANULADA														
21			21	ANULADA														
22	SEPTIEMBRE	05/09/2012	22	ALEXANDRA RIOFRIO	BUCAY	215.52	25.86	241.38	SEPTIEMBRE	60	04/11/2012	NOVIEMBRE	691	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	241.38	0.00	0%
23		05/09/2012	23	ALEXANDRA RIOFRIO	BUCAY	219.42	26.33	245.75	SEPTIEMBRE	60	04/11/2012	NOVIEMBRE	691	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	245.75	0.00	0%
24		05/09/2012	24	ALEXANDRA RIOFRIO	BUCAY	100.56	12.07	112.63	SEPTIEMBRE	60	04/11/2012	NOVIEMBRE	691	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	112.63	0.00	0%
25		11/09/2012	25	MARIA VALAREZO	BABAHOYO	82.32	9.88	92.20	SEPTIEMBRE	60	10/11/2012	NOVIEMBRE	685	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	92.20	0.00	0%
26		11/09/2012	26	VERONICA GARCIA	AMBATO	134.07	16.09	150.16	SEPTIEMBRE	60	10/11/2012	NOVIEMBRE	685	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	150.16	0.00	0%
27		12/09/2012	27	ANA GUSQUI	GUAYAQUIL	185.41	22.25	207.66	SEPTIEMBRE	60	11/11/2012	NOVIEMBRE	684	VENCIDO ↓	DEUDOR ●		207.66	100%
28		13/09/2012	28	NARCIZA MUÑOS PINTO	BABAHOYO	61.23	7.35	68.58	SEPTIEMBRE	60	12/11/2012	NOVIEMBRE	683	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	68.58	0.00	0%
29	OCTUBRE	09/10/2012	29	FRANCISCO GUAYANAY	HUACULLAS	187.32	22.48	209.80	OCTUBRE	60	08/12/2012	DICIEMBRE	657	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	209.80	0.00	0%
30		09/10/2012	30	ERNESTO CEDEÑO	PORTOVIEJO	82.05	9.85	91.89	OCTUBRE	60	08/12/2012	DICIEMBRE	657	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	91.89	0.00	0%
31		10/10/2012	31	MARIA CISNEROS	GUAYAQUIL	129.12	15.49	144.61	OCTUBRE	60	09/12/2012	DICIEMBRE	656	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	144.61	0.00	0%
32		26/10/2012	32	GONZALO GUALPA	STO DOMINGO	100.02	12.00	112.02	OCTUBRE	60	25/12/2012	DICIEMBRE	640	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	112.02	0.00	0%
33		24/10/2012	33	INTRIAGO SHIRLEY	STO DOMINGO	45.13	5.42	50.54	OCTUBRE	60	23/12/2012	DICIEMBRE	642	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	50.54	0.00	0%
34		26/10/2012	34	CUJILEMA PEDRO	MACHALA	110.34	13.24	123.58	OCTUBRE	60	25/12/2012	DICIEMBRE	640	VENCIDO ↓	DEUDOR ●		123.58	100%
35		26/10/2012	35	EDITH LEON	BUCAY	212.01	25.44	237.45	OCTUBRE	60	25/12/2012	DICIEMBRE	640	VENCIDO ↓	DEUDOR ●		237.45	100%
36		26/10/2012	36	EDITH LEON	BUCAY	244.26	29.31	273.57	OCTUBRE	60	25/12/2012	DICIEMBRE	640	VENCIDO ↓	DEUDOR ●		273.57	100%
37		26/10/2012	37	EDITH LEON	BUCAY	100.56	12.07	112.63	OCTUBRE	60	25/12/2012	DICIEMBRE	640	VENCIDO ↓	DEUDOR ●		112.63	100%
38		31/10/2012	38	DANIELA GUERRA	AMBATO	212.58	25.51	238.09	OCTUBRE	60	30/12/2012	DICIEMBRE	635	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	238.09	0.00	0%
39		31/10/2012	39	DANIELA GUERRA	AMBATO	234.36	28.12	262.48	OCTUBRE	60	30/12/2012	DICIEMBRE	635	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	262.48	0.00	0%
40		31/10/2012	40	DANIELA GUERRA	AMBATO	175.56	21.07	196.63	OCTUBRE	60	30/12/2012	DICIEMBRE	635	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	196.63	0.00	0%
41		31/10/2012	41	DANIELA GUERRA	AMBATO	97.80	11.74	109.54	OCTUBRE	60	30/12/2012	DICIEMBRE	635	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	109.54	0.00	0%
42		31/10/2012	42	DANIELA GUERRA	AMBATO	81.48	9.78	91.26	OCTUBRE	60	30/12/2012	DICIEMBRE	635	NO VENCIDO ↑	CANCELADO ●	91.26	0.00	0%

El reporte de cuentas por cobrar, nos permite determinar la cartera vencida de clientes, para anexo al trabajo de investigación se ajunto una parte del reporte del año 2012, como ejemplo para poder visualizar el tratamiento de la cartera de clientes.

Anexo N° 11: Tabla de amortización del préstamo

DATOS:

Prestamo \$ 4,000.00
 Tasa de interés 10% ANUAL
 Tiempo 12 MENSUAL

$$r = t/100/12 = 0.008333333$$

$$M = C * \frac{r * (1+r)^n}{1-(1+r)^{-n}}$$

$$M = C * \frac{0.009205942}{-0.104713067}$$

$$M = -0.08791588723$$

$$M = \$ -351.6635$$

INTERES SIMPLE					
PERIODO MESES	MONTO	INTERES POR PAGAR	ABONO DE CAPITAL	SALDO DE CAPITAL	
1	\$ 351.6635	\$ 33.33	\$ 318.33	\$	3,681.67
2	\$ 351.6635	\$ 30.68	\$ 320.98	\$	3,360.69
3	\$ 351.6635	\$ 28.01	\$ 323.66	\$	3,037.03
4	\$ 351.6635	\$ 25.31	\$ 326.35	\$	2,710.67
5	\$ 351.6635	\$ 22.59	\$ 329.07	\$	2,381.60
6	\$ 351.6635	\$ 19.85	\$ 331.82	\$	2,049.78
7	\$ 351.6635	\$ 17.08	\$ 334.58	\$	1,715.20
8	\$ 351.6635	\$ 14.29	\$ 337.37	\$	1,377.83
9	\$ 351.6635	\$ 11.48	\$ 340.18	\$	1,037.65
10	\$ 351.6635	\$ 8.65	\$ 343.02	\$	694.63
11	\$ 351.6635	\$ 5.79	\$ 345.87	\$	348.76
12	\$ 351.6635	\$ 2.91	\$ 348.76	\$	0.00
TOTAL	\$ 4,219.96	\$ 219.96	\$ 4,000.00		

Anexo N° 12: Formato de los arqueos de caja



**EMPRESA DITEXTIL
ARQUEO DE CAJA CHICA
PERIODO 2013**

Encargado: Karla Sanchez Auxiliar contable
Fecha: 20/12/2013 Hora de Inicio: 10h50 Hora Finalizacion: 11h30

SALDO LIBROS \$ 454.37

DETALLE

CANTIDAD	DENOMINACION	VALOR
\$ 3.00	Billetes \$ 10.00	\$ 30.00
\$ 5.00	Billetes \$ 5.00	\$ 25.00
\$ 20.00	Billetes \$ 1.00	\$ 20.00
		\$ 75.00

DOCUMENTOS

	TOTAL	RETENCION	
10/12/2012 F/V 89 Comercial Paco S.A. compra de suministros	\$ 70.00	\$ 0.63	\$ 69.37
10/12/2012 F/V 245 Marcelos Restaurante consumo refrigerios personal administrativo	\$ 112.00	\$ 2.00	\$ 110.00
15/12/2012 N/V 456 Gasolinera Oriente combustible	\$ 50.00	-	\$ 50.00
18/12/2012 N7V 789 Gasolinera Oriente combustible	\$ 100.00	-	\$ 100.00
			\$ 379.37
			TOTAL \$ 454.37
			DIFERENCIA \$ -

Certifico que todos los valores son propiedad de la empresa y fueron contados en mi presencia y devueltos a mi entera disposicion.

RESPONSABLE DE CAJA

GERENTE

Anexo N° 13: Cálculos para formulario 104-A

FORMULARIO 104 A - PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

VENTAS	\$ 7,224.93	\$ 7,574.42	\$ 6,565.78	\$ 5,678.98	\$ 6,578.54	\$ 8,767.34	\$ 5,768.97	\$ 6,758.87	\$ 5,674.76	\$ 5,674.76	\$ 9,876.56	\$ 10,546.80
COMPRAS	\$ 2,644.32	\$ 2,644.31	\$ 2,223.56	\$ 2,234.76	\$ 2,345.65	\$ 2,769.12	\$ 2,765.78	\$ 2,765.89	\$ 2,647.90	\$ 2,578.87	\$ 3,654.87	\$ 2,456.79
COMPRAS 0% (507)												
	MESES											
DETALLE	ENERO 2011	FEBRERO 2011	MARZO 2011	ABRIL 2011	MAYO 2011	JUNIO 2011	JULIO 2011	AGOSTO 2011	SEPTIEMBRE 2011	OCTUBRE 2011	NOVIEMBRE 2011	DICIEMBRE 2011
IVA DE VENTAS	\$ 866.99	\$ 908.93	\$ 787.89	\$ 681.48	\$ 789.42	\$ 1,052.08	\$ 692.28	\$ 811.06	\$ 680.97	\$ 680.97	\$ 1,185.19	\$ 1,265.62
IVA DE COMPRAS	\$ 317.32	\$ 317.32	\$ 266.83	\$ 268.17	\$ 281.48	\$ 332.29	\$ 331.89	\$ 331.91	\$ 317.75	\$ 309.46	\$ 438.58	\$ 294.81
IMPUESTO CAUSADO	\$ 549.67	\$ 591.61	\$ 521.07	\$ 413.31	\$ 507.95	\$ 719.79	\$ 360.38	\$ 479.16	\$ 363.22	\$ 371.51	\$ 746.60	\$ 970.80
CREDITO TRIBUTARIO APLICABLE A ESTE PERIODO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO POR ADQUISICIONES DEL MES ANTERIOR	\$ (4,464.39)	\$ (3,914.72)	\$ (3,323.10)	\$ (2,802.04)	\$ (2,388.73)	\$ (1,880.78)	\$ (1,161.00)	\$ (800.61)	\$ 34.95	\$ 398.17	\$ 769.68	\$ 1,516.28
CREDITO TRIBUTARIO POR RETENCIONES DE IVA DEL MES ANTERIOR	\$ -	\$ -	\$ 373.63	\$ 408.58	\$ 763.94	\$ 1,053.93	\$ 1,222.43	\$ 1,248.24	\$ 1,283.19	\$ -	\$ 299.00	\$ 672.63
RETENCIONES IVA DE ESTE MES	\$ 765.00	\$ 373.63	\$ 34.95	\$ 355.36	\$ 289.99	\$ 168.50	\$ 25.81	\$ 34.95	\$ -	\$ 299.00	\$ 373.63	\$ 278.46
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR ADQUISICIONES	\$ (3,914.72)	\$ (3,323.10)	\$ (2,802.04)	\$ (2,388.73)	\$ (1,880.78)	\$ (1,161.00)	\$ (800.61)	\$ (321.46)	\$ 398.17	\$ 769.68	\$ 1,516.28	\$ 2,487.08
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR RETENCIONES IVA	\$ 765.00	\$ 373.63	\$ 408.58	\$ 763.94	\$ 1,053.93	\$ 1,222.43	\$ 1,248.24	\$ 1,283.19	\$ 1,283.19	\$ 299.00	\$ 672.63	\$ 951.09
TOTAL CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES	\$ (4,679.72)	\$ (3,696.73)	\$ (3,210.62)	\$ (3,152.67)	\$ (2,934.71)	\$ (2,383.43)	\$ (2,048.85)	\$ (1,248.24)				
VALOR A PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 398.17	\$ 470.68	\$ 843.65	\$ 1,535.99

FORMULARIO 104 A - PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

VENTAS	\$ 7,581.08	\$ 6,545.89	\$ 6,546.78	\$ 6,356.78	\$ 6,456.65	\$ 6,567.89	\$ 6,678.98	\$ 7,876.65	\$ 7,578.89	\$ 8,864.76	\$ 9,263.84	\$ 10,654.76
COMPRAS	\$ 2,697.05	\$ 2,678.90	\$ 2,678.98	\$ 2,687.91	\$ 3,675.89	\$ 2,986.99	\$ 2,768.87	\$ 2,764.78	\$ 1,994.94	\$ 1,678.87	\$ 2,987.67	\$ 2,765.61
COMPRAS 0% (507)												
	MESES											
DETALLE	ENERO 2012	FEBRERO 2012	MARZO 2012	ABRIL 2012	MAYO 2012	JUNIO 2012	JULIO 2012	AGOSTO 2012	SEPTIEMBRE 2012	OCTUBRE 2012	NOVIEMBRE 2012	DICIEMBRE 2012
IVA DE VENTAS	\$ 909.73	\$ 785.51	\$ 785.61	\$ 762.81	\$ 774.80	\$ 788.15	\$ 801.48	\$ 945.20	\$ 909.47	\$ 1,063.77	\$ 1,111.66	\$ 1,278.57
IVA DE COMPRAS	\$ 323.65	\$ 321.47	\$ 321.48	\$ 322.55	\$ 441.11	\$ 358.44	\$ 332.26	\$ 331.77	\$ 239.39	\$ 201.46	\$ 358.52	\$ 331.87
IMPUESTO CAUSADO	\$ 586.08	\$ 464.04	\$ 464.14	\$ 440.26	\$ 333.69	\$ 429.71	\$ 469.21	\$ 613.42	\$ 670.07	\$ 862.31	\$ 753.14	\$ 946.70
CREDITO TRIBUTARIO APLICABLE A ESTE PERIODO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO POR ADQUISICIONES DEL MES ANTERIOR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO POR RETENCIONES DE IVA DEL MES ANTERIOR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RETENCIONES IVA DE ESTE MES	\$ 224.88	\$ 373.63	\$ 34.95	\$ 355.36	\$ 289.99	\$ 167.20	\$ 25.81	\$ 34.95	\$ 95.97	\$ 356.01	\$ 373.63	\$ 22.00
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR ADQUISICIONES	\$ -	\$ -										
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR RETENCIONES IVA	\$ 224.88	\$ 373.63	\$ 34.95	\$ 355.36	\$ 289.99	\$ 167.20	\$ 25.81	\$ 34.95	\$ 95.97	\$ 356.01	\$ 373.63	\$ 22.00
TOTAL CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES												
VALOR A PAGAR	\$ 361.20	\$ 90.41	\$ 429.19	\$ 84.91	\$ 43.70	\$ 262.51	\$ 443.40	\$ 578.47	\$ 574.10	\$ 506.29	\$ 379.51	\$ 924.70

FORMULARIO 104 A - PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

VENTAS	\$ 6,292.32	\$ 6,674.89	\$ 6,675.89	\$ 6,876.78	\$ 6,896.78	\$ 7,765.67	\$ 7,678.98	\$ 6,218.73	\$ 6,946.76	\$ 8,309.94	\$ 10,393.20	\$ 11,267.89
COMPRAS	\$ 2,292.62	\$ 1,654.89	\$ 1,765.56	\$ 2,345.65	\$ 2,657.89	\$ 2,786.78	\$ 2,657.98	\$ 1,553.87	\$ 2,654.90	\$ 1,165.78	\$ 2,976.78	\$ 2,998.79
COMPRAS 0% (507)												
DETALLE	MESES											
	ENERO 2013	FEBRERO 2013	MARZO 2013	ABRIL 2013	MAYO 2013	JUNIO 2013	JULIO 2013	AGOSTO 2013	SEPTIEMBRE 2013	OCTUBRE 2013	NOVIEMBRE 2013	DICIEMBRE 2013
IVA DE VENTAS	\$ 755.08	\$ 800.99	\$ 801.11	\$ 825.21	\$ 827.61	\$ 931.88	\$ 921.48	\$ 746.25	\$ 833.61	\$ 997.19	\$ 1,247.18	\$ 1,352.15
IVA DE COMPRAS	\$ 275.11	\$ 198.59	\$ 211.87	\$ 281.48	\$ 318.95	\$ 334.41	\$ 318.96	\$ 186.46	\$ 318.59	\$ 139.89	\$ 357.21	\$ 359.85
IMPUESTO CAUSADO	\$ 479.96	\$ 602.40	\$ 589.24	\$ 543.74	\$ 508.67	\$ 597.47	\$ 602.52	\$ 559.78	\$ 515.02	\$ 857.30	\$ 889.97	\$ 992.29
CREDITO TRIBUTARIO APLICABLE A ESTE PERIODO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO POR ADQUISICIONES DEL MES ANTERIOR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO POR RETENCIONES DE IVA DEL MES ANTERIOR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RETENCIONES IVA DE ESTE MES	\$ 304.66	\$ 373.63	\$ 34.95	\$ 355.36	\$ 289.99	\$ 168.50	\$ 25.81	\$ 177.05	\$ 9.67	\$ 40.71	\$ 230.49	\$ 286.89
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR ADQUISICIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR RETENCIONES IVA	\$ 304.66	\$ 373.63	\$ 34.95	\$ 355.36	\$ 289.99	\$ 168.50	\$ 25.81	\$ 177.05	\$ 9.67	\$ 40.71	\$ 230.49	\$ 286.89
TOTAL CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES												
VALOR A PAGAR	\$ 175.30	\$ 228.77	\$ 554.29	\$ 188.38	\$ 218.67	\$ 428.97	\$ 576.71	\$ 382.73	\$ 505.35	\$ 816.59	\$ 659.48	\$ 705.40

FORMULARIO 104 A - PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

VENTAS	\$ 9,890.66	\$ 10,232.84	\$ 10,575.02	\$ 10,917.20	\$ 11,259.38	\$ 11,601.56	\$ 11,943.74	\$ 12,285.92	\$ 12,628.10	\$ 12,970.28	\$ 13,312.46	\$ 13,654.64
COMPRAS	\$ 3,997.68	\$ 4,260.00	\$ 4,522.32	\$ 4,784.63	\$ 5,046.95	\$ 5,309.27	\$ 5,571.58	\$ 5,833.90	\$ 6,096.22	\$ 6,358.53	\$ 6,620.85	\$ 6,883.17
COMPRAS 0% (507)												
DETALLE	MESES											
	ENERO 2014	FEBRERO 2014	MARZO 2014	ABRIL 2014	MAYO 2014	JUNIO 2014	JULIO 2014	AGOSTO 2014	SEPTIEMBRE 2014	OCTUBRE 2014	NOVIEMBRE 2014	DICIEMBRE 2014
IVA DE VENTAS	\$ 1,186.88	\$ 1,227.94	\$ 1,269.00	\$ 1,310.06	\$ 1,351.13	\$ 1,392.19	\$ 1,433.25	\$ 1,474.31	\$ 1,515.37	\$ 1,556.43	\$ 1,597.49	\$ 1,638.56
IVA DE COMPRAS	\$ 479.72	\$ 479.72	\$ 511.20	\$ 542.68	\$ 574.16	\$ 605.63	\$ 637.11	\$ 668.59	\$ 700.07	\$ 731.55	\$ 763.02	\$ 794.50
IMPUESTO CAUSADO	\$ 707.16	\$ 748.22	\$ 757.80	\$ 767.39	\$ 776.97	\$ 786.55	\$ 796.14	\$ 805.72	\$ 815.30	\$ 824.89	\$ 834.47	\$ 844.05
CREDITO TRIBUTARIO APLICABLE A ESTE PERIODO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO POR ADQUISICIONES DEL MES ANTERIOR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CREDITO TRIBUTARIO POR RETENCIONES DE IVA DEL MES ANTERIOR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RETENCIONES IVA DE ESTE MES	\$ 43.81	\$ 373.63	\$ 34.95	\$ 355.36	\$ 289.99	\$ 168.50	\$ 25.81	\$ 77.13	\$ 76.95	\$ 85.19	\$ 137.60	\$ 203.02
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR ADQUISICIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALDO CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES POR RETENCIONES IVA	\$ 43.81	\$ 373.63	\$ 34.95	\$ 355.36	\$ 289.99	\$ 168.50	\$ 25.81	\$ 77.13	\$ 76.95	\$ 85.19	\$ 137.60	\$ 203.02
TOTAL CREDITO TRIBUTARIO PROXIMO MES												
VALOR A PAGAR	\$ 663.34	\$ 374.59	\$ 722.85	\$ 412.03	\$ 486.98	\$ 618.05	\$ 770.32	\$ 728.59	\$ 738.35	\$ 739.70	\$ 696.87	\$ 641.03

Anexo N° 14: Listado de productos

LISTA DE PRODUCTOS		
NO	DETALLE	TALLA
1	BLUSA DE TIRAS CORTA CENTAURO	36-38-40-42
2	BLUSA DE TIRAS LARGA CENTAURO	36-38-40-42
1	BLUSA LARGA CENTAURO	36-38-40-42
1	BLUSA BALADA CON COELLO MARELEN	42-44
2	BLUSA BALADA CON COELLO MARELEN	38-40
3	BLUSA BALADA CON COELLO MARELEN	34-36
1	BLUSA BBD	36-38-40-42
2	BLUSA BICOLOR	36-38-40-42
1	BLUSA CON CAPUCHA MARELEN	42-44
2	BLUSA CON CAPUCHA MARELEN	38-40
3	BLUSA CON CAPUCHA MARELEN	34-36
1	BLUSA MARELEN DEPORTIVA	36-38-40-42
1	BLUSA MARELEN DEPORTIVA	36-38-40-42
1	BLUSA MATERNA MARELEN	36-38-40-42
1	BLUSA ESQUELETO CENTAURO SESGO	36-38-40-42
1	BODY MEDIA MANGA	36-38-40
2	BODY MEDIA MANGA	30-32-34
1	CAPRY LLANO O COMBINADO	46
2	CAPRY LLANO O COMBINADO	44
3	CAPRY LLANO O COMBINADO	36-38-40-42
4	CAPRY LLANO DE NIÑA	30-32-34
5	CAPRY LLANO DE NIÑA	24-26-28
1	CAPRY ESTAMPADO	36-38-40-42
2	CAPRY ESTAMPADO DE NIÑA	30-32-34
3	CAPRY ESTAMPADO DE NIÑA	24-26-28
1	CAPRY ESTAMPADO TUBO	36-38-40-42
2	CAPRY ESTAMPADO TUBO	32-34
3	CAPRY ESTAMPADO TUBO	28-30

NO	DETALLE	TALLA
1	CAPRY TUBO MARELEN	40-42
2	CAPRY TUBO MARELEN	36-38
3	CAPRY TUBO MARELEN	32-34
4	CAPRY TUBO MARELEN	28-30
5	CAPRY TUBO MARELEN	24-26
1	CAPRY TUBO MARELEN DEPORTIVO	40-42
2	CAPRY TUBO MARELEN DEPORTIVO	36-38
1	CAPRY BALADA MATERNO	36-38-40-42
1	CAPRY BALADA TOMY	46
2	CAPRY BALADA TOMY	44
3	CAPRY BALADA TOMY	36-38-40-42
1	CAPRY FLIZ LLANO	36-38-40-42
1	CAPRY TOMMY FLIZ	36-38-40-42
1	CAPRY TOMMY FLIZ	36-38-40-42
3	CACHETERO BALADA LLANO	36-38-40-42
1	CACHETERO ESTAMPADO	36-38-40-42
1	CHOMPA FLIZ LLANA (MUJER)	42
2	CHOMPA FLIZ LLANA (MUJER)	36-38-40
1	PESADOR LLANO BALADA	46
2	PESADOR LLANO BALADA	44
3	PESADOR LLANO BALADA	36-38-40-42
4	PESCADOR BALADA NIÑA	32-34
5	PESCADOR BALADA NIÑA	26-28-30
1	PESCADOR CON VIVOS	46
2	PESCADOR CON VIVOS	44
3	PESCADOR CON VIVOS	36-38-40-42
1	PECADOR 2 TIRAS	46
2	PECADOR 2 TIRAS	44
3	PECADOR 2 TIRAS	36-38-40-42
1	PESCADOR ESTAMPADO	46
2	PESCADOR ESTAMPADO	44
3	PESCADOR ESTAMPADO	36-38-40-42
4	PESCADOR ESTAMPADO	32-34
5	PESCADOR ESTAMPADO	24-26-28-30

NO	DETALLE	TALLA
1	PESCADOR INVERTIDO	46
2	PESCADOR INVERTIDO	44
3	PESCADOR INVERTIDO	36-38-40-42
4	PESCADOR INVERTIDO	32-34
5	PESCADOR INVERTIDO	24-26-28-30
1	PESCADOR INVERTIDO MARELEN	36-38-40-42
1	PESCADOR INVERTIDO ESTAMPADO	36-38-40-42
1	PESCADOR MATERNO	36-38-40-42
1	PANTALON MATERNO BALADA	36-38-40-42
1	PANTALON BALADA ACAMPANADO	44
2	PANTALON BALADA ACAMPANADO	36-38-40-42
3	PANTALON BALADA ACAMPANADO	32-34
4	PANTALON BALADA ACAMPANADO	28-30
5	PANTALON BALADA ACAMPANADO	24-26
1	PANTALON FLIZ LLANO	42-44
2	PANTALON FLIZ LLANO	36-38-40
3	PANTALON FLIZ LLANO	32-34
4	PANTALON FLIZ LLANO	28-30
5	PANTALON FLIZ LLANO	24-26
1	PANTALON FLIZ TOMY	42-44
2	PANTALON FLIZ TOMY	36-38-40
1	PANTALON FLIZ CON BOLSILLO	42-44
2	PANTALON FLIZ CON BOLSILLO	36-38-40
1	PANTALON FLIZ NORMAL	42-44
2	PANTALON FLIZ NORMAL	36-38-40
3	PANTALON FLIZ NORMAL	32-34
4	PANTALON FLIZ NORMAL	28-30
5	PANTALON FLIZ NORMAL	24-26
1	PANTALON FLIZ CADENETA	42-44
2	PANTALON FLIZ CADENETA	36-38-40
1	PANTALON TUBO MARELEN	36-38-40-42

NO	DETALLE	TALLA
1	PANTALON TUBO MARELEN DEPORTIVO	36-38-40-42
1	SHORT BALADA LLANA	46
2	SHORT BALADA LLANA	44
3	SHORT BALADA LLANA	42
4	SHORT BALADA LLANA	40
5	SHORT BALADA LLANA	38
6	SHORT BALADA LLANA	36
7	SHORT BALADA LLANA	34
8	SHORT BALADA LLANA	32
9	SHORT BALADA LLANA	26-28-30
1	SHORT CUADROS ESTAMPADO	44-46
2	SHORT CUADROS ESTAMPADO	42
3	SHORT CUADROS ESTAMPADO	36-38-40
1	SHORT CUADROS ESTAMPADO	30-32-34
1	SHORT LLANO DEPORTIVO MARELEN	36-38-40-42
2	SHORT COMBINADO DEPORTIVO MARELEN	36-38-40-42
1	SHORT LLANO MARELEN PRETINA	36-38-40-42
1	TOP TIRAS RAYAS O ESTAMPADO	36-38-40
2	TOP TIRAS RAYAS O ESTAMPADO	34
3	TOP TIRAS RAYAS O ESTAMPADO	30-32
1	TOP ESCOLAR Y ESQUELETO	36-38-40
2	TOP ESCOLAR Y ESQUELETO	34
3	TOP ESCOLAR Y ESQUELETO	30-32
1	TOALLA FLAMINGO MB	
2	TOALLA FLAMINGO MB ESTAMPADA	
3	TOALLA DUCHA MB	
4	TOALLA GAVIOTA MB	
5	TOALLA FRAGATA MB	
6	TOALLA GARZA MB	
1	TOALLA FLAMINGO TECNO LLANA	
2	TOALLA FLAMINGO TECNO ESTAMPADA	
3	TOALLA GAVIOTA TECNO	
4	TOALLA FRAGATA TECNO	

NO	DETALLE	TALLA
5	TOALLA TUCAN TECNO	
1	TELA SUSPENSORIO 1,10	
2	TELA SUSPENSORIO 1,20	
3	TELA SUSPENSORIO 1,40	

Anexo N° 15: Listado de productos

PRODUCTOS:





BLUSA DE TIRAS



CAMISETA CON CUELLO



BLUSA ESTAMPADA



TOALLA