



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera Financiera.

Tema:

“La importancia de la planificación financiera en la elaboración de los planes de negocios y la rentabilidad de las cooperativas de ahorro y crédito caso: Kullki Wasi, San Alfonso, Mi Tierra de la ciudad de Ambato”.

Autora: Portero Donoso, Estefanía Carolina

Tutora: Ing. Manzano Martínez, María Cristina

Ambato-Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. María Cristina Manzano Martínez, con cedula de identidad No. 1802977114, calidad de tutora del proyecto de investigación sobre el tema: **“LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN LA ELABORACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS Y LA RENTABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO CASO: KULLKI WASI, SAN ALFONSO, MI TIERRA DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, desarrollado por Estefanía Carolina Portero Donoso, de la carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato 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 los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Abril del 2016

LA TUTORA



Ing. María Cristina Manzano Martínez

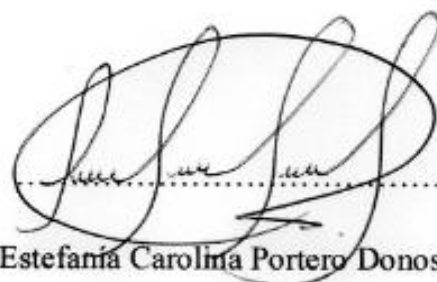
CL. 1802977114

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Estefanía Carolina Portero Donoso, con cedula de ciudadanía No.180494576-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de investigación, bajo el tema: **“LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN LA ELABORACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS Y LA RENTABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO CASO: KULLKI WASI, SAN ALFONSO, MI TIERRA DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Abril del 2016

AUTORA



Estefanía Carolina Portero Donoso

180494576-2

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Abril del 2016

AUTORA

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Estefanía Carolina Porteró Donoso', is written over a horizontal dotted line. The signature is cursive and somewhat stylized.


Estefanía Carolina Porteró Donoso

180494576-2

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

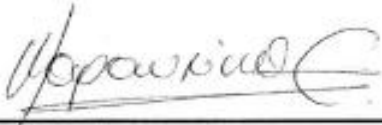
El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN LA ELABORACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS Y LA RENTABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO CASO: KULLKI WASI, SAN ALFONSO, MI TIERRA DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, elaborado por Estefanía Carolina Portero Donoso, estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Abril del 2016




Eco. Mg./Diego Proaño

PRESIDENTE



Eco. Paulina Cabay

MIEMBRO CALIFICADOR



Eco. Daniel Izquierdo

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación quiero dedicarle a DIOS, porque él ha sido mi fortaleza en los momentos más difíciles de mi vida y por haberme dado la sabiduría, el conocimiento y la inteligencia para poder culminar con éxito la presente investigación.

A mis padres porque ellos fueron quienes me brindaron su apoyo incondicional para alcanzar mis metas.

Estefanía Carolina Portero Donoso

AGRADECIMIENTO

Expreso mis más sinceros agradecimientos a todas las personas que colaboraron de forma directa o indirecta en la realización del presente proyecto de investigación y de igual manera agradezco a mi tutora Ing. María Cristina Manzano Martínez quien aportó con su conocimiento en la revisión de cada una de las etapas del trabajo de investigación.

Estefanía Carolina Portero Donoso

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA

TEMA: “LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN LA ELABORACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS Y LA RENTABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO CASO: KULLKI WASI, SAN ALFONSO, MI TIERRA DE LA CIUDAD DE AMBATO”

AUTORA: Estefanía Carolina Portero Donoso

TUTORA: Ing. María Cristina Manzano Martínez

FECHA: Abril del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo principal establecer las siete falencias de la planificación financiera del plan de negocios y la rentabilidad de las Cooperativas de ahorro y crédito caso: Kullki Wasi, San Alfonso y Mi Tierra de la ciudad de Ambato en el periodo 2013-2015. La metodología que se utilizó en este proyecto fue la investigación de campo, bibliográfica, experimental, exploratoria, explicativa y la asociación de variables y además el enfoque de esta investigación fue cuali-cuantitativo. Para evaluar el nivel de cumplimiento de las falencias de la planificación financiera se utilizó como instrumento el papel de trabajo y para medir la rentabilidad de las instituciones se lo hizo a través de los niveles de rentabilidad económica y financiera. Llegando a la conclusión que las cooperativas de ahorro y crédito que fueron objeto de estudio no cuentan con una planificación financiera adecuada en sus planes de negocios lo que ocasiona que la asignación de los recursos sea deficiente, impidiendo así la maximización de la rentabilidad de las mismas. El aporte de esta investigación es que sea un medio de consulta tanto para el área académica como para los futuros emprendedores permitiéndoles así tener una herramienta para afrontar un futuro incierto y para la toma de decisiones acertadas.

PALABRAS DESCRIPTORAS: FALENCIAS, PLANIFICACIÓN FINANCIERA, PLAN DE NEGOCIOS, RENTABILIDAD, EMPRENDEDOR.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
FINANCIAL MANAGEMENT CAREER

TOPIC: " THE IMPORTANCE OF THE FINANCIAL PLANNING IN THE PRODUCTION OF BUSINESS PLANS AND THE PROFITABILITY OF THE COOPERATIVES OF SAVING AND CREDIT CASES: KULLKI WASI, SAN ALFONSO, AND MY LAND OF AMBATO CITY"

AUTHOR: Estefania Carolina Portero Donoso

TUTOR: Ing. Maria Cristina Manzano Martínez

DATE: April 2016

ABSTRACT

The present investigative project has as principal aim establish the seven failings in the financial planning of business plan and the profitability of the Cooperatives of saving and credit cases: Kullki Wasi, San Alfonso and My Land of Ambato city in the period 2013-2015. The methodology that was in use in this project was the explanatory field investigation, bibliographical, experimental, exploratory, and the association of variables also the approach of this investigation was cuali-quantitative.

To evaluate the level of fulfillment of the failings in the financial planning was use like a work paper for measuring the profitability of the institutions. It was done through the levels of economic and financial profitability. Getting to the conclusion that the cooperatives of saving and credit that were an object of study do not possess a financial planning adapted in their business plans what it causes a deficient assignment of the resources, preventing this way the maximization of the profitability of these cooperatives.

The contribution of this investigation is that it is a way of research for the academic area and for the futures enterprising allowing them to have in this investigation a tool to confront one uncertainly future and for to take the right decisions.

KEY WORDS: FAILINGS, FINANCIAL PLANNING, BUSINESS PLAN, PROFITABILITY, ENTREPRENEUR.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICES DE GRÁFICOS.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	
1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Descripción y formulación del problema.....	2
1.2 Justificación.....	8
1.3. Objetivos.....	9
1.3.1 Objetivo general.....	9

1.3.2 Objetivos específicos.....	9
----------------------------------	---

CAPITULO II

2. Marco teórico.....	10
2.1 Antecedentes investigativos.....	10
2.2 Fundamentación Filosófica.....	13
2.3 Fundamentación Científico Técnica	15

CAPÍTULO III

3. Metodología de la investigación.....	55
3.1 Modalidad, enfoque y nivel de investigación	55
3.2 Modalidades básicas de la investigación	56
3.3 Población, muestra y unidad de investigación.....	60
3.4 Operacionalización de variables	61
3.5 Descripción detallada del tratamiento de la de la información de fuentes primarias y secundarias.....	66

CAPÍTULO IV

4. Resultados.....	68
4.1 Principales resultados	68
4.2 Limitaciones	90
4.3 Conclusiones.....	90
5. Recomendaciones	91
6. Bibliografía:.....	93
ANEXO	97

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1: Aplicación del plan de negocios	21
tabla 2: Operacionalización de la variable independiente planificacion financiera del plan de negocios.....	60
Tabla3:Operacionalización de la variable dependiente la rentabilidad.....	63
Tabla 4: Recolección de información.....	66
Tabla 5: Rentabilidad económica real.....	87
Tabla 6: Rentabilidad financiera real	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1: Número de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador por provincia	4
Gráfico 2: Ingresos Cooperativa Kullki Wasi	69
Gráfico 3: Presupuesto de Capital Cooperativa Kullki Wasi	70
Gráfico 4: Utilidades a distribuir cooperativa Kullki Wasi	71
Gráfico 5: Costos operativos de la Cooperativa Kullki Wasi	72
Gráfico 6: Endeudamiento financiero de la Cooperativa Kullki Wasi.	73
Gráfico 7: Ingresos de la Cooperativa San Alfonso.....	74
Gráfico 8: Presupuesto de capital de la Cooperativa San Alfonso.....	75
Gráfico 9: Utilidades a distribuir de la Cooperativa San Alfonso	76
Gráfico 10: Pérdidas de la Cooperativa San Alfonso.....	77
Gráfico 11: Costos operativos de la Cooperativa San Alfonso.....	78
Gráfico 12: Endeudamiento Financiero de la Cooperativa San Alfonso	79
Gráfico 13: Ingresos de la Cooperativa Mi Tierra	80
Gráfico 14: Presupuestos de capital de la Cooperativa Mi Tierra	81
Gráfico 15: Utilidades a distribuir de la cooperativa Mi Tierra.....	82
Gráfico 16: Costos operativos de la Cooperativa Mi Tierra	83
Gráfico 17: Endeudamiento financiero de la Cooperativa Mi Tierra	84

INTRODUCCIÓN

Actualmente la planeación financiera permite cuantificar la situación futura de los proyectos empresariales y realizar una evaluación de sus resultados dependiendo de los estudios que se realizan en el plan de negocios. Sin embargo, cuando dicha planeación se realiza sin apoyo y de forma intuitiva esto afectara a la rentabilidad de las cooperativas impidiendo que las mismas sean sostenibles en el tiempo.

El presente proyecto fue desarrollado de la siguiente manera:

El **capítulo I** presenta el análisis y descripción del problema de investigación que presentan las cooperativas de ahorro y crédito que han sido han sido objeto de estudio, el mismo que se justifica con razones pertinentes para realizar la investigación y finalmente se establecieron los objetivos que se pretenden alcanzar en la presente investigación.

El **capítulo II** comprende el marco teórico en el cual se fundamenta la investigación ya que el mismo está basado en artículos científicos y citas bibliográficas las cuales sirvieron como guía para estructurar el presente proyecto de investigación.

El **capítulo III** describe la metodología y el enfoque aplicados para llevar acabo la presente investigación, además cabe mencionar que se utilizó el papel de trabajo como instrumento de investigación, también se desarrolló la operacionalización de las variables y el plan de recolección de la información.

Finalmente en el **capítulo IV** se realizó el análisis y determinación de las siete falencias de la planificación financiera del plan de negocios y la rentabilidad de las cooperativas de ahorro y crédito estudiadas, y posteriormente se establecieron las conclusiones y las recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO I:

1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Marchan & Luna (2013) Las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador, ha tenido una gran acogida y aceptación por el público, ya que después de la crisis que atravesó el país en los años 90, gran parte de la población dejó de creer en las instituciones bancarias, y es donde las cooperativas de ahorro y crédito aprovecharon la oportunidad para dar a conocer todos los servicios que prestan, y de esta manera poder captar clientela.

“Las cooperativas de ahorro y crédito salieron favorecidas de las crisis económica y sus activos registraron un ritmo de crecimiento acelerado de más de 26 veces en una década de 1999-2009” (Miño, 2013, p. 97).

Actualmente el cooperativismo en el Ecuador se encuentra en pleno auge. Líderes (2015) menciona:

El gerente de la cooperativa 29 de octubre, Gonzalo Vivero, donde señala que la expansión del sector es superior al de la banca. “Es un crecimiento anual de casi un 17%, frente a un 6% de la banca privada”. La causa, dice, que es una mayor confianza que se logró con regulaciones y controles (p.742).

Líderes (2013) Por lo que cabe mencionar que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria es la encargada de controlar al sistema cooperativo en el país, ya que entre sus funciones principales está en vigilar que las cooperativas estén cumpliendo con lo establecido en la ley, con el fin de evitar un deficiente manejo financiero, para que los depósitos o dineros de los socios de la cooperativa no se

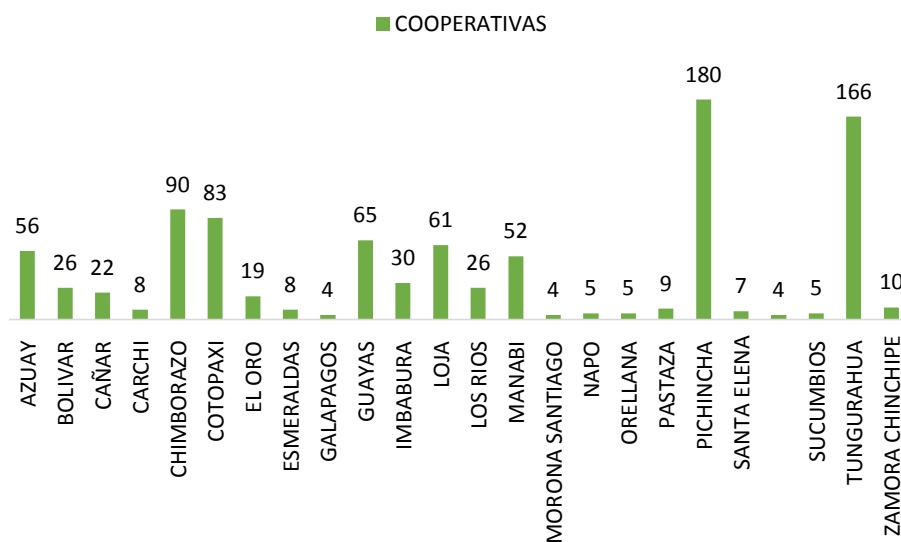
pongan en riesgo y además controlan que la información que emitan las cooperativas sea transparente, y si hay un incumplimiento de las mismas comunicar inmediatamente a los organismos encargados para que tomen las medidas.

Día a día nacen nuevas cooperativas en el Ecuador, con el fin de dar oportunidades de desarrollo y crecimiento a los sectores medios y bajos y de igual manera apoyar a los micros empresarios y futuros emprendedores dando así la oportunidad de crecer a través de ellos.

Por otro lado cabe mencionar que una de las provincias con mayor número de cooperativas de ahorro y crédito en nuestro país, son la provincia de Pichincha y la provincia de Tungurahua.

A continuación presentaremos el siguiente gráfico:

GRÁFICO 1: Número de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador por provincia



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaborado por: Estefanía Portero

Tungurahua es una provincia donde el sector cooperativo ha ido creciendo continuamente, siendo así la segunda provincia en el Ecuador con mayor número de cooperativas ahorro y crédito.

El movimiento comercial y económico en Tungurahua impulsó la creación de cooperativas de ahorro y crédito, funcionando así alrededor de 166 Cooperativas de Ahorro y Crédito como podemos observar en el gráfico anterior, pues la entrega inmediata de créditos y sus tasas de interés es un atractivo para los socios. Es por este motivo que este sistema financiero ha tenido una gran acogida a nivel de la provincia especialmente aquellas entidades que están administradas por indígenas.

Cuesta (2012) Pero la creación de cooperativas de ahorro y crédito en la provincia de Tungurahua, no tuvo un orden apropiado, ya que el MIES entrego en forma indiscriminada los permisos para la creación de dichas cooperativas, sin tomar en cuenta que no contaban con una estructura financiera adecuada para su creación.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Por esto es preciso mencionar que la planificación financiera es fundamental en la elaboración de un plan de negocios, pues mediante este se establecen adecuadamente los objetivos de la entidad, mismos que posteriormente serán sometidos a una evaluación, con el fin de que los socios y directivos de la entidad puedan conocer cuál es la situación de la empresa. Además cabe recalcar que uno de los cantones de la provincia de Tungurahua donde el cooperativismo ha tenido un fuerte crecimiento es el Cantón Ambato, ya que las cooperativas de ahorro y crédito han ido evolucionando en una forma positiva, sin embargo en los dos últimos años el sistema cooperativo ha tenido una caída, ya que cooperativas que se consideraban de prestigio en la ciudad de Ambato, se han ido a la quiebra y han tenido que cerrar sus puertas, es por esta razón que las personas están dejando de confiar en las cooperativas de ahorro y crédito, por lo que están comenzando a retirar sus dineros de las instituciones financieras.

Una de las principales razones por la que las cooperativas de ahorro y crédito han quebrado, es porque existe un deficiente manejo financiero, por no haber cumplido con los lineamientos establecidos por las leyes, además muchas de las cooperativas han sido creadas con un fines de lucro desvinculándose así del verdadero propósito para la cual es creada una cooperativa, pero sobre todo antes de ser creadas las cooperativas de ahorro y crédito ha existido una inadecuada planificación financiera

en los planes de negocios de cada una de ellas, es por este motivo que las cooperativas no han podido ser sostenibles en el tiempo según señalan gerentes de la cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Ambato.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Cabe mencionar que no todas las cooperativas han sido creadas bajo la elaboración de un plan de negocios y por lo que carecen de una planificación financiera adecuada, y si la poseen son realizadas de una forma empírica, es decir que al momento de elaborar sus proyecciones de sus ingresos estos son muy elevados , y a la vez subestiman los gastos , lo que hace que en un futuro su negocio no sea rentable como ellos lo esperaban, por lo que para realizar un buen plan financiero se debe hacer a través de una información veraz y precisa no en base a suposiciones.

Con forme a lo antes mencionado se ha visto la necesidad de efectuar una investigación en las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Ambato, realizando un estudio en las cooperativas caso: Kullki Wasi, San Alfonso, y Mi Tierra.

La inadecuada planificación financiera en los planes de negocios que presenta las cooperativas de ahorro y crédito caso: Kullki Wasi, San Alfonso, Mi tierra, conlleva a que los socios de las mismas no puedan visualizar a las cooperativas de ahorro y crédito en un futuro. Correa, Ramírez, & Castaño (2010) indica que“la planificación financiera es una herramienta empresarial muy adaptable a cualquier tipo de proyecto de inversión, por lo que su buen uso permite fundamentar la creación de empresas sostenibles en el tiempo” (p.187).

La mala toma de decisiones por parte de los socios, se debe por contar con una información inadecuada y de baja calidad.

La baja rentabilidad de las cooperativas se debe a que no cuenta con una planificación financiera estructurada de una manera adecuada, sino que por el contrario sus proyecciones y estimaciones financieras fueron realizadas sin el apoyo apropiado y de forma intuitiva.

Es por ello que se deberá realizar un estudio minucioso y una evaluación de las siete falencias del plan financiero del plan de negocios que presenta cada una de las cooperativas de ahorro y crédito que serán objeto de estudio.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Bajo el análisis realizado se ha llegado a la deducción que existe un desconocimiento por parte de los emprendedores acerca de la importancia de la elaboración de una estructura financiera en el plan de negocios, para la creación de las entidades financieras lo que producirá que la misma no se pueda visualizar en el tiempo, y a la vez no podrá ser sostenible en el tiempo.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) La incorrecta elaboración del plan de negocios para la creación de empresas hace que exista una deficiente administración por parte de los futuros emprendedores, provocando un inadecuado direccionamiento, lo que nos conducirá al incumplimiento de los objetivos.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) La inadecuada planificación financiera hace que las estimaciones y proyecciones financieras sean deficientes, lo que nos conlleva a la incorrecta toma de decisiones, lo que afectara de forma significativa a la baja rentabilidad de la empresa.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Al no poseer una planificación financiera adecuada en el plan de negocios de una institución financiera, provoca que los futuros emprendedores realicen un estudio financiero inadecuado, es decir que las proyecciones y estimaciones financieras sean deficientes, y a la vez no se podrán integrar de manera adecuada cada uno de los elementos del plan de negocios, dificultando así la puesta en marcha del negocio, y también nos impide visualizar a la institución en un futuro, lo que hace que la misma no sea sostenible en el tiempo.

Por otro lado al no contar con una información veraz y eficiente, provocara una mala toma de decisiones por parte de los de los futuros emprendedores y así el incumplimiento de los objetivos propuestos.

La presente investigación se efectuará en las Cooperativas de Ahorro y Crédito caso: Kullki Wasi, San Alfonso, y Mi Tierra en el centro de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua, en el departamento Financiero, donde se analizara detalladamente de las siete falencias de la planificación financiera del plan de negocios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que serán objeto de estudio según los datos del periodo 2013-2015.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Actualmente la planificación financiera es una herramienta de vital importancia en la elaboración de planes de negocios, para la creación de entidades financieras que sean sostenibles en el tiempo, pero en la mayoría de casos presentan falencias en la planificación financiera del plan de negocios, lo que hace que no logren alcanzar los objetivos planteados es por ello que en la siguiente investigación se procederá a evaluar las siete falencias de la

planificación financiera en los planes de negocios y cómo afecta a la rentabilidad de las cooperativas que serán objeto de estudio.

Los beneficiarios de la siguiente investigación serán los siguientes: el investigador, el docente tutor, futuros emprendedores y principalmente las cooperativas de ahorro y crédito que serán objeto de estudio, pues a través de esta investigación se podrán visualizar cuáles son los errores que presenta la planificación financiera de cada uno de los planes de negocios.

El impacto que tendrá la presente investigación será el análisis de las falencias de la planificación financiera en los planes de negocio y así transmitir el conocimiento a futuros emprendedores para la creación de empresas sostenibles en el tiempo y a futuras investigaciones.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer las siete falencias de la planificación financiera del plan de negocios y la rentabilidad de las cooperativas de ahorro y crédito caso: Kullki Wasi, San Alfonso, y Mi tierra de la ciudad de Ambato en el periodo 2013-2015

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Analizar las siete falencias de la planificación financiera del plan de negocios de las cooperativas de ahorro y crédito caso: Kullki Wasi, San Alfonso, Mi Tierra de la ciudad de Ambato.

Estimar la rentabilidad de las cooperativas de ahorro y crédito caso: Kullki Wasi, San Alfonso, y Mi Tierra de la ciudad de Ambato.

CAPÍTULO II.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para diseñar nuestro problema de investigación se hizo un análisis de la situación de las cooperativas de ahorro y crédito que serán objeto de estudio, tras proponer las variables a estudiar se recolectó información acerca de las mismas, ya que se encontró textos relacionados con el tema de investigación de los cuales se extrajo la parte fundamental de cada uno de acuerdo a la categorización de cada variable de estudio.

Además se ha encontrado artículos científicos que están relacionados con el problema de investigación por lo que se ha considerado importante tomar como un sustento para nuestro proyecto de investigación. Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona acerca de la importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocios y su impacto en el desarrollo empresarial, el cual tiene como objetivo realizar un estudio acerca de las siete fallencias de la planificación financiera del plan de negocios que comúnmente suelen cometer los futuros emprendedores al momento de poner en marcha una empresa, la metodología que se utilizó para realizar el presente estudio es la investigación de campo y bibliográfica, llegando a la conclusión que la planificación financiera en la elaboración de planes de negocios es una herramienta fundamental para que la empresa sea sostenible en el tiempo pero la falta de capacitación por parte de los emprendedores acerca de la planificación financiera hace que los mismos no encuentren un apoyo estratégico en el proceso de la planificación financiera a la hora de crear sus empresas.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) La parte fundamental de este artículo que servirá como base para el presente proyecto de investigación será el estudio minucioso y detallado que realiza acerca de las siete falencias de la planificación financiera que comúnmente suelen cometer los emprendedores.

Asimismo contamos con una investigación científica que realiza un estudio acerca de los indicadores financieros que utilizan el sector hotelero para medir la rentabilidad de sus negocios. De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz (2008) con su investigación indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en los hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo, busca establecer la importancia de poseer una información eficaz y eficiente para poder tomar decisiones financieras adecuadas, describiendo al sistema de control basado en indicadores como una herramienta fundamental para el flujo de información, la metodología utilizada en esta investigación es de tipo descriptiva encaminada hacia un diseño documental de campo no experimental, concluyendo que en las empresas una de las herramientas esenciales para la toma de decisiones empresariales son los indicadores financieros.

La parte principal de esta investigación que será de sustento para el presente proyecto de investigación. De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz (2008) menciona:

El análisis de la rentabilidad por niveles, donde la rentabilidad económica permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales, mientras que la rentabilidad financiera indica el poder productivo sobre el valor contable de la inversión de los accionistas (p.107).

Por otro lado contamos con el artículo científico que realiza un estudio acerca de cómo realizar un análisis financiero a una empresa. Nava (2009) ha elaborado un artículo titulado *Análisis Financiero una herramienta clave para una gestión financiera eficiente* el cual tiene como objetivo realiza una evolución acerca del desempeño económico y financiero de la empresa y de esta manera poder identificar cuáles son los problemas y así poder aplicar los correctivos correspondiente, la metodología utilizada en este estudio analítico con diseño fundamental basado en fundamentos teóricos, llegando a la conclusión que el análisis financiero es una herramienta de vital importancia en las empresas ya que podemos conocer cuál es la condición financiera actual de la empresa, como está administrando sus recursos financieros, ya además nos sirve para pronosticar cuál será en futuro de la empresa.

La parte fundamental de este artículo que utilizaremos como base para nuestro proyecto de investigación será que a través del análisis financiero se pueden determinar los niveles de rentabilidad de un negocio. Nava (2009) menciona que el análisis financiero permite evaluar la eficiencia de la empresa en lo que tiene que ver con la utilización de los activos, el nivel de ventas y la conveniencia de efectuar inversiones mediante la aplicación de indicadores financieros.

Además contamos con la investigación científica donde analiza la rentabilidad de las instituciones financieras de la economía social. Sánchez & Melián (2009) con su estudio acerca de la Rentabilidad y eficiencia de las entidades financieras de economía social en España, el cual tiene objetivo realizar un estudio de la rentabilidad y eficiencia de cada una de las entidades financieras de la economía social, para lo cual utilizara la siguiente metodología un estudio empírico basado en el tratamiento estadístico de sus estados contables y los resultados adquiridos de un

trabajo de campo mediante un cuestionario, llegando a la conclusión que las entidades financieras están realizando un significativo esfuerzo en lo que tiene que ver con la adaptación al entorno bancario que tendrán que seguir desarrollando en los años siguientes.

Para nuestro proyecto de investigación tomaremos como referencia la medición de los niveles de rentabilidad. Sánchez & Melián (2009) para realizar la medición de los niveles de rentabilidad emplea los ratios de rentabilidad como la rentabilidad sobre los activos (ROA) y rentabilidad sobre capital invertido (ROE), ya que ambos indicadores generan información muy importante acerca de cómo están utilizando sus activos y de los fondos propios de las instituciones financieras de economía social.

2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

El presente proyecto de investigación se lo va a estudiar y tratar desde el paradigma crítico propositivo considerando los siguientes aspectos:

Muñoz, Quintero, & Munevar (2005) menciona:

El modelo epistemológico indica los términos aceptados como adecuadamente definibles de la importancia, la excelencia y la instrumentalidad en la teoría científica y se encuentra concretada los significados, redes de alcance, problemas y representaciones específicas de dar un procedimiento o definición a un problema (p.150).

El problema de investigación será analizado desde las diferentes teorías que el investigador ha escogido para contrastar el problema, objeto de estudio.

La presente investigación conlleva a conocer el alto nivel de importancia que tiene la planificación financiera en la elaboración del plan de negocios y la rentabilidad de las cooperativas que será objeto de estudio para poder identificar en dónde está sucintándose el problema y llegar a la solución de la misma a través de la relación que puede tener las variables tanto dependiente como independiente.

Pizzul (2013) afirma:

“Ontológico: Se refiere a la naturaleza de la realidad investigada, además es la creencia que mantiene el investigador con respecto a esa realidad investigada” (p.74).

De la misma manera se estudia el problema considerando la variable independiente la planificación financiera en la elaboración del plan de negocios, y su relación con la variable dependiente Rentabilidad para controlar la evolución y proponer una posible solución.

Brenes & Porras (2005) nos dice:

“Axiológico: La teoría axiológica son aquellas en las que los juicios de valor son el soporte de la práctica, a pesar de que dichos juicios estén disimulados casi siempre” (p.9).

Durante la investigación se aplicó la ética y responsabilidad para poder conocer el verdadero problema a través de la transparencia con los socios y así poder observar la realidad de manera específica y estricta lo que conlleva a obtener los resultados esperados en el desarrollo del proyecto.

Touriñán & Sáez (2012) menciona:

“Metodológico: La fundamentación metodológica se basa en el método como potenciador del conocimiento y al mismo tiempo, opone la consideración del método como un “molde” fijo y previo al que debe ajustarse a cualquier investigación” (p.35).

Los métodos que se han aplicado a la investigación son inductivo, deductivo analítico y sintético; la técnica que se utilizará es la observación utilizando como instrumento los papeles de trabajo.

2.3 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO TÉCNICA

Una planificación financiera adecuada se basa en una administración financiera y una gestión financiera eficaz y eficiente por lo que es importante definir las para comprender una mejor manera a nuestra variable independiente.

La administración financiera según Gitman & Zutter (2012) menciona:

La administración financiera se describe a las actividades del gerente financiero de la organización. Los gerentes financieros dirigen los asuntos financieros de toda clase de empresas: públicas y privadas, pequeñas y grandes, rentables o sin ninguna utilidad. Realizan actividades financieras muy variadas como la realización del plan financiero o presupuestos, y el cobro de dinero para capitalizar las operaciones de la entidad (p.53).

Según Ortega (2002) “Una buena administración financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores” (p.7).

Es importante en todos los tipos de empresas, indistintamente de que sean públicas o privadas, los administradores financieros tienen la responsabilidad de decidir bajo que términos de crédito podrán hacer sus compras; la cantidad de inventario que deberá mantener la empresa; la cantidad de fondos en efectivo que deberá tenerse a la mano; si deben adquirirse otras empresas y que cantidad de utilidades deberá reinvertirse en el negocio o pagarse como dividendos.

En conclusión podemos decir que la administración financiera es aquella mediante la cual podemos tomar decisiones correctas acerca del financiamiento e inversión de los recursos financieros de la entidad con el objetivo de maximizar el capital de los socios.

Por otro lado cabe recalcar que la gestión financiera ayuda que los recursos de la empresa sean asignados apropiadamente. Núñez (2012):

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros (p.1).

Es decir, la función financiera integra:

- Núñez (2012) “La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y calculo las necesidades de financiación externa)” (p.1).
- Núñez (2012) “La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa)” (p.1).
- Núñez (2012) “A aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad)” (p.1).

- Núñez (2012) “El análisis financiero (Incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa)” (p.1).
- Núñez (2012) “El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones” (p.1).

Por ello podemos decir que la gestión financiera que es aquella mediante la cual podemos determinar cuáles son los recursos financieros que necesita la empresa y así poderlos distribuir de manera eficiente y eficaz dando prioridad a las áreas de la empresa que más los necesitan.

Una vez definidas estas categorías procederemos a definir a nuestra variable independiente, pero poder entender la importancia de la planificación financiera en el plan de negocios empezaremos conceptualizando que es un plan de negocios.

El plan de negocios es un documento fundamental al momento de crear una empresa, ya que en él está detallado como estará estructura la empresa, y cuáles serán los recursos que se utilizara para la puesta en marcha del negocio , además estará especificado la misión de la entidad es decir, con qué propósito es creada la empresa y también deberá estar planteada cual será la visión de la misma, esto quiere decir a donde se pretende llegar con la creación de la entidad, es por ese motivo que el plan de negocios deberá estar estructurado de una manera eficaz y eficiente.

Pero para conocer de manera más concreta cual es el significado del plan de negocios es necesario citar las siguientes definiciones

Muñís (2010) nos dice:

El plan de negocios es un instrumento clave y fundamental para el éxito de los promotores del mismo, ya que consiste una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo y desarrollo de una empresa además identifica describe y analiza la idea del negocio, a su vez verifica la viabilidad comercial, técnica, económica y financiera (p.24).

Según Varela (2001) nos indica:

El plan de negocios es un proceso de darle al negocio una identidad, una vida propia. Es un procedimiento para enunciar de forma clara y precisa los propósito, las ideas, los conceptos, las formas operativas, los resultados, y en resumen la visión del empresario sobre el proyecto (p.160).

Arias, Portilla de Arias, & Acevedo (2008) menciona:

El objetivo de un Plan de Negocio es desarrollar los aspectos más relevantes que permitan tomar la decisión de inversión y establecer los compromisos sobre los beneficios que se pueden obtener de la inversión a realizar; los que servirán además para evaluar y gerenciar su operación futura (p.132).

Conforme a lo anterior podemos concluir que el plan de negocios es un documento en él se detallarán de manera minuciosa cada uno de los objetivos para los cuales será creada la empresa, a la vez nos servirá para poder prevenir posibles problemas que puedan ocurrir en la organización y también nos ayudará al planteamiento de adecuadas soluciones a través de la correcta toma de decisiones.

El objetivo del plan de negocios permite presentar la idea de un producto o servicio de modo que sea instrumento válido para:

- Muñís (2010) “Ayudar al equipo promotor que presenta la idea del producto o servicio en el proceso de diseño y divulgación del negocio que se plantea” (p.24).
- Muñís (2010) “Interesar a posibles inversores para reunir los recursos y capacidades necesarias para iniciar el negocio” (p.24).

Los futuros inversionistas respaldan un proyecto siempre y cuando posean un plan de negocios bien elaborado y estructurado.

Es por ello que se mencionara a continuación cuales son las características que debe poseer un plan de negocios.

- Muñís (2010) “Obliga a las personas analizar su idea de negocio sistemáticamente, lo que asegurará que tenga un gran impacto” (p.24).
- Muñís (2010) “Muestra las carencias en el conocimiento existente, y ayuda a subsanarlas de forma eficaz y estructurada” (p.24).
- Muñís (2010) “Asegura que se toman decisiones, de forma que se adopte un método bien enfocado” (p.24).
- Muñís (2010) “Sirve como herramienta central de comunicación para los diversos participantes en el proyecto” (p.24).
- Muñís (2010) “Hace surgir la lista de recursos que van a necesitar y, de este modo permite conocer recursos necesarios” (p.25).

Un plan de negocios realizado correctamente, se convierte en una base fundamental para levantar la idea del negocio, y además para obtener los recursos necesarios para poner en marcha la futura empresa.

Por lo que el plan de negocios de una empresa debe mantener las siguientes cualidades:

- Muñís (2010) “Eficaz: El inversor debe conocer todo acerca cómo se financiará el proyecto” (p.25).
- Muñís (2010) “Estructurado: La estructura debe ser simple clara y fácil para que puede ser comprendido y entendido” (p.25).
- Muñís (2010) “Comprensible: Debe tener un vocabulario preciso, evitando jergas y conceptos técnicos Las cifras y tablas deben ser simples y claras” (p.25).
- Muñís (2010) “Breve: debe contener datos precisos y oportunos” (p.25).
- Muñís (2010) “Cómico: Debe ser fácil de entender y leer” (p.25).
- Muñís (2010) “Atractivo: Las cifras y los cuadros son fáciles de entender” (p.25).
- Muñís (2010) “El periodo del plan de negocio debe der máximo para tres años y si va más allá debe quedar justificado” (p.25).
- Muñís (2010) “El plan de negocios debe ser realizado por los interesados, pero también se puede buscar apoyo externo” (p.25).
- Muñís (2010) “Contenido: lo más importante es el contenido del plan de negocios y la justificación de datos con argumentos” (p.25).

Muñís (2010) Conforme a lo anterior la importancia del plan de negocios es que a través de él se podrá visualizar cual será la posibilidad de éxito o del fracaso de la organización ya que nos ayuda a identificar cuáles serán los riesgos futuros si realizamos una inversión. El plan de negocios nos ayuda a establecer con claridad cuáles son las metas que pretendemos alcanzar.

Muñís (2010) Por otro lado es importante mencionar que no siempre un plan de negocios se elabora para crear una nueva empresa sino también para cuando una empresa quiere expandirse o también cuando una empresa se encuentra pasando por una situación de crisis.

A continuación presentaremos un cuadro en el cual se podrá visualizar de manera más detallada en qué casos se podrá elaborar un plan de negocios:

TABLA 1:

Aplicación del plan de negocios

TIPO	CONTENIDO
Nueva Creación	El plan de negocios puede elaborarse para una empresa de reciente creación o para una que ya está operando y tiene nuevos planes de desarrollo.
Expansión	Cuando la empresa está operando y en crecimiento, un plan de negocio sirve para replantear objetivos, metas, y necesidades como para solicitar créditos o inversiones adicionales para ampliación y/o proyectos especiales.
Crisis	Cuando una organización se encuentra en una situación de crisis generalizada se plantea hacer un plan de negocios para analizar su viabilidad. Este caso nos plantea, con los recursos actuales, analizar el futuro en dos vías: seguir haciendo lo mismo o cambiar la actividad y los productos y servicios ofrecidos al mercado.

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Muñís (2010)

Muñís (2010) afirma:

Cada plan de negocio es distinto ya que es elaborado por diferentes personas por lo que tiene un toque personal, a partir del tamaño y funcionamiento de cada empresa, es por ello que cada plan de negocios tendrá un formato diferente (p.29).

Una vez que ha sido abordada la contextualización acerca del plan de negocios, es necesario mencionar cuales son los elementos que forman parte del plan de negocios mismos que ayudaran a estructurar de una forma adecuada el proyecto y a la vez a su puesta en marcha.

A continuación presentaremos los componentes del plan de negocios:

Según Correa; Ramírez; Castaño (2010) afirma:

- En el estudio legal: es importante que se establezca un marco legal que contenga toda la reglamentación necesaria para la implementación del negocio para así poder conocer cuáles son las leyes que lo regulan en materia legal para la actividad que pretende emprender o desarrollar (p.183).

Según Correa; Ramírez; Castaño (2010) afirma:

- Estudio administrativo: se inicia con la elaboración de la carta organizacional donde se establece la estructura de la organización y el perfil de los cargos que tendrá la empresa, determinando el recurso humano de carácter administrativo necesario para la operación del negocio; así como algunos elementos complementarios en su administración y que estimulan el desarrollo de la actividad del negocio tales como: estrategias motivacionales, plan de capacitaciones e inducciones, recompensas e incentivos, entre otros. También se incluyen algunos requerimientos de bienes que serán utilizados por estas

personas para su normal desempeño en la organización tales como muebles y equipos de oficina (p.184).

Según Correa; Ramírez; Castaño (2010) afirma:

- Estudio técnico: Aquí se determinara la forma para lograr la elaboración y venta del producto o la prestación del servicio que se tiene previsto ofrecer, con la calidad, cantidad y costo requerido. Dentro de este estudio, se incluyen aspectos como el diseño, la tecnología, los procesos, los recursos tanto humanos como físicos, así como todas aquellas actividades necesarias para llevar a cabo el plan de negocio. Éste incluye: estudio de la capacidad, de la localización, de procesos y balances técnicos (p.184).

Según Correa; Ramírez; Castaño (2010) afirma:

- Estudio Financiero: Con este tipo de estudio, lo que se pretende es determinar cómo se va obtener el capital necesario para poner en marcha la empresa, cómo se permitirá el funcionamiento, cómo va a financiarse el crecimiento y desarrollo de los negocios y finalmente, qué beneficios va a generar la inversión realizada (p. 185).

Según Correa; Ramírez; Castaño (2010) afirma:

- Estudio de impactos ambientales y sociales (EIAS): Es importante tener presente que todo plan de negocios que se pretende instaurar, se encuentra inmerso en una dinámica económica, social, ambiental y política, por lo que se requiere la determinación de los distintos impactos que se generan en torno a los mismos, ya que estos constituyen factores fundamentales en la sostenibilidad del proyecto como tal (p.184).

Correa; Ramírez; Castaño (2010) Cada uno de los componentes del plan de negocios son fundamentales para poder establecer un negocio, pero uno de los elementos más importantes para la creación de una empresa, es el plan financiero pues a través del el podremos conocer si la empresa que será puesta en marcha será o no sostenible en el tiempo.

Es por ello que Correa; Ramírez; Castaño (2010) menciona que:

Con el fin de llevar a cabo la realización de un buen plan de negocios, es conveniente tener en cuenta el proceso de planeación financiera, entendida como una herramienta empresarial que permite la visualización del proyecto empresarial bajo un enfoque global, teniendo en cuenta los diferentes escenarios en donde puede incursionar y los distintos factores que lo impactan (p.186).

A continuación se presentara como se articula cada uno de los componentes del plan de negocios y el plan financiero:

- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Estudio legal: su impacto en lo financiero está determinado en los estudios previos -Inversión diferida- y en el establecimiento de obligaciones que afectarán los flujos de caja, principalmente los impuestos” (p.185).
- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Estudio de mercados: impacta lo financiero con la determinación de cantidades a vender y precios, los planes de mercadeo y capital de trabajo - cartera-” (p.185).
- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Estudio técnico: su impacto financiero es notorio, porque determina necesidades de inversión fija y en capital de trabajo - inventarios- así como flujos de costos” (p.185).

- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Estudio administrativo: impacta lo financiero con la estimación de los gastos de la estructura organizacional y el desarrollo de planes operativos” (p.185).
- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Estudio de impactos ambiental y salud (EIAS): impacta lo financiero en la medida que las conclusiones pueden llevar a la adopción de planes de contingencia, pago de contribuciones especiales, programas de promoción y prevención, etc” (pp.185-186).

Conforme a lo mencionado anteriormente podemos mencionar que la planificación financiera en el plan de negocios es una parte primordial, para la creación de una empresa ya que ayudara a los futuros emprendedores a visualizar a su empresa en el tiempo.

Pero para poder entender de una mejor manera citaremos algunas definiciones para comprender de una mejor manera su contextualización:

Según Ortega (2008):

La planificación financiera es una técnica que reúne con conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo (p.192).

Por otro lado Correa; Ramírez & Castaño (2010) menciona:

La planeación financiera es una herramienta de suma importancia en la gestión empresarial, ya que permite integrar de forma armónica cada uno de los componentes del plan de negocios traduciéndolos a términos, no sólo financieros-

cuantitativos sino también cualitativos. De esta manera, es posible lograr una mayor comprensión del proyecto de creación de empresa, tener la capacidad de estimar las condiciones futuras, cuantificar y cualificar los riesgos asociados a la operación, evaluar el modo de operar y las estrategias contempladas, establecer ciertos escenarios, y lo más importante, contar con un fundamento estratégico para la creación de empresas sostenibles en el tiempo (p.187).

Con forme a los conceptos mencionados anteriormente se ha llegado a la conclusión de que la planificación financiera, constituye uno de los elementos más importantes del plan de negocios, es por ello que debemos estructurarla de forma eficaz y eficiente, para poder armonizar adecuadamente todos y cada uno de los componentes del plan del negocios, permitiendo a los futuros emprendedores visualizar a la empresa en el futuro, y así la empresa pueda ser sostenible en el tiempo.

La planificación financiera tiene los siguientes elementos son:

- Ortega (2008) “Identificar los problemas y oportunidades” (p.196).
- Ortega (2008) “Fijación de metas y objetivos” (p.196).
- Ortega (2008) “Diseñar un procedimiento para encontrar posibles soluciones” (p.196).
- Ortega (2008) “Escoger la mejor solución” (p. 196).

Es importante analizar adecuadamente los problemas que pueden darse en una organización, para así diseñar un correcto procedimiento y así poder encontrar las posibles soluciones.

Por otro lado mencionaremos cuales son los métodos existentes de la planificación financiera. Ortega (2008):

Existen diversos métodos de la planeación financiera que tiene por objetivo aplicar técnicas, herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras financieras prevalecientes en el futuro que serán básicas para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones en épocas normales y de inflación (p.197).

Los métodos de la planificación financiera son:

- Según Ortega (2008) “Pronósticos financieros son aquellos que pretenden hacer una proyección financiera de la empresa con el propósito de adelantarse a lo que podría pasar en un periodo futuro” (p.197).
- Según Ortega (2008) “Presupuestos financieros son métodos con los que se realiza el cálculo anticipado de los ingresos y egresos de una organización” (p.197).
- Según Ortega (2008) “Estados financieros proforma son los documentos que se elaboran con fechas que representan periodos de ejercicios futuros” (p.197).

Además cabe mencionar que la utilización de la planificación financiera poseen las siguientes ventajas:

- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “La planeación financiera es un proceso flexible y puede ser realizado en cualquier período de tiempo” (p.187).
- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Evalúa los resultados financieros del negocio, al integrar todos los componentes del plan de negocio y traducirlos a términos financieros” (p.187).

- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Puede ser utilizada para fines internos (propios del proyecto) o externos, tales como negociaciones, inversiones, solicitud de créditos, toma de decisiones, entre otras” (p.187).
- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “Los resultados de la planeación financiera están estrechamente vinculados con las estrategias y políticas adoptadas para el proyecto de creación de empresa” (p.187).
- Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “La planeación financiera es una herramienta empresarial muy adaptable a cualquier tipo de proyecto de inversión” (p.187).

En este sentido se puede decir que la planificación financiera ayudara al emprendedor a:

- Weinberger (2009) “Determinar los recursos económicos necesarios para la realización del plan de negocios” (p. 93).
- Weinberger (2009) “Determinar los costos totales del negocio, es decir, los costos de producción, ventas y administración” (p.93).
- Weinberger (2009) “Determinar el monto de inversión inicial necesario para dar inicio al negocio” (p.93).
- Weinberger (2009) “Determinar las necesidades de financiamiento”
- Weinberger (2009) “Determinar las fuentes de financiamiento, así como las ventajas y desventajas de cada alternativa” (p.93).
- Weinberger (2009) “Proyectar los estados financieros, los cuales servirán para guiar las actividades de la empresa cuando esté en marcha” (p.93).
- Weinberger (2009) “Evaluar la rentabilidad económica y financiera del plan de negocios” (p.93).

Es por ello que podemos decir que los socios a través del plan financiero podrán conocer:

- Weinberger (2009) “Cuál es la rentabilidad que esperan recibir por su dinero” (p.94).
- Weinberger (2009) “En qué momento podrán recuperar su inversión” (p.94).

Ya que para cada socio o inversionista es muy importante tener en claro todos estos aspectos, pues de ello dependerá si los inversionistas deciden o no invertir.

Weinberger (2009) Conforme a lo anterior mencionado la planificación financiera se basa en técnicas específicas, que pretenden hacer pronósticos de los acontecimientos futuros, pero de igual forma pretende establecer cuáles son las metas y los objetivos que se buscan, en el aspecto económico y financiero; y lo anterior se establece mediante tres procesos, que son en primera instancia efectuar la planeación de lo que se pretende hacer, llevarlo a cabo y verificar si se realizó correctamente.

Es por ello que podemos decir que la planificación financiera es un proceso para la toma de decisiones correctas y así lograr los objetivos propuestos.

Según Ortega (2008):

“El objetivo de la planificación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación buscando su mejor rendimiento, y su máxima seguridad financiera” (p.194).

Una de las herramientas más importantes y fundamentales de la planificación financiera son los presupuestos.

Leiva (2007) afirma:

Un presupuesto es el resumen ordenado y sistemático de un programa de actividades empresariales elaborado en periodos regulares. En él, usted debe tomar en cuenta todas las previsiones de ingresos que se cree generar la empresa, para cubrir los gastos y para retribuir la inversión que han aportado los propietarios (p.95).

El presupuesto deberá estar bien estructurado para evitar dificultades en un futuro, ya que es una herramienta importante para la toma de decisiones.

Leiva (2007) menciona:

Para ello hay que establecer objetivos y metas tanto en unidades monetarias como no monetarias, que les permitirá a los responsables de su ejecución y control, la comparación de los resultados reales contra lo programado, sirviendo de soporte para la toma de decisiones bien fundamentada (p.95).

Ya que si los futuros emprendedores realizan una correcta toma de decisiones, podrán alcanzar exitosamente los objetivos planteados.

Leiva (2007) nos dice:

El presupuesto debe constituir en una expresión cuantitativa de los objetivos que como emprendedor ha venido plasmando a través de su plan de negocios. Al ser los recursos limitados, mediante el presupuesto se asignan a las áreas prioritarias, con el fin de tener la mayor retribución posible y un cumplimiento de metas a

corto plazo pactadas y por ende para lograr el cumplimiento de la planificación estratégica (p.95).

A través de la elaboración de un buen presupuesto se podrá realizar una adecuada distribución de los recursos de la entidad.

Leiva (2007) menciona:

Al elaborar un presupuesto está expuesto a trabajar con tres tipos de situaciones según sea la certeza de los datos que vamos a incorporar:

- Leiva (2007) “Aquellos que se predicen con gran exactitud” (p.96).
- Leiva (2007) “Aquellos que en cuya estimación el empresario puede tener relativa confianza y seguridad de su pronóstico” (p.96).
- Leiva (2007) “Aquellos en los cuales, solamente, podemos especular basándonos en información a nuestro alcance, pero no poco margen de seguridad” (p.96).

Por lo que podemos decir que para elaborarlos debemos hacerlo basándonos en información veraz y precisa y no basándonos en nuestra intuición.

Las características que debe presentar un presupuesto son:

- Leiva (2007) “Está respaldado en términos monetarios, aunque estas cantidades idealmente deben ser respaldadas en unidades no monetarias (unidades vendidas o producidas)” (p.96).
- Leiva (2007) “Se elaborara el primer año mes a mes y se proyecta, luego, anualmente los siguientes, es muy importante tomar en consideración aspectos estacionales tanto de la producción como del mercado” (p.96).

- Leiva (2007) “El emprendedor debe aceptar la responsabilidad por su ejecución y cumplimiento para lograr los objetivos y las metas presupuestadas” (p.96).
- Leiva (2007) “El presupuesto debe ser liquidado mensualmente contar el resultado real, reflejando por la contabilidad para determinar si las metas planteadas se están alcanzando” (p.96).
- Leiva (2007) “Las modificaciones al presupuesto solo se han de hacer con la autorización de la máxima autoridad de la compañía” (p.96).

Un buen presupuesto debe tomar en consideración los siguientes elementos:

- 1) Leiva (2007) “Presupuesto de ingresos” (p.97).
- 2) Leiva (2007) “Programación de la producción y determinación de los precios de costo” (p.97).
- 3) Leiva (2007) “Costo de operación de los diferentes departamentos” (p.97).
- 4) Leiva (2007) “Producción” (p.97).
- 5) Leiva (2007) “Ventas” (p.97).
- 6) Leiva (2007) “Administración” (p.97).
- 7) Leiva (2007) “Determinación de los costos financieros” (p.97).
- 8) Leiva (2007) “Programación de las inversiones” (p.97).
- 9) Leiva (2007) “Elaboración del estado de resultados proyectado” (p.97).
- 10) Leiva (2007) “Elaboración del flujo de caja” (p.97).

A continuación definiremos cada uno de estos elementos:

Leiva (2007) dice:

- 1) El presupuesto de ingresos incluye la proyección mensual de las unidades a vender y los precios de venta unitarios y totales. Este es un elemento primordial pues está sujeto a mucha incertidumbre debido a que su programación deberá tomar en consideración aspectos externos que no son controlables, tales como la competencia, la situación económica del país, la estacionalidad del mercado (p.97).

Leiva (2007) “Igualmente aspectos internos, sobre los que se puede tener mayor control, como niveles de producción, calidad del servicio de la compañía, calidad del producto, la inversión en promoción, la calidad del personal de ventas” (p.97).

Leiva (2007) “Es fundamental, por cuanto de él dependen los datos para elaborar el presupuesto de producción, de compras, de gastos de ventas y administrativos; si es erróneo, los presupuestos relacionados serán menos confiables” (p.97).

Leiva (2007) indica:

Este presupuesto cumple con el objetivo de medir la eficacia de la empresa en el área del mercadeo. Las variaciones desfavorables que se presentan ilustraran a la gerencia que el volumen de ventas proyectado así como los precios de venta fijados, no fueron establecidos sobre una base correcta, lo cual obligara a ejercer las acciones correctivas correspondientes (p.97).

- 2) Leiva (2007) “El presupuesto de inversiones es muy importante cuantificar cual será la inversión requerida para echar a andar su negocio .Estas pueden ser de diversa índole y deberán ser extraídas de las secciones del plan de negocios” (p.99).

Leiva (2007) “El emprendedor debe incluir detalladamente todos aquellos bienes que son necesarios para cumplir con la misión de la empresa, detallando su costo al departamento al que le servirá y el mes en el que se debe hacer la inversión” (p.99).

- 3) Leiva (2007) “Presupuesto de coste de producción es donde se determinan los costos necesarios para alcanzar los niveles de ventas propuestos” (p.99).

Leiva (2007) indica:

Las cantidades del presupuesto de producción deben ser totalmente relacionadas con el presupuesto de ingresos y los niveles de inventario. En esencia, el presupuesto de producción es el presupuesto de ventas ajustado por los cambios en inventario. Otra condición a tomar en consideración es la capacidad de producción y la planeación de la misma, a un nivel de eficiencia óptimo, de tal manera que no haya grandes fluctuaciones en la contratación de mano de obra que vayan a encarecer demasiado en los costos” (p.99).

Leiva (2007) indica:

- 4) Presupuesto de mercadeo y ventas también conocido como el plan de penetración de mercado, comprende las actividades del área comercial, siendo una estimación anticipada de los ingresos y egresos ocasionados por dicha dependencia. Los responsables de su elaboración, ejecución y control son los ejecutivos del área comercial bajo el liderazgo del director comercial (p.100).

Leiva (2007) indica:

- 5) El presupuesto de gastos administrativos se refiere a que los en esta categoría deben ser clasificados de tal manera, que todas las personas que trabajen en la empresa, sean responsables por los gastos en que incurren en el ejercicio de sus funciones. Especialmente en las pymes, en muchas ocasiones es necesario dividir cierto tipo de gastos para asignar una parte a mercadeo, otra a producción y otra a administración, dependiendo de los porcentajes de tiempo de cada empleado le dedique a cada actividad. Lo importante es hacer una buena significación de gastos para que a la hora de hacer la evaluación de cada actividad, esta refleje, lo más certeramente posible, tanto los beneficios como los costos que produce (p. 101).

Leiva (2007) indica:

- 6) Proyección de gastos financieros es una decisión importante que debe tomar el emprendedor al iniciar su empresa y para poderlo hacer, deberá determinar sus propias posibilidades económicas y la capacidad de endeudamiento que le permita su negocio. La decisión de si quiere financiamiento o no, cuanto y cuando, depende en mucho del resultado final del presupuesto. Una vez que se analice el estado de resultados proyectado y especialmente el flujo de caja, se podrá tener un panorama claro de cuáles son las necesidades de capital y en que periodos de tiempo (p.101).

Leiva (2007) indica:

Una vez que ya tenemos elaborados cuáles serán los ingresos, los costos los gastos de la empresa, ya es más que una idea, pero nos falta algo muy importante que es

el estado de resultados proyectado, también llamado estado de resultados proforma (p.101).

Leiva (2007) indica:

- 7) El estado de resultados condensa las proyecciones presupuestarias que se han realizado dando una visión integral acerca de cuáles serán los posibles resultados de la empresa para los próximos doce meses, ya para los siguientes cuatro años. Ahora se está ante el resultado final de todos los presupuestos operativos que se han venido preparando, ingresos, producción, mercadeo, y ventas, administración y financieros. Se detiene ahora el resultado neto de las operaciones de los periodos que se han presupuestado. Se aprecia el comportamiento que se espera de los ingresos menos los gastos (p.102).

Leiva (2007) indica:

Es muy importante valorar el comportamiento de las ventas, el nivel de los gastos (producción, mercadeo y ventas, administrativos, financieros), los resultados netos del periodo. Incluso se puede hacer análisis de sensibilidad variando algunos parámetros, que sucede si se vende menos de lo presupuestado, si se exceden los gastos calculados (p.102).

Leiva (2007) “Pero si hay un resultado cuantitativo positivo del plan de negocios. Con los resultados obtenidos, todo parece indicar que el negocio e interesante pero, aun, resta elaborar el estado de flujo de caja” (p.102).

Leiva (2007) indica:

- 8) El presupuesto de caja se reconoce como una herramienta gerencial básica, y la cuidadosa planeación de efectivo se considera un elemento de rutina en una gerencia eficiente. Los buenos presupuestos de caja, contribuyen en forma significativa a la estabilización de los saldos de caja a mantener este saldo razonablemente cercano a las continuas necesidades de efectivo (p.103).

Leiva (2007) indica:

El flujo de efectivo se refiere al pronóstico diario, semanal, mensual, o anual de todos los cobros y los pagos en efectivo, en función de la diferencia de estos dos últimos términos, se determinan el excedente o déficit de caja para un periodo determinado. Si se anticipa un déficit, se debe buscar las alternativas de financiamiento necesario para evitar un faltante de liquidez que pueda causar serios problemas a la producción y, en general, a la operación de la empresa (p.103).

Leiva (2007) indica:

Con un buen flujo de caja el emprendedor puede estar seguro de que tendrá suficiente dinero para cubrir sus obligaciones adeudadas para su empresa anticipada mente, ya sea vía financiamiento para cubrir momentos de su falta de liquidez o colocando en inversiones los excesos (p.103).

Leiva (2007) indica:

La base para la elaboración del flujo de caja esta en los presupuestos que se han realizado anteriormente, tanto de inversiones como de ventas, costos de producción, gastos de mercadeo y ventas, administrativos y financieros .en el caso

particular de ventas, debe ser ajustado para reflejar en cada periodo, solamente los ingresos de efectivo que se van a recibir (p.103).

Leiva (2007) indica:

La diferencia entre el flujo de efectivo y el estado de resultados proyectado, radica en que este último reconoce las ventas cuando se hacen no cuando se cobran. Por su lado el flujo de efectivo solo reconoce los cobros o ingresos, sea cual sea el periodo en la cual la venta se realizó. Igualmente reconoce los pagos independientemente de cuando fue adquirida la obligación y registrada por la contabilidad (p. 104).

Leiva (2007) “Mediante el flujo de caja se ajustan los diversos presupuestos y calendarios previstos para mostrar la incidencia de los movimientos de caja, para lo cual debemos analizar los periodos de cobro, condiciones de crédito, periodos de acumulación” (p.104).

Una vez que se ha estudiado la importancia de la planificación financiera en el plan de negocios, cabe recalcar que no todos los emprendedores le dan la importancia debida a la planificación financiera en el plan de negocios por lo que suelen cometer muchos errores.

Continuación se presentaran las falencias de la planificación financiera del plan de negocios:

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Como primer punto tenemos a las proyecciones de ingresos muy elevadas que no son acordes con los costos y gastos, es decir que muchos de los emprendedores

suelen realizar proyecciones optimistas ya que confían mucho en su potencial no obstante, dichas consideraciones sobre los ingresos no son tenidas en cuenta al estimar los costos y gastos que se derivan de dichas ventas futuras (p.188).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Otro factor es la falta de presupuestos de capital para la adquisición de propiedad, planta y equipo teniendo en cuenta la obsolescencia de los activos iniciales, esto se refiere a que es factible encontrar gran cantidad de proyectos de creación de empresas que presentan una clara inversión inicial en propiedad, planta y equipo. Sin embargo, teniendo en cuenta que la mayoría de proyecciones de este tipo de proyectos se realizan en rangos de 5 y 10 años, es común encontrar que no se realizarán inversiones en dichos activos para los siguientes años en los cuales la empresa ya estará en operación, dejando de esta forma que la empresa no se esté proyectando para su posterior crecimiento a través del incremento de sus activos fijos que además son necesarios para aumentar la capacidad productiva y acoger el nuevo personal que servirá a la organización (p.188).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

También se ha observado que cuando van a realizar la distribución de utilidades no tienen en cuenta el flujo de caja libre del proyecto, es por ello que las decisiones sobre distribución de utilidades deben estar fundamentadas en diferentes aspectos tales como: capitalización de la empresa, liquidez para el pago de los dividendos, inversión de las utilidades en proyectos de ensanchamiento de planta, fortalecimiento del patrimonio y de las finanzas de la empresa en general (p.188).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) “En este sentido, se encuentra en muchos proyectos de creación de empresas la falta de asesoría para los emprendedores frente a un tema tan vital en las finanzas de una empresa como lo es la distribución de utilidades” (p.188).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Desde la perspectiva planteada, es evidente que muchos emprendedores consideran que al obtener utilidades en el estado de resultados, dichas utilidades se convierten inmediatamente en recursos o beneficios a distribuir entre los socios o el socio único, sin tener en cuenta que dichas utilidades no se encuentran en términos de dinero en efectivo y que han sido afectados por partidas contables como la depreciación, amortización y provisión y que además, no considera el capital de trabajo y las variaciones brutas en los activos fijos operacionales (p.188).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Por otro lado tenemos a los Crecimientos en ventas que superan la capacidad instalada sin planes de ampliación en planta esto se debe a que muchos de los emprendedores plantean unas ventas para el primer año que ocupan para los últimos meses entre el 80% y el 100% de su capacidad de producción instalada con el fin de mostrar unos resultados bastante buenos desde el primer año que les permita presentar un proyecto auto-sostenible y con una rentabilidad atractiva para los inversionistas. Sin embargo, al realizar la parametrización para la proyección de ventas parece que olvidaran los limitantes de su capacidad instalada

en planta y simplemente plantean incrementos en ventas que van ligados al aumento de la producción para cada uno de los siguientes años (p.190).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Es de notar que después de observar las ventas frente a la capacidad instalada del proyecto empresarial se podrá evidenciar la necesidad de incrementar tanto la propiedad, planta y equipo como el personal que labora en la empresa, así como algunos costos y gastos que requerirán mayor inversión frente a los aumentos de la productividad. De este modo, quienes desarrollan el plan de negocios tendrán que pensar en el impacto que producen sus decisiones en cualquiera de los componentes ya que como se ha mencionado todos impactan al componente financiero (p.190).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Por otro lado, una suficiente administración de los recursos en el proyecto empresarial permitirá que el o los emprendedores cuenten con una verdadera herramienta de decisión hacia el futuro: la planeación financiera, la cual permitirá guiar a la empresa hacia el cumplimiento de las metas empresariales y el denominado objetivo básico financiero (p.191).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Igualmente las pérdidas iniciales que generan causal de disolución por su representatividad frente al capital, en algunos casos, las proyecciones de estados financieros de los proyectos de creación de empresa arrojan resultados negativos en los primeros años. Dichas pérdidas que se presentan, superan en muchas ocasiones el capital aportado o el patrimonio neto generando de esta forma una

causal de disolución especial dependiendo del tipo de régimen jurídico que se acoja (p.191).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Asimismo la deficiente estimación de los costos, en cuanto al tema de los costos, los emprendedores presentan diversas dificultades para realizar la estimación de cada uno de los componentes del costo que hacen parte de su producto o servicio. Es por ello, que en muchas situaciones se encuentran proyecciones de costos que no tienen en cuenta muchos de los elementos del costo o parte de ellos. Ejemplos de esta situación son: no realizar cotizaciones y estimar los costos de forma intuitiva, olvidar las prestaciones sociales y las obligaciones de seguridad social para la mano de obra directa, no tener en cuenta la depreciación de la propiedad, planta y equipo, no incluir materiales de empaque del producto, calcular de forma deficiente el valor de materia prima por unidad, entre otros. Dado lo anterior, el estudio técnico tendrá que ser más preciso con el fin de obtener una buena estimación de costos y realizar proyecciones que se acerquen a la realidad futura de la empresa y que permitan su continuidad ya que los costos son un aspecto que, entre otros, le permitirá a la organización ser más competitiva en el mercado (p.192).

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) menciona:

Finalmente tenemos al endeudamiento en el largo plazo pierde importancia y en algunos casos tiende a "cero" puesto Frente a los procesos de planeación financiera de los planes de negocio, se encuentra que diversos emprendedores utilizan el endeudamiento como herramienta para el inicio de sus operaciones. No

obstante, estos pasivos (principalmente obligaciones financieras) son canceladas en el horizonte de evaluación del proyecto sin mayor explicación que la de unos flujos de caja bastante optimistas que permiten el pago de dichas obligaciones, con lo cual, se producen tendencias del endeudamiento hacia "cero" (p.192).

Una vez mencionadas las siete falencias de la planificación financiera del plan de negocios cabe mencionar que para elaborar una adecuada planificación financiera no debemos realizar las proyecciones de una forma intuitiva, sino que debemos hacerlo mediante el establecimiento parámetros para de esta manera se pueda evitar errores en la elaboración de la misma.

Muñís (2010) Finalmente es importante señalar que el plan financiero para una empresa en marcha es distinto al plan financiero de una nueva iniciativa empresarial. Mientras que el primero comienza con un análisis de la situación financiera de la empresa, el segundo comienza identificando los datos, supuestos y políticas que guiarán las proyecciones económicas y financieras del nuevo emprendimiento.

Una vez analizada la variable independiente se procederá a estudiar la variable dependiente que en este caso es la rentabilidad por lo que empezaremos definiendo que es un análisis financiero. Ochoa & Saldívar (2012) indica:

El análisis financiero es un proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar el total de información disponible respecto a un negocio la que sea más importante y afecte las decisiones según las circunstancias. El segundo paso es seleccionar la información de tal manera que sea más significativa. Por último, deben estudiarse estas relaciones e interpretar los resultados. Estos tres paso son muy importantes; sin embargo, sin embargo, la

esencia del proceso es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de la aplicación de las herramientas y técnicas de análisis (p.226).

Nava (2009) afirma:

El análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo que estén bien gerenciadas y que presenten características similares; pues sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de las relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones mediante la aplicación de técnicas sobre los datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados (p.607).

Nava (2009) menciona:

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en las que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales económicas y financieras en la actividad empresarial (p.607).

En conclusión podemos decir que el análisis financiero nos permitirá analizar los estados financieros de la empresa, para de esta manera poder determinar cuál es la situación económica y financiera de la empresa, y así tomar acciones correctivas si es necesario.

Nava (2009) afirma:

Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como una 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 (p.612).

Entre los indicadores más utilizados tenemos:

Nava (2009) “Indicadores de liquidez y solvencia” (p.614).

- Nava (2009) “Capital de Trabajo” (p. 614).
- Nava (2009) “Razón Circulante” (p. 614).
- Nava (2009) “Razón Prueba Acida” (p. 614).

Nava (2009) “Indicadores de eficiencia o actividad” (p. 614).

- Nava (2009) “Rotación de Activos Totales” (p. 614).
- Nava (2009) “Rotación de Activos Fijos” (p. 614).
- Nava (2009) “Rotación de Inventario” (p. 614).
- Nava (2009) “Rotación de cuentas por cobrar” (p.614).
- Nava (2009) “Periodo promedio de cobro” (p.614).
- Nava (2009) “Periodo promedio de pago” (p.614).

Nava (2009) “Indicadores de endeudamiento” (p.614).

- Nava (2009) “Razón Deuda” (p.614).
- Nava (2009) “Razón Pasivo Circulante y Pasivo Total” (p 614).
- Nava (2009) “Razón Pasivo a Largo Plazo y Pasivo Total” (p.614).

- Nava (2009) “Razón Cobertura de intereses” (p.614).

Nava (2009) “Indicadores de rentabilidad” (p.614).

- Nava (2009) “Rentabilidad sobre Activos” (p.614).
- Nava (2009) “Rentabilidad sobre Ventas” (p.614).
- Nava (2009) “Rentabilidad sobre Capital” (p.614).

El análisis financiero es el que se hace a la información contable a través de indicadores y razones financieras. Baena (2010) menciona:

Una razón financiera es una operación matemática (aritmética o geométrica) entre dos cantidades tomadas de los estados financieros (Balance general y 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 (p.121).

Rodrigues (2012):

Parámetro que se obtienen al resolver una ecuación matemática donde se utilizan partidas que tiene relación entre sí para evaluar si el resultado es adecuado o, en caso contrario, si deben determinarse acciones para corregir problemas actuales o futuros (p.259).

Por lo que podemos decir que las razones financieras son aquellas que nos proporcionan información acerca de cómo realiza la empresa sus operaciones y cuál es su condición financiera.

A continuación presentaremos las razones financieras:

Nava (2009) Las razones de liquidez miden la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas a corto plazo.

Nava (2009) Las razones de endeudamiento miden la capacidad de la empresa para adquirir financiamiento, estableciendo si esta puede ser financiada por sus accionistas o por acreedores; asimismo evaluar la capacidad que presenta para cumplir con las obligaciones contraídas con terceras personas.

Nava (2009) Las razones de eficiencia y operación mide cuan eficientemente mide la empresa sus activos.

Nava (2009) Las razones de rentabilidad mide la capacidad del negocio para generar utilidades.

Una de las razones financieras que analizaremos de manera más detallada es la razón de rentabilidad. Nava (2009) menciona:

La rentabilidad constituye el resultado de las acciones gerenciales, decisiones financieras y las políticas implementadas en una organización. Fundamentalmente, la rentabilidad está reflejada en la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, durante un periodo de tiempo determinado; aunado que es un valor porcentual que mide la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas (p.618).

Ortega (2002) indica:

Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Con el estudio de la rentabilidad se mide principalmente la eficiencia de los directivos y administradores de la empresa, ya que en ellos descansa la dirección de esta (p.4).

Por lo que podemos decir que la rentabilidad es la capacidad de generar un beneficio sobre la inversión.

La fórmula de la rentabilidad es:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{costo de inversion}} * 100$$

La rentabilidad la podemos medir en dos niveles. De La Hoz , Ferrer, & De La Hoz (2008) menciona:

Existen básicamente dos tipos de rentabilidad, la económica y la financiera. La primera, también se le llama rendimiento sobre la inversión y permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales. Por su parte, la rentabilidad financiera, también denominada rendimiento sobre el capital, indica el poder productivo sobre el valor contable de la inversión de los accionistas (p.107).

A continuación se presentara las fórmulas para calcular los niveles de rentabilidad anteriormente mencionados:

Para calcular la rentabilidad económica se utilizara la siguiente formula:

$$\frac{\text{Utilidad neta despues de impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

Para calcular la rentabilidad financiera se utilizara la siguiente formula:

$$\frac{\textit{Utilidad neta despues de impuestos}}{\textit{Capital de los accionistas}}$$

De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz (2008) menciona:

Aunque ambos índices son importantes, al inversionista ha de interesarle más la rentabilidad financiera, ya que para el cálculo de la rentabilidad económica, se toma en cuenta el activo total en operación, incluyendo el activo financiado por terceros, a diferencia del índice de rentabilidad financiera que sólo considera los recursos invertidos por los propietarios (p.107).

Nava (2009) menciona:

El rendimiento sobre las ventas es un indicador financiero que expresa la utilidad que obtiene una organización en relación con sus ventas e indica el costo de las operaciones y las fluctuaciones que pueda sufrir tanto el precio como el volumen de productos (p.619).

$$\textit{Rendimiento sobre Ventas} = \frac{\textit{Utilidad Neta despues de Impuestos}}{\textit{Ventas Totales}}$$

Nava (2009) afirma:

Por su parte el rendimiento sobre los activos está enfocado en medir la efectividad con que se utilizan los activos necesarios para el proceso de producción; esto se traduce en la proporción de las ganancias obtenidas por la empresa dada su inversión en activos totales (p.619).

$$\text{Rendimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta despues de Impuesto}}{\text{Activos Totales}}$$

Nava (2009) dice:

“En tanto el rendimiento sobre el capital muestra en términos porcentuales, las ganancias generadas dado el capital aportado por los accionistas o propietarios del negocio” (p.619).

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad Neta despues de impuesto}}{\text{Capital Contable}}$$

Por tanto podemos decir que los indicadores de rentabilidad muestran los retornos netos obtenidos por las ventas y los activos disponibles, midiendo la efectividad del desempeño gerencial llevando a cabo en una empresa.

Por otro lado cabe mencionar cuales son los índices generalmente utilizados para determinar la rentabilidad del plan de negocios son:

Cruz (2005) “La Relación costo Beneficio esta razón indica el retorno en dinero obtenido por cada unidad monetaria invertida” (p.102).

Formula:

$$\text{Realacion Costo Beneficio} = \frac{\text{Ingresos brutos}}{\text{Costos Variables}}$$

Cruz (2005) “Si el resultado del índice costo beneficio es mayor que uno significa que la empresa está generando ganancia, pero si es menor que uno significa que la empresa está generando pérdidas” (p.102).

Conforme a lo anterior se puede decir que el índice costo beneficio indica si el proyecto se realizara o no, ya que si el índice es positivo o cero se aceptara el proyecto y se rechazara si el índice es negativo.

Por otro lado en lo que tienen que ver con la TIR cabe mencionar lo siguiente:

Fernández (2007) “La TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (r), que hace que el valor actual de los flujos de benéfico (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos” (p.132).

$$I_0 = \sum_{n=1}^n \frac{R_n}{(1 + TIR)^n}$$

Fernández (2007) “TIR= Tasa interna de retorno” (p.132).

Fernández (2007) “Rn = Flujo de efectivo anual” (p.132).

Fernández (2007) “I0 = Inversión Inicial” (p.132).

Fernández (2007) “Regla de decisión del TIR” (p.132).

Las ventajas del TIR son:

- Fernández (2007) “Toma en cuenta todos los flujos y su distribución en el tiempo” (p.132).
- Fernández (2007) “Si pondera intrínsecamente la importancia de la inversión inicial (p.132).

Desventajas del TIR son:

- Fernández (2007) “No maximiza la ganancia, que es el objetivo de la empresa” (p.133).
- Fernández (2007) “Es posible que se presenten varios TIR en un solo proyecto”. (p.133).

En conclusión el proyecto será aceptado siempre y cuando la TIR sea mayor que la tasa de corte y si es menor será rechazado.

Además mencionaremos al VAN (Valor Actual Neto) el cual debe ser positivo. Sin embargo el índice de rentabilidad más utilizado es el VAN.

Fernández (2007) “Es uno de los métodos financieros que si toma en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo” (p.130).

Fernández (2007) “Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor actualizado de las inversiones y otros egresos del efectivo” (p.130).

Fernández (2007) “La tasa que se utiliza para descontar los flujos de rendimiento mínimo aceptable de la empresa (k), por debajo del cual los proyectos de inversión no deben efectuarse” (pág. 130).

$$VAN = -I_0 + \frac{Fn_1}{(1 + K)} + \frac{Fn_2}{(1 + k)^2} + \frac{Fn}{(1 + k)^n}$$

Donde:

Fernández (2007) “I₀= Inversión inicial” (p.130).

Fernández (2007) “K= Costo de Capital” (p.130).

Fernández (2007) “Fn = Flujo neto de efectivo anual” (p.130).

$$VAN = -I_0 + \sum_{n=1}^n \frac{Fn}{(1+k)^n}$$

La regla de decisión del VAN

Fernández (2007) “Para proyectos mutuamente excluyentes se escoge el proyecto con el mayor VAN” (p.130).

Para proyectos independientes rige la siguiente regla:

Fernández (2007) “VAN > 0 Se elige el proyecto” (p.130).

Fernández (2007) “VAN < 0 No se acepta el proyecto” (p.130).

Fernández (2007) “VAN = Financieramente no se elige, pero estratégicamente puede ser escogido” (p.130).

Si el van es positivo se garantiza:

- Fernández (2007) “Recuperar la inversión” (p.131).
- Fernández (2007) “Pagar el costo de financiamiento” (p.131).
- Fernández (2007) “Generar un excedente que proporcione una mayor riqueza” (p.131).
- Fernández (2007) “Se relaciona con el objetivo final de la empresa” (p.131).

Ventajas del VAN

- Fernández (2007) “Considera todos los flujos y su ubicación en el tiempo” (pág. 131).

Desventajas

- Fernández (2007) “No pondera la importancia de la inversión inicial en su resultado” (p.131).
- Fernández (2007) “Conduce a decisiones erróneas ante proyectos con vidas desiguales” (p.131).
- Fernández (2007) “Supone la reinversión de los flujos a la tasa (k)” (p.131).
- Fernández (2007) “No permite compara entre proyectos independientes pues es una media absoluta que no indica la relación entre beneficios y la inversión inicial” (p.131).

Podemos decir que cuando el VAN del proyecto es mayor que cero el proyecto es rentable, pero si su resultado es menor que cero el proyecto no es rentable y sera rechazado.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Enfoque

El presente proyecto tiene un enfoque cuali-cuantitativo:

Cualitativo

Según Hernández, Fernández & Baptista (2010) menciona:

Se guía por áreas o temas significativos de la investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis proceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección o el análisis de los datos (p.10).

Considerando esto se procederá a analizar las características más relevantes de la variable independiente la planificación financiera en el plan de negocios y de la variable dependiente Rentabilidad. De investigación e hipótesis proceda a la recolección y el análisis.

Cuantitativo

Según Hernández, Fernández & Baptista (2010) afirma “Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teoría” (p.4). De la misma manera se llegará a medir el grado de relación que tiene la variable independiente la planificación financiera del plan de negocios con la variable dependiente Rentabilidad, para realizar la comprobación de la hipótesis.

3.2 MODALIDADES BÁSICAS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto por su naturaleza tiene las siguientes modalidades de investigación:

Investigación de campo

Herrera , Medina & Narajo (2004) dice:

Investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en el que se producen. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto (p.95).

Esta investigación se desarrolla en el lugar donde se producen los acontecimientos, apoyándose en las entrevistas, y en las observaciones, es útil realizar la investigación de campo porque permite recabar información directamente en el lugar de los hechos.

La investigadora ha asistido al lugar de los hechos para constatar las causas y los efectos que generan el presente problema, para tener una mejor información primaria y tener un contacto directo con los involucrados en la problemática de estudio.

Investigación documental –bibliográfica

Herrera , Medina & Narajo (2004) indica :

La investigación documental-bibliográfica tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias) (p. 95).

En esta investigación se utiliza libros, internet, tesis, revistas las mismas que ayudan al desarrollo de la investigación, esto servirá para aplicar relaciones, teorías los cuales servirán para el desarrollo del conocimiento del problema objeto de estudio. Esta información es recabada basándose de fuentes de carácter documental ya sean estas fuentes primarias o fuentes secundarias.

Presenta esta modalidad porque la investigadora se ha valido de información secundaria tomada de fuentes de información como libros, revistas, periódicos del internet, y otros.

Investigación experimental

Herrera , Medina & Narajo (2004) indica :

La investigación experimental es el estudio en el que se manipulan ciertas variables independientes para observar los efectos en las respectivas variables dependientes para observar los efectos en las respectivas variables dependientes, con el propósito de precisar la relación causa y efecto (p.95).

En este tipo de investigación utiliza experimentos que pueden ser llevados a cabo dentro del laboratorio o fuera de él, en este estudio el investigador mide las reacciones de las dos variables y dándole el tratamiento a una de ellas.

Investigación exploratoria

Tamayo & Tamayo M (2004) indica:

“Se presenta mediante la operación de una variable experimental no comprobada, en situaciones rigurosamente controladas, con el fin de

identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores o recomendar afirmaciones verificables” (p.40).

Los estudios exploratorios se realizan de manera general al investigar un tema o problema poco estudiado o que no exista información anterior, también cuando nuestro conocimiento del tema es tan vago e impreciso que no nos permite sacar las más provisorias conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no, se requiere en primer término explorar e indagar, en este tipo de estudios se utiliza la investigación exploratoria. Esta investigación contribuyo a la investigadora, a identificar un problema central en la población determinada hacer estudiada.

Investigación descriptiva

Según Tamayo & Tamayo (2003) menciona:

“La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta” (p.43).

En este tipo de investigación se selecciona una serie de conceptos o variables con el objeto de describirlas, para de esta manera poder especificar las propiedades más importantes del objeto en estudio. El objeto de esta investigación es el estudio de las características con el fin de determinar cómo es, y cómo se manifiesta el fenómeno.

Investigación asociación de variables

Tamayo & Tamayo (2003) indica:

En este tipo de investigación se 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 con la variación 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 que, además de la covariación, hay que tener en cuenta algunas características (p.50).

La investigación asociación de variables tiene como finalidad, medir el grado de relación que exista entre dos o más variables en un contexto, esta actividad se lo realiza con el propósito de evaluar el grado de intervención relación entre una variable y la otra.

Una vez que identifica las variables se las relaciona a la variable independiente la planificación financiera del plan de negocios y la variable dependiente Rentabilidad dándonos como resultado el tema del presente proyecto, además porque permitirá medir el grado de relación numéricamente para comprobar la hipótesis.

Investigación explicativa

Ospino (2004) dice:

Mediante este tipo de investigación se establece las causas y los orígenes del fenómeno físico o social efecto del estudio. Si el estudio exploratorio intenta definir el campo del conocimiento y el descriptivo se estructura de tal manera que responde preguntas de mucho más contenido, el explicativo revela las causas de la expresión indagada; esto da al conocimiento actual un nuevo enfoque, el objetivo es conocer porque suceden ciertos hechos, por medio de la delimitación de las relaciones causales existentes a, al menos, de las condiciones en que ella se produce (p.89).

Esta investigación consiste en explicar el motivo de la ocurrencia de un fenómeno y bajo qué condiciones esta se da, trata de descubrir, establecer y explicar las relaciones que existen entre las variables en estudio.

En esta investigación se utilizara para explicar las principales causas de la planificación financiera en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kullki Wasi San Alfonso, Mi Tierra de la ciudad de Ambato.

3.3 POBLACIÓN, MUESTRA Y UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

Arias (2006) La población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de investigación. Por lo cual, recomienda delimitarla con claridad y precisión, siendo preferiblemente finitas tomando en cuenta el tiempo y recursos limitados, sin dejar de lado que, si el número de elementos que la conforman resulta accesible.

La población de esta investigación son los planes de negocios y estados financieros de las cooperativas de ahorro y crédito Kullki Wasi, San Alfonso, y Mi Tierra de la ciudad de Ambato través de los cuales se evaluará el cumplimiento de sus objetivos originales.

Bernal (2006) La muestra es la parte de esa población que se selecciona y sobre la cual se efectuara la medición y observación de las variables.

El presente proyecto no necesita calcular la muestra porque se analizará la información antes mencionada en su totalidad a través de listas de chequeo.

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 2:

Variable independiente planificación financiera del plan de negocios

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas- Instrumentos
<p>Planificación financiera</p> <p>Es una herramienta muy útil para evaluar los resultados financieros al integrar todos los componentes del plan de negocios y traducirlos a términos financieros.</p>	Proyecciones de ingresos muy elevados	$\frac{\text{Ingresos reales}}{\text{Ingresos esperados}}$	¿Las proyecciones de ingresos fueron muy elevadas?	
	Falta de presupuestos de capital	$\frac{\text{Presupuesto de capital real}}{\text{Presupuesto de capital esperadas}}$	¿Existió falta de presupuesto de capital al momento de adquirir propiedad planta y equipo?	Papel de trabajo
	Distribución de utilidades sin tener en cuenta el flujo de caja del proyecto	$\frac{\text{Utilidades reales}}{\text{Utilidades esperadas}}$		
	Crecimiento en ventas			¿Se realizaron las distribuciones de

que superan la capacidad instalada sin planes de ampliación en planta	$\frac{\textit{Ventas reales}}{\textit{Ventas esperadas}}$	utilidades tomando en cuenta el flujo de caja proyectado? ¿Se realizaron las proyecciones de crecimiento frente a la capacidad instalada?
Pérdidas iniciales que generan causal disolución por su representatividad frente al capital	$\frac{\textit{Pérdidas reales}}{\textit{Pérdidas esperados}}$	¿Se generaron pérdidas iniciales?
Deficiente estimación de costos	$\frac{\textit{Costos reales}}{\textit{Costos esperados}}$	¿Existió una deficiente estimación de costos?
Endeudamiento en el largo plazo pierde importancia y en algunos	$\frac{\textit{Financiamiento real}}{\textit{Financiamiento esperado}}$	¿Se utilizó el endeudamiento como herramienta de inicio de operaciones?

casos tiende
a cero

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Correa, Ramírez, & Castaño (2010)

Operacionalización de la variable dependiente.

Tabla 3:

Variable dependiente Rentabilidad

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
				- Instrume ntos
La rentabilidad Es la encargada en medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros, para obtener beneficios.	Rentabilidad Económica	<u><i>Utilidad neta despues de impuestos</i></u> <i>Activos Totales</i>	¿La rentabilidad económica obtenida en los últimos tres años fue la esperada?	Papel de trabajo

Rentabilidad
Financiera

$$\frac{\textit{Utilidad neta despues de impuestos}}{\textit{Capital de los accionistas}}$$

¿La rentabilidad financiera en los últimos tres años fue la esperada?

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Correa, Ramírez, & Castaño (2010)

3.5 DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL TRATAMIENTO DE LA DE LA INFORMACIÓN DE FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS

En lo que se refiere al plan de recolección de información Herrera , Medina & Narajo (2004) indica:

Metodológicamente, para la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información. Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos (p.115).

Para la recolección de información se estructura a través de estrategias requeridas por la hipótesis de investigación, como las fichas de observación, se obtiene los resultados del estudio realizado a los directivos de las entidades financieras.

Tabla 3:

Recolección de información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Para qué?	Para determinar si la hipótesis es verdadera
¿De qué personas u objetos?	Planes de Negocios y Estados financieros de las Cooperativas de crédito en Ambato
¿Sobre qué aspectos?	Cumplimiento de objetivos
¿Quién?	Estefanía Portero
¿Cuándo?	20 de marzo del 2015
¿Dónde?	Ambato
¿Qué técnica de Recolección?	Observación
¿Con qué?	Fichas de observación

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Herrera , Medina & Narajo (2004)

La información requerida se la obtendrá de primera mano en este caso a través de los estados financieros que las cooperativas nos faciliten. Así también los planes de negocio que desarrollaron previo a la creación de las entidades financieras.

Esta información recolectada en fichas de observación se analizara a través de comparación de índices de cumplimiento contrastando los resultados esperados con los resultados obtenidos representados en gráficos estadísticos e interpretados, aportando con conclusiones y recomendaciones propias de la autora.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1 PRINCIPALES RESULTADOS

Para realizar la evaluación de las siete falencias de la planificación financiera del plan de negocios de las cooperativas de ahorro y crédito se ha establecido los siguientes parámetros:

Si el nivel de cumplimiento de las falencias de la planificación financiera del plan de negocios de las cooperativas es del entre el 1% hasta el 79% se considerada como una falencia.

Pero si el nivel de cumplimiento es del 80% en adelante no será tomada en cuenta como falencia.

En la siguiente hoja de trabajo se realizó un análisis de cumplimiento de los siete principales factores esperados del plan de negocios contrastado con los resultados reales obtenidos de los estados financieros de cada una de las cooperativas por separado

Hoja de trabajo

HT01

Objetivo: Obtener el nivel de cumplimiento de los rubros esperados con los reales

COOPERATIVA	KULLKI WASI								
	2013			2014			2015		
INFORMACIÓN	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO
1. INGRESOS ANUALES	10000000	6169717,09	61,70%	11000000	7469897,62	67,91%	12100000	8770078,15	72,48%
2. PRESUPUESTOS DE CAPITAL	2500000	1914573,08	76,58%	0	579988,38	100,00%	0	0,00	N/A
3. UTILIDADES A DISTRIBUIR	100000	127648,12	127,65%	110000	228703,21	207,91%	121000	174593,33	144,29%
4. CAPACIDAD DE PLANTA		N/A	N/A		N/A	N/A		N/A	N/A
5. PÉRDIDAS		N/A	N/A		N/A	N/A		N/A	N/A
6. COSTOS OPERATIVOS	2000000	2878332,59	143,92%	2200000	3263875,61	148,36%	2420000	3649418,63	150,80%
7. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	1000000	1471076,94	147,11%	800000	2216999,06	277,12%	600000	3347375,31	557,90%

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Plan de negocios y Estados financieros de la Cooperativa Kullki Wasi.

Gráfico 2: Ingresos Cooperativa Kullki Wasi



Elaborado por: Estefanía Portero

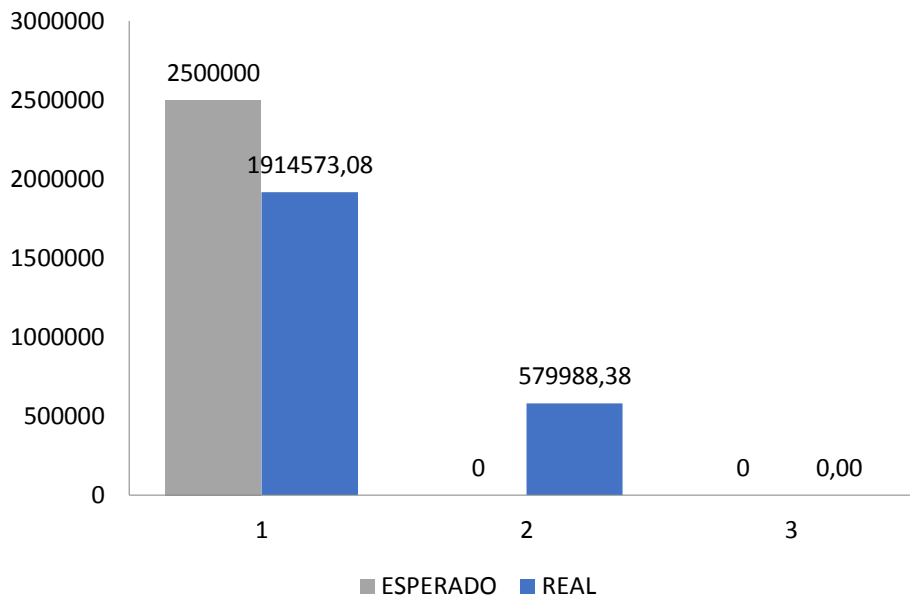
Fuente: Cooperativa Kullki Wasi

En lo que respecta a los ingresos, la Cooperativa Kullki Wasi se había pronosticado en su plan de ventas ingresos muy elevados los cuales al revisar en sus estados financieros reales se nota un cumplimiento del 61.7% en el año 2013, el 67.91% en el año 2014 y el 72,48% en el 2015.

Esto demuestra que el plan de negocios se lo realizó a partir de la demanda insatisfecha con fórmulas logarítmicas que siguen una tendencia al alza exponencial y que al inicio de la creación de la entidad auguraba ingresos elevados que al momento de la verdad no se cumplieron con un alto margen de error.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Para realizar una adecuada proyección de sus ingresos la cooperativa debe tomar en cuenta los costos y gastos con los que incurrirá la misma, y no elaborarlos de forma intuitiva.

Gráfico 3: Presupuesto de Capital Cooperativa Kullki Wasi



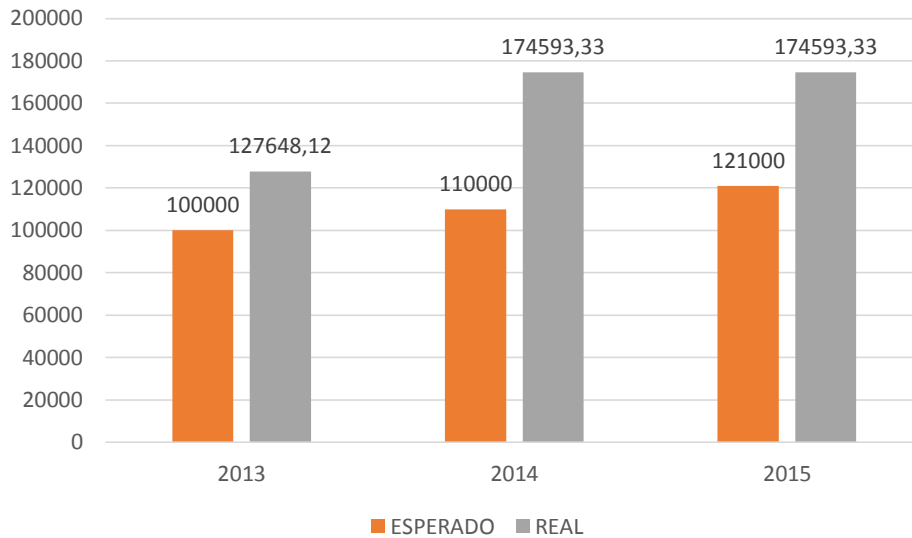
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Kullki Wasi

El presupuesto de capital que se invierte en planta y equipo se lo había tomado en cuenta únicamente para el primer año y en los posteriores se subestimaba en cero, pero la realidad demuestra que la Cooperativa Kullki Wasi realizó inversiones para sus oficina y sistemas no sólo en el primer año que la inversión fue menor que la esperada sino que además se realizó inversiones en el segundo año lo que desequilibra los egresos frente a una alta valoración de los ingresos en la tabla anterior lo que lógicamente va a provocar que la entidad recurra a financiamiento externo.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) uno de los más grandes errores por parte de los emprendedores en lo que se refiere a la estimación de propiedad planta y equipo es que no tienen en cuenta la obsolescencia de sus activos.

Gráfico 4: Utilidades a distribuir cooperativa Kullki Wasi



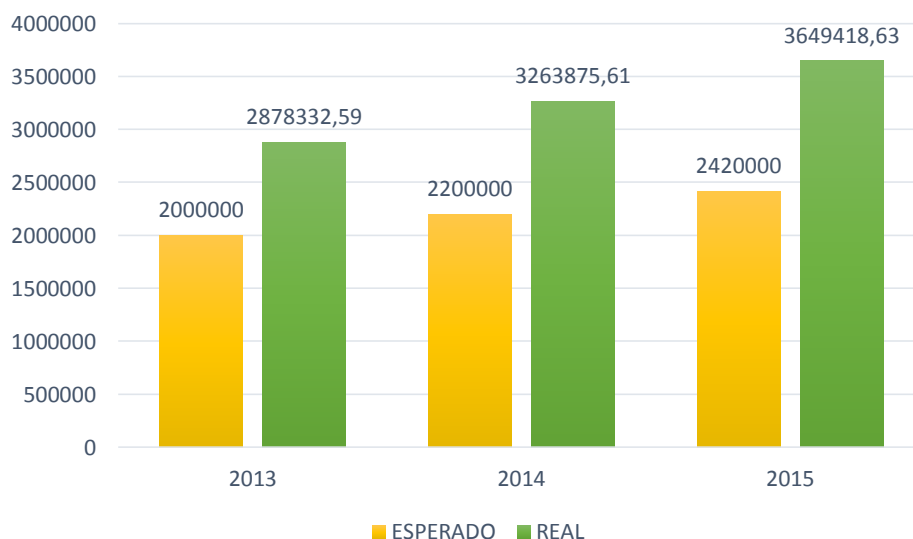
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Kullki Wasi

Las utilidades a distribuir en la cooperativa Kullki Wasi no siguieron el plan establecido y dispusieron de utilidades en un 127.65% más de lo esperado en el 2013, un 207,91% en el 2014 y del 144,29% en el 2015, esto se debe particularmente a que ante la generación de ganancia los directivos desean inmediatamente recibir utilidades y no se norma el flujo de efectivo que se ve afectado por esta decisión.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Para tomar una decisión adecuada respecto a la distribución de utilidades esta debe estar basada en los siguientes aspectos: capitalización de la empresa, liquidez que posee la institución para el pago de los dividendos, inversión de las utilidades en proyectos de ensanchamiento de planta, fortalecimiento del patrimonio y de las finanzas de la organización.

Gráfico 5: Costos operativos de la Cooperativa Kullki Wasi



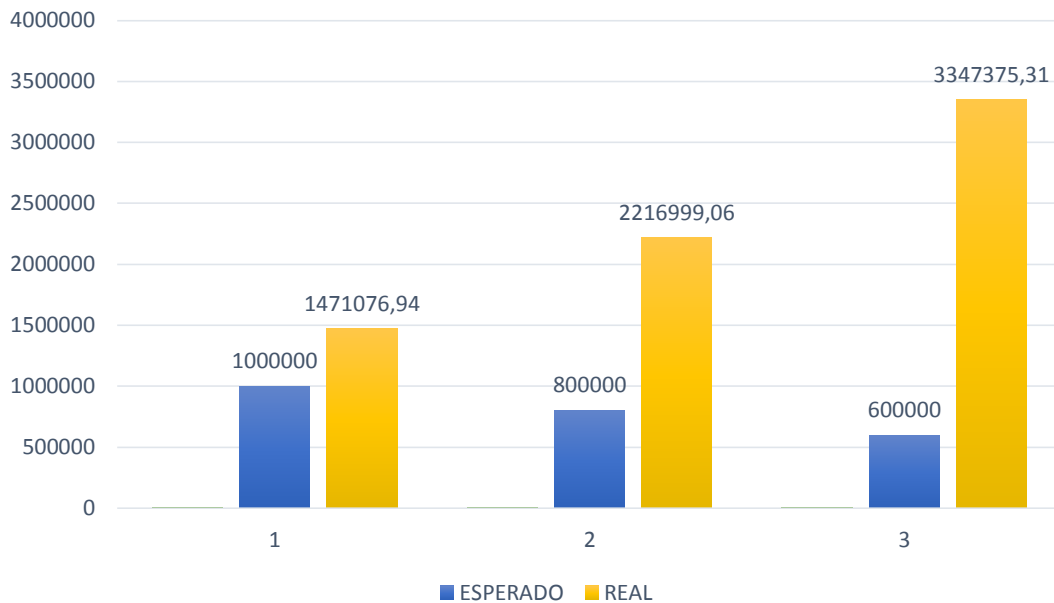
Elaborado Por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Kullki Wasi

Los Costos operativo de la Cooperativa Kullki Wasi fueron subestimados y se presentan en los estados financieros en el 2013 con el 143% de lo esperado, 148,36% en el 2014 y 150,80% en el 2015 con tendencia a incrementarse en los próximos años, esto ocasiona inconvenientes operacionales y se debe a que particularmente los planes de negocio ocupan parámetro como la inflación o el Índice de precios al consumidor para establecer los incrementos que no son reales.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) La deficiente estimación de costos se debe a que los emprendedores no realizan cotizaciones y lo hacen de forma intuitiva.

Gráfico 6: Endeudamiento financiero de la Cooperativa Kullki Wasi.



Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Kullki Wasi

Finalmente y el error más notorio de los planes de negocio es que se establece el endeudamiento inicial y se tiende a cero con el pasar de los años, situación que nunca sucede pues en el desarrollo de actividades de la empresa existe la necesidad de financiar alguna inversión posteriormente como lo demuestra la Cooperativa Kullki Wasi que en el 2015 cierra el año con una deuda financiera superior a la inicial.

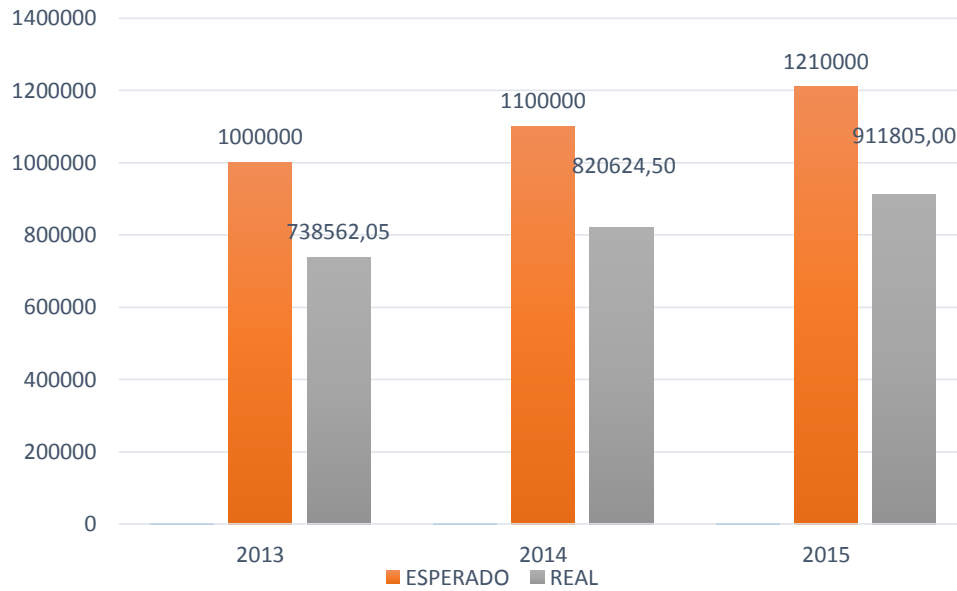
Objetivo: Obtener el nivel de cumplimiento de los rubros esperados con los reales

COOPERATIVA	SAN ALFONSO								
	2013			2014			2015		
INFORMACIÓN	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO
1. INGRESOS ANUALES	1000000	738562,05	73,86%	1100000	820624,50	74,60%	1210000	911805,00	75,36%
2. PRESUPUESTOS DE CAPITAL	180000	145579,94	80,88%	0	0,00	N/S	0	0,00	N/A
3. UTILIDADES A DISTRIBUIR	10000	0,00	0,00%	11000	0,00	0,00%	12100	3639,16	30,08%
4. CAPACIDAD DE PLANTA		N/A	N/A		N/A	N/A		N/A	N/A
5. PÉRDIDAS	0	-29548,66	100%	0	-68206,49	100,00%	0	0,00	N/A
6. COSTOS OPERATIVOS	200000	391377,05	195,69%	220000	434863,39	197,67%	242000	483181,54	199,66%
7. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	100000	0,00	0,00%	80000	0,00	0,00%	60000	262830,38	438,05%

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Plan de negocios y Estados Financieros de la Cooperativa San Alfonso

Gráfico 7: Ingresos de la Cooperativa San Alfonso

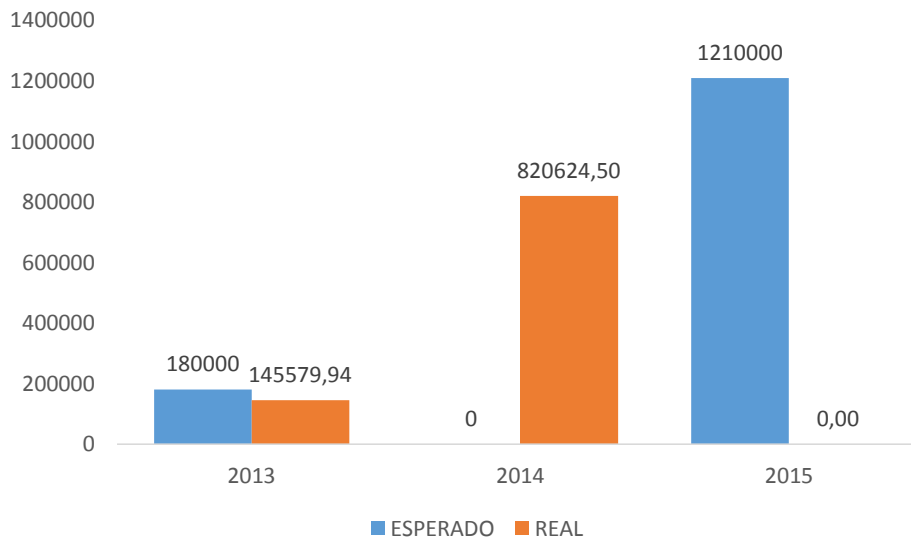


Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa San Alfonso

Los ingresos de la cooperativa San Alfonso según el plan de negocios han sido sobrevalorados pues en los estados financieros presentan cumplimientos del 73,865 en el 2013, 74,605 en el 2014 y 75,36% en el 2015 lo que afecta a las expectativas de inversión de los socios y limita la capacidad de pago a sus acreedores.

Gráfico 8: Presupuesto de capital de la Cooperativa San Alfonso



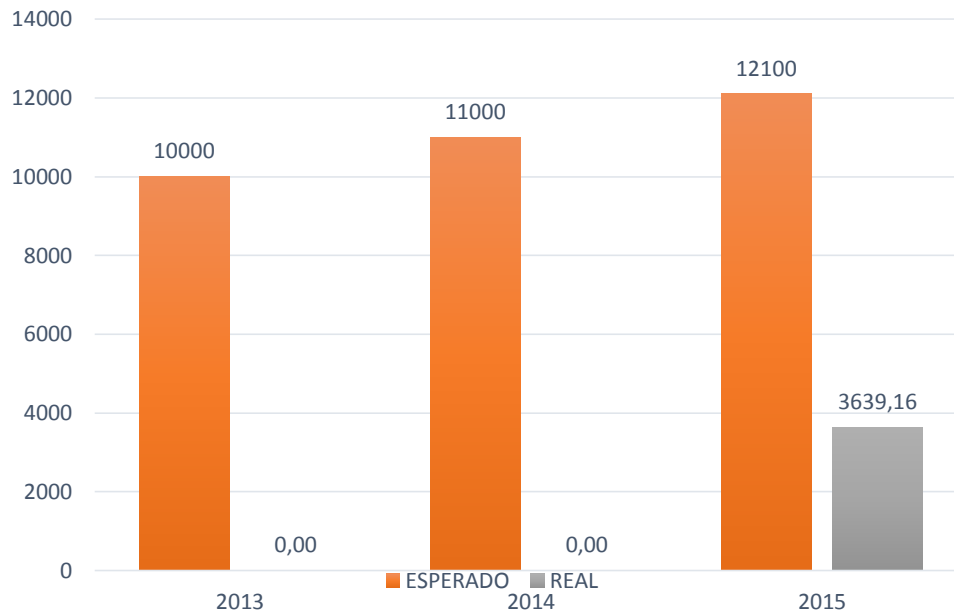
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa San Alfonso

El presupuesto de capital de la Cooperativa San Alfonso subestimó su inversión inicial de capital pues se cumplió un 80.88% del presupuestado por lo que disminuye la capacidad adquisitiva de inversión.

Conforme a lo mencionado anteriormente podemos decir que la cooperativa no se está proyectando para su posterior crecimiento.

Gráfico 9: Utilidades a distribuir de la Cooperativa San Alfonso



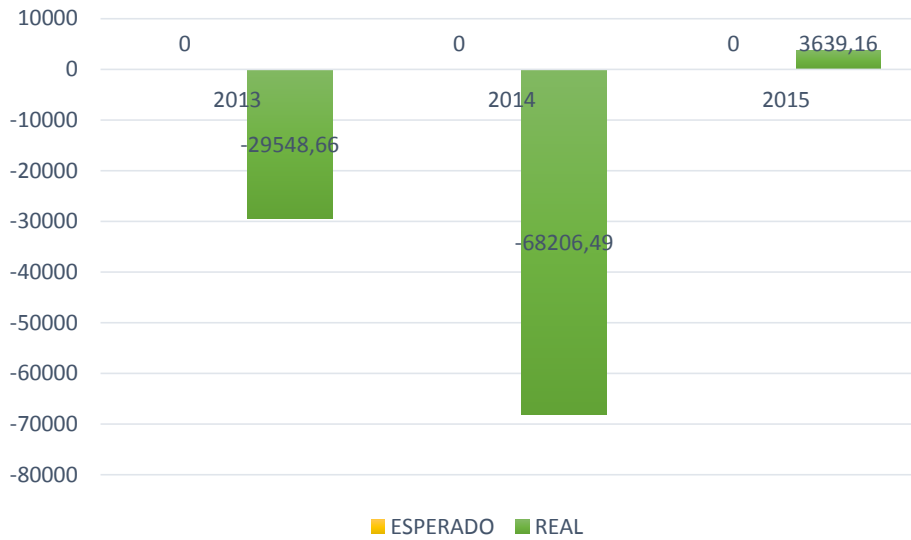
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa San Alfonso

Las utilidades a distribuir en la Cooperativa San Alfonso se sobrevaloraron puesto que en la realidad el 2013 y 2014 presentó pérdida y en el 2015 que es el año en el que se obtuvo utilidad sólo se generó un 30.08% de la utilidad esperada.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Por lo que cabe mencionar que los futuros emprendedores deben capacitarse en este tema tan importante como es la distribución de utilidades, y de esta manera poder comprender cuales son las diferencias entre el flujo de caja libre y la distribución de utilidades.

Gráfico 10: Pérdidas de la Cooperativa San Alfonso



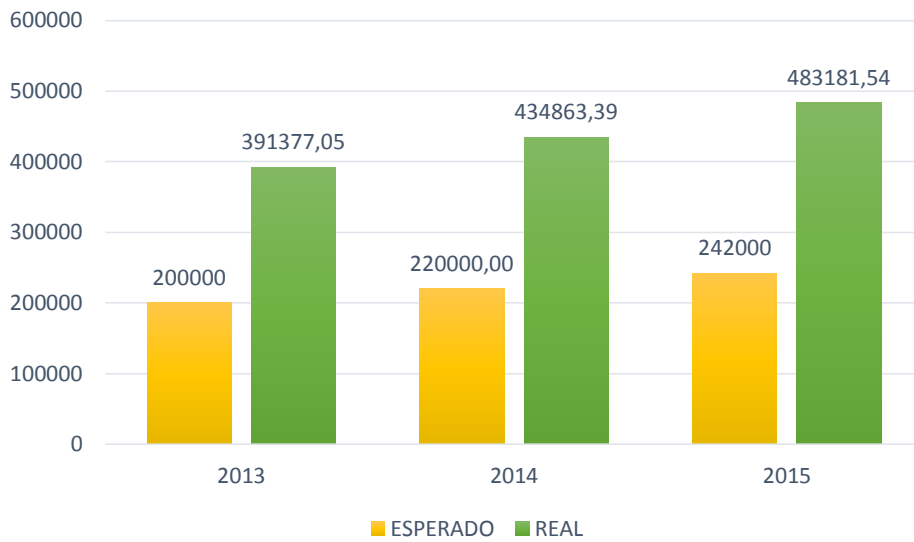
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa San Alfonso

No se estimó pérdidas en los primeros años, y es precisamente lo que se generó, esta falencia muchas veces determina que el nerviosismo de los inversionistas influya en una posible disolución.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Es por esta razón que los futuros emprendedores deben elaborar sus estudios técnicos y de mercado adecuadamente para así evitar dichos problemas en un futuro.

Gráfico 11: Costos operativos de la Cooperativa San Alfonso



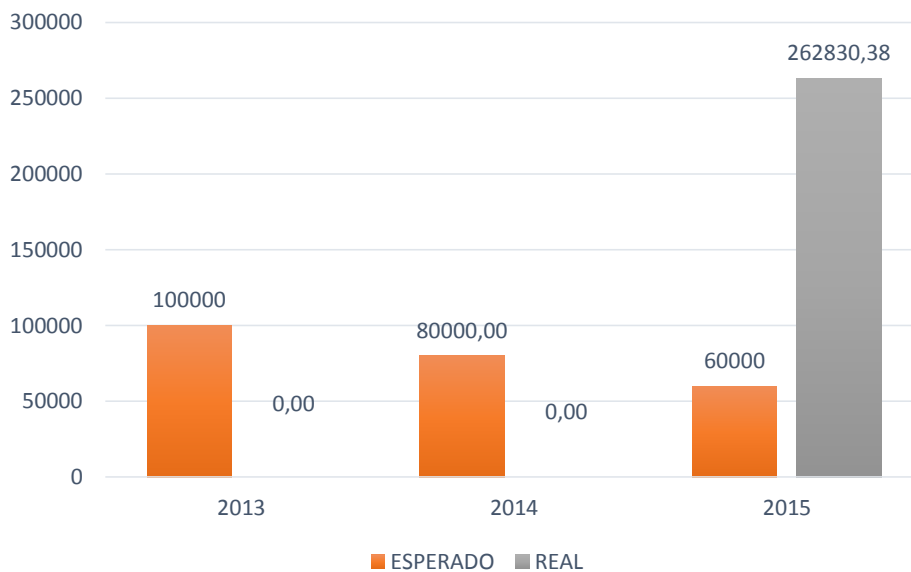
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa San Alfonso

Los costos operativos fueron subvalorados presentando costos reales que están en el rango del 195,69% en el 2013, 197,67% en el 2014 y 199.66% en el 2015 lo que obviamente coadyuvó a presentar pérdidas los dos primeros años.

Lo que quiere decir que no se hizo una correcta estimación de costos ya que no se realizaron las cotizaciones adecuadas, sino que se las elaboró de una forma intuitiva sin tomar en cuenta que los mismos permitirán a la institución ser más competitiva en el mercado.

Gráfico 12: Endeudamiento Financiero de la Cooperativa San Alfonso



Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa San Alfonso

El endeudamiento de la Cooperativa San Alfonso en primer término establece que existe un préstamo inicial que no se lleva a cabo porque los socios capitalizaron a la entidad en tal virtud el plan de negocios expone un endeudamiento inicial que tiende a cero pero en la práctica es en el 2015 que se realiza un préstamo que es muy elevado y que no estaba considerado en el plan de negocios.

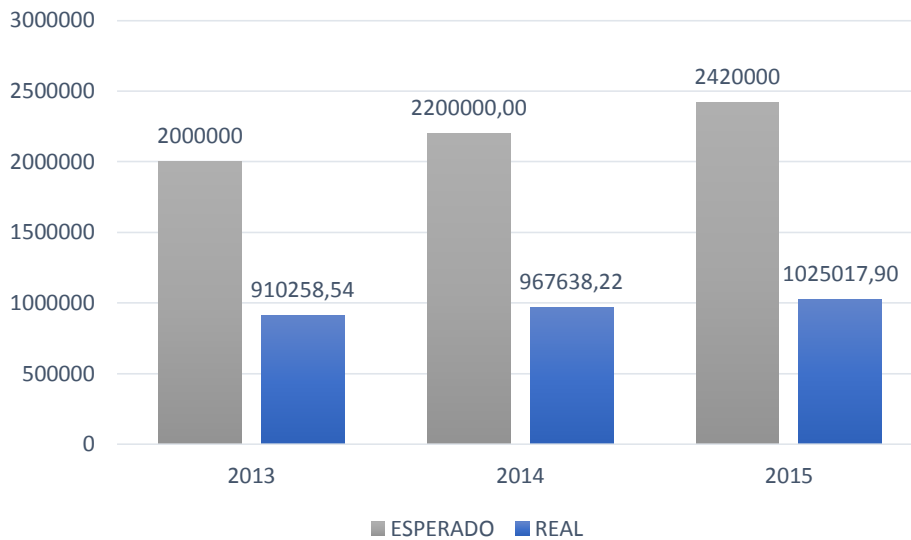
Objetivo: Obtener el nivel de cumplimiento de los rubros esperados con los reales.

COOPERATIVA	MI TIERRA								
	2013			2014			2015		
	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO	ESPERADO	REAL	% CUMPLIMIENTO
1.INGRESOS ANUALES	2000000	910258,54	45,51%	2200000	967638,22	43,98%	2420000	1025017,90	42,36%
2. PRESUPUESTOS DE CAPITAL	50000	35239,90	70,48%	0	27360,55	100,00%	0	31300,23	100,00%
3. UTILIDADES A DISTRIBUIR	10000	14508,19	145,08%	11000	14508,19	131,89%	12100	14508,19	119,90%
4. CAPACIDAD DE PLANTA		N/A	N/A		N/A	N/A		N/A	0,00
5. PÉRDIDAS		N/A	N/A		N/A	N/A		N/A	0,00
6. COSTOS OPERATIVOS	150000	232717,32	155,14%	136363,636	226612,60	166,18%	123966,942	220507,88	177,88%
7. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	50000	67726,00	135,45%	40000	77726,00	194,32%	30000	85726,00	285,75%

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: El plan de negocios y estados financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mi Tierra

Gráfico 13: Ingresos de la Cooperativa Mi Tierra



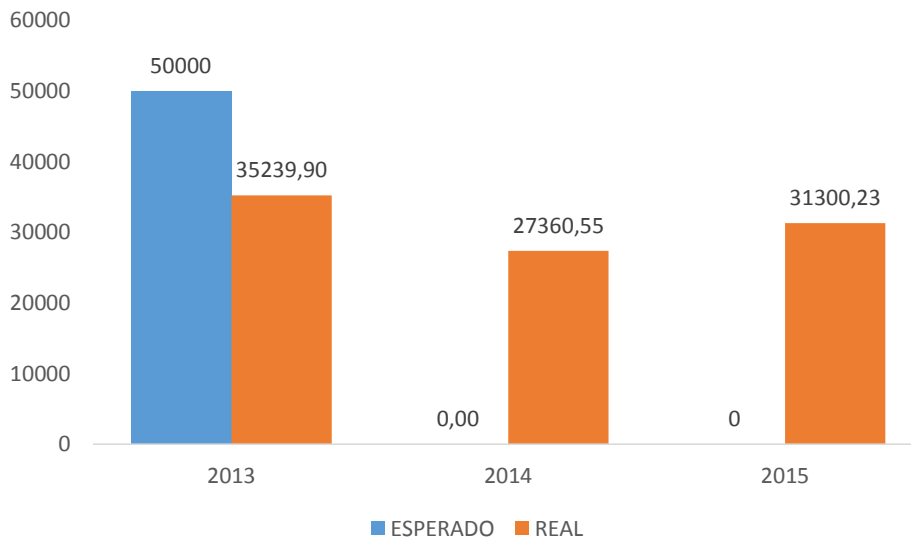
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Mi Tierra

Los ingresos de la Cooperativa Mi Tierra fueron sobrevalorados pues apenas se logró cumplir con el 45,51% en el 2013, 43,98% en el 2014 y con el 42.36% en el 2015, lo que ocasionó falsas expectativas para la reinversión y cumplimiento de obligaciones.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Por lo que podemos decir que la proyección de los ingresos se los elaboro de una forma inadecuada es decir que se estimaron ingresos muy elevados sin tomar en cuenta los costos y gastos que iba a presentar la institución.

Gráfico 14: Presupuestos de capital de la Cooperativa Mi Tierra

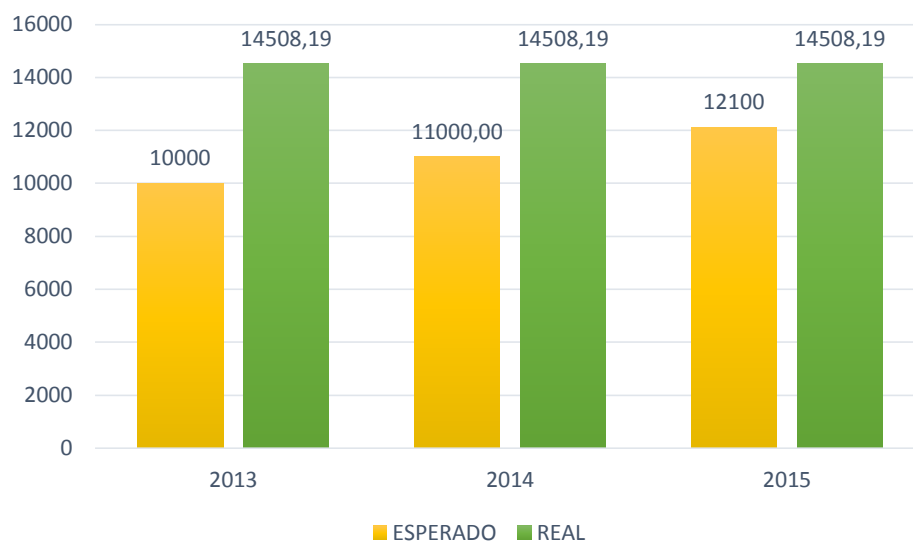


Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Mi Tierra

El presupuesto de capital en el primer año fue sobrevalorado pues se cumplió con el 70,48%, el inconveniente surge porque el plan de negocios no presupuesta más inversión en capital mientras que en realidad la Cooperativa Mi Tierra en el 2014 y 2015 invierte en capital sumas de 27360,55 Y \$31300,23 respectivamente, ocasionando inconvenientes para su adquisición.

Gráfico 15: Utilidades a distribuir de la cooperativa Mi Tierra

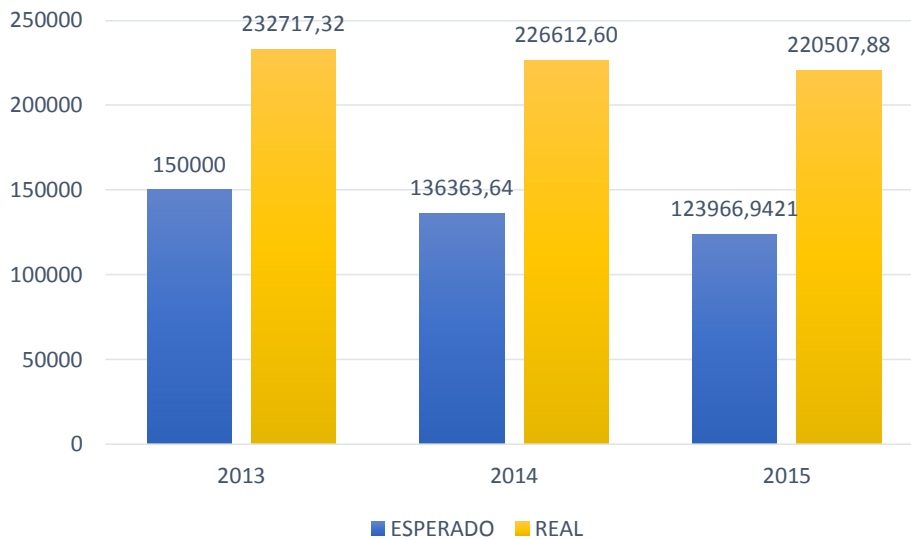


Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Mi Tierra

Las utilidades a repartir en la Cooperativa Mi Tierra estaban establecidas según el flujo de efectivo en rangos menores a los que en la realidad se generaron ocasionando salidas de flujo que no estaban determinadas, lo que denota una posible falta de experiencia en el área financiera.

Gráfico 16: Costos operativos de la Cooperativa Mi Tierra



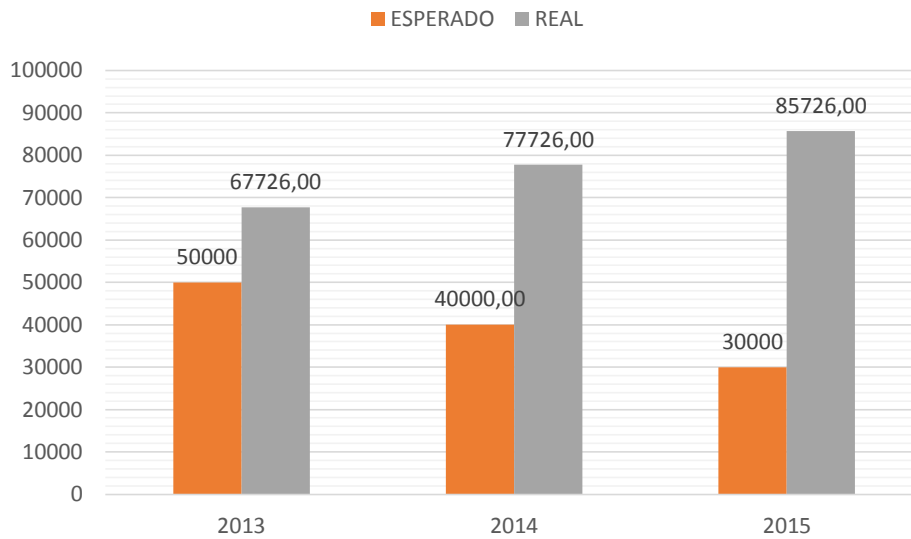
Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Mi Tierra

Los Costos operativo de la Cooperativa Mi Tierra fueron subvalorados y se presentaron erogaciones con el 155,14% en el 2013, 166,18% en el 2014 y 177,88% en el 2015 ocasionando mayores salidas de flujo de efectivo.

Correa, Ramírez, & Castaño (2010) Existió un deficiente estimación de costos ya que se lo realizó de una forma intuitiva, es decir que el estudio técnico realizado no fue el correcto por lo que no permitió realizar proyecciones que se acerquen más a la realidad futura de la empresa.

Gráfico 17: Endeudamiento financiero de la Cooperativa Mi Tierra



Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Cooperativa Mi Tierra

El endeudamiento financiero presentó una subvaloración inicial con su correspondiente tendencia a cero e los posteriores años, pero ante un nivel de ingresos bajo y costos altos, el endeudamiento se hizo necesario y urgente por lo que la Cooperativa presenta en los tres años financiamiento externo mayor al presupuestado llegando al 2015 a tener una deuda de \$85726 frente a un presupuesto inicial de \$50000

En cuanto a la evaluación de los índices financieros reales tenemos lo siguiente:

Tabla 4:

Rentabilidad Económica Real

COOPERATIVA	2013	2014	2015
KULLKI WASI	0,34%	0,48%	0,62%
SAN ALFONSO	N/A	N/A	0,07%
MI TIERRA	0,35%	0,33%	0,37%

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Estados financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito Kullki Wasi, San Alfonso y

Mi tierra

La rentabilidad económica de las cooperativas de ahorro y crédito que son objeto de estudio se ha podido analizar que la Cooperativa Kullki Wasi y la Cooperativa Mi Tierra están utilizando eficazmente sus activos.

Por otro lado la Cooperativa San Alfonso no está generando rentabilidad económica en años 2013 y 2014 y para el año 2015 poseen una rentabilidad económica de 0,07 lo que significa que los activos de la empresa no están generando valor, es por ello que la empresa deberá tomar medidas correctivas de manera inmediata.

Tabla 5:

Rentabilidad Financiera Real

COOPERATIVA	2013	2014	2015
KULLKI WASI	6,46%	9,30%	12,14%
SAN ALFONSO	N/A	N/A	0,92%
MI TIERRA	9,86%	9,84%	9,86%

Elaborado por: Estefanía Portero

Fuente: Estados Financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito Kullki Wasi, San Alfonso y Mi tierra

La rentabilidad financiera de las Cooperativas de ahorro y crédito que serán objeto de estudio se puede observar que tanto la Cooperativa Kullki Wasi como la Cooperativa Mi Tierra presentan eficientes utilidades netas del patrimonio esto quiere decir que estas instituciones están realizando una gestión adecuada ya que poseen un margen de ganancia positivo.

Pero no podemos decir lo mismo de la Cooperativa de ahorro y crédito San Alfonso ya que para el año 2013 y 2014 la cooperativa no está generando rentabilidad, y para el año 2015 genera el 0,92% de rentabilidad por tanto podemos decir que la institución debe buscar nuevas estrategias que le ayuden a mejorar la rentabilidad de la misma de lo contrario la entidad podrá estar en riesgo de quebrar.

Estos resultados están de acuerdo al promedio de rentabilidad del sector en la provincia de Tungurahua teniendo en cuenta la gran diversidad de competencia existente, el eficiente manejo y aplicación del plan de negocios debe propender a mejorar estos resultados eso si teniendo muy en cuenta que las estimaciones deben tener un estudio más minucioso y diferencial de cada sector de este el mercado financiero que está expuesto a muchas fluctuaciones debido a elementos interno y externos.

4.2 LIMITACIONES

El presente proyecto de investigación a pesar de la aceptación verbal preliminar de la dotación de suficiente información financiera, al momento de su desarrollo no contó con la misma en su totalidad y con la oportunidad del caso, determinando ciertas falencias inherentes en su tratamiento.

En lo referente a la bibliografía existió escasa información de este estudio que se haya realizado en el Ecuador y mucho menos en la ciudad de Ambato que es cuna de las cooperativas de ahorro y crédito.

4.3 CONCLUSIONES

Las cooperativas de ahorro y crédito que fueron objeto de estudio elaboraron la planificación financiera del plan de negocios de forma intuitiva y sin una asesoría adecuada, por lo que en la evaluación realizada a las cooperativas presentan falencias en su planificación financiera.

Se analizó que efectivamente los planes de negocios al ser matemáticamente desarrollados no estiman errores como el sobrestimar los ingresos, dejando de lado el desgaste y nueva inversión en la planta, subvalorar los costos operativos, planificar repartición de utilidades sin tener en cuenta los flujos de efectivo, tendencia a cero en los financiamientos iniciales, inexistencia de planes de ampliación de planta, así como no estimar pérdidas en los primeros años, mostrando así datos irreales por lo que al momento de desarrollar el negocio los inversionistas desisten y anulan el emprendimiento.

Las cooperativas de ahorro y crédito que fueron objeto de estudio no cuentan con una planificación financiera adecuada en sus planes de negocios lo que ocasiona que la asignación de los recursos sea deficiente, impidiendo así la maximización de la rentabilidad de las mismas.

En lo que tiene que ver con el análisis de rentabilidad se lo realizó por niveles por lo que podemos decir que la rentabilidad económica de las cooperativas de ahorro y crédito que fueron objeto de estudio se analizó que tanto la Cooperativa Kullki Wasi como la Cooperativa Mi Tierra están manejando sus activos adecuadamente, y en lo que tiene que ver con la rentabilidad financiera ambas cooperativas presentan un margen de ganancia es decir que las utilidades netas del patrimonio son eficientes generando así un margen de ganancia, pero no podemos decir lo mismo de la cooperativa San Alfonso ya que presenta pérdidas tanto en la rentabilidad económica como en la rentabilidad financiera es por ello que esta cooperativa es la que más riesgo representa según el análisis financiero realizado y debe tomar en cuenta sus resultados para la toma de decisiones urgentes para su permanencia.

5. RECOMENDACIONES

Analizar un método que permita minimizar el impacto de las siete falencias del plan de negocios.

Presentar este estudio a las Cooperativas para que al momento de tomar decisiones y realicen los presupuestos anuales tomen en cuenta la influencia de las siete falencias del plan de negocios y así poder incrementar su rentabilidad.

Sugerir a la cooperativa San Alfonso recalcular sus objetivos y metas a fin de orientarse en algo al plan de negocios original para mantenerse en el mercado.

6. BIBLIOGRAFÍA:

- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. Caracas: Editorial Episteme.
- Arias, M., Portilla de Arias, L. M., & Acevedo, L. A. (2008). Propuesta metodológica para la elaboración de planes de negocios. *Redalyc*, 132-135.
- Baena, T. D. (2010). *Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones*. Bogotá: Ecoe.
- Berna, C. (2006). *Metodología de la investigación*. México: D.F., Person Educación.
- Brenes R, E., & Poras R., M. (2005). *Teoría de la Educación*. Costa Rica: Uned.
- Correa, J. A., Ramírez, L. J., & Castaño. (2010). La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes y su impacto en el desarrollo empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 179-194.
- Cruz, G. (2005). *Economía aplicada a la valoración de impactos ambientales*. Colombia: Universidad de Caldas.
- Cuesta, F. (14 de Junio de 2012). Tungurahua se congestiona de cooperativas de ahorro y crédito. *Primer periódico multimedia del centro del país*, p.s. 1-10.
- De La Hoz, S. B., Ferrer, M. A., & De La Hoz, S. A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. *Revista de ciencias sociales*, 88-109.
- Díaz, N. V. (2006). *Metodología de la Investigación Científica y Bioestadística*. Santiago de Chile: Ril.
- Fernández, S. (2007). *Proyectos de inversión*. Costa Rica: Tecnológica de CR.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación. México: Pearson Educación.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Herrera E., L., Medina F., A., & Narajo L., G. (2004). *Tutoría de la Investigación*. Ambato.
- Jaramilo, & Correa. (2007). *Una aproximación metodológica y prospectiva a la gestión financiera en las pequeñas*.

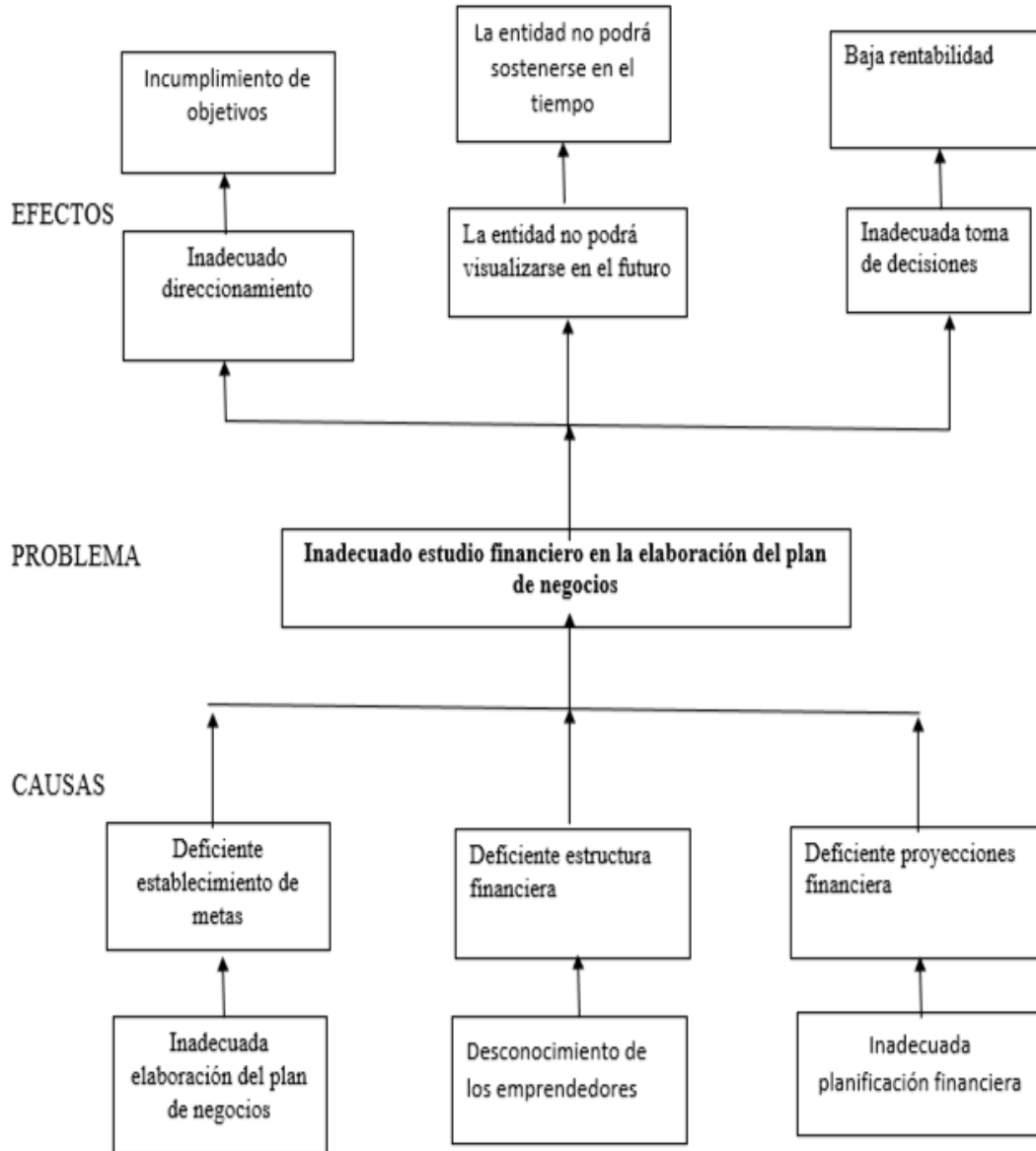
- Leiva, J. C. (2007). *Los emprendedores y la creación de empresas*. Costa Rica: Tecnológica de CR.
- Lideres. (2013). Las cooperativas de ahorro en el país necesitan una racionalización dice: Hugo Jácome. *Lideres*.
- Lideres. (2015). Las cooperativas crecen y se adaptan a nuevas regulaciones. *Lideres*, 742.
- Muñís, L. (2010). *Guía práctica para mejorar un plan de negocios*. Barcelona: Profit.
- Muñoz, J., Quintero, J., & Munevar, R. (2005). *Cómo Desarrollar Competencias Investigativas en Educación*. Bogotá: Cooperativa Editorial Magisterio.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Venezolana de Gerencia*, 606-628.
- Núñez, P. (26 de Agosto de 2012). *know.net*. Obtenido de know.net: <http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestionfinanciera.htm#vermais>
- Núñez, P. (26 de Agosto de 2012). *know.net*. Obtenido de know.net: <http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestionfinanciera.htm#vermais>
- Ochoa, S. ,, & Saldivar del Angel, R. (2012). *Administración Financiera Correlacionada con las NIF*. Mexico: McGraw-Hill/Interamericana Editores,S.A de C.V.
- Ortega, A. (2002). *Introducción a las Finanzas*. Mexico: McGraw-Hill/Interamericana Editores,S.A de C.V.
- Ortega, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- Ospino, R. J. (2004). *Metodología de la Investigación en Ciencias de la Salud*. Colombia: Educ.
- Pizzul, M. E. (2013). *La Formación Humanística Fin esencial de la Universidad*. Argentina: Mar de Plata.
- Rodriguez, M. ., (2012). *Análisis de los Estados Financieros un enfoque a la toma de decisiones*. Mexico.
- Romero, C. M., & Tamayo, M. L. (2013). *Crisis y cambios de la economía ecuatoriana*. Quito: Editoghran S.A.
- S, W. (2010). *Banca de desarrollo en el Ecuador*. Santiago de Chile : CEPAL.

- Sánchez Palacio, j. R., & Melián Navarro, A. (2009). Rentabilidad y eficiencia de las entidades financieras de economía social en España. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24-41.
- Tamayo, & Tamayo, M. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa.
- Tamayo, & Tamayo, M. (2004). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa.
- Touriñán, J. M., & Sáez, A. R. (2012). *Teoría de la Educación, Metodología y Focalizaciones La Mirada Pedagógica*. España: Netbiblo, S.L.
- Varela, R. (2001). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá : Pearson educación de Colombia.
- Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios*. Peru: Nathan Associates Inc.

ANEXOS

ANEXO 1

ARBOL DE PROBLEMAS



ANEXO 2

CATEGORIAS FUNDAMENTALES

