



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría C.P.A.**

Tema:

**“La planificación financiera y la liquidez de la empresa Automotores Pérez Vaca
Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato”**

Autora: Toapanta Aucatoma, Nelly Maritza

Tutor: Dr. Tobar Vasco, Guido Hernán

Ambato – Ecuador

2017

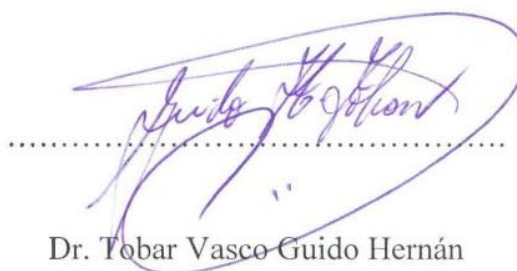
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Tobar Vasco Guido Hernán con cédula de identidad No. 180144999-0, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES PÉREZ VACA CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, desarrollado por Nelly Maritza Toapanta Aucatoma, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, 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 Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pendiente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Junio del 2017

EL TUTOR



Dr. Tobar Vasco Guido Hernán

C.I. 180144999-0

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Nelly Maritza Toapanta Aucatoma, con cédula de identidad No. 1804460002, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES PÉREZ VACA CÍA. LTDA. 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, Junio del 2017

AUTORA



Nelly Maritza Toapanta Aucatoma

C.I. 180446000-2

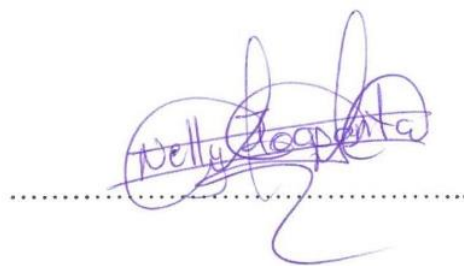
CESIÓN DE DERECHOS

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, Junio del 2017

AUTORA



Nelly Maritza Toapanta Aucatoma

C.I. 180446000-2

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

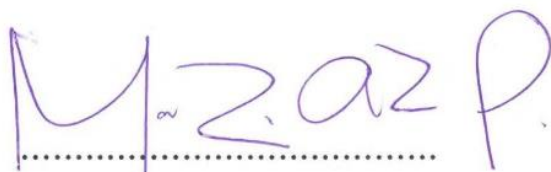
El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: “**LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES PÉREZ VACA CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO**”, elaborado por Nelly Maritza Toapanta Aucatoma, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Junio del 2017



Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Dr. Mauricio Arias

MIEMBRO CALIFICADOR



Dra. Pilar Guevara

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Al culminar el presente trabajo de investigación principalmente se lo dedico a Dios, que me ha guiado paso a paso en el transcurso de este maravillosos camino que hoy en día lo estoy logrando, a mis Padres que con amor , comprensión y paciencia han estado en cada uno de mis momentos más difíciles apoyándome para poder culminar con esta nueva etapa en mi vida y de igual manera a mis hermanos que con su amor han estado pendientes de mí y finalmente a toda mi familia que han estado pendientes en algún momento de toda mi carrera universitaria.

Nelly Maritza Toapanta Aucatoma

AGRADECIMIENTO

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

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

Así mismo quiero hacer presente mi profundo reconocimiento al Sr. Segundo Ángel Pérez Núñez, propietario de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda., el mismo que ha permitido se realice la presente investigación sin ningún tipo de contratiempo, a mas que me ha brindado la información necesaria y requerida en su momento, colaboración sin la cual no hubiese sido factible la culminación del presente trabajo de investigación.

Nelly Maritza Toapanta Aucatoma

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

TEMA: “LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES PÉREZ VACA CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE AMBATO”.

AUTORA: Toapanta Aucatoma Nelly Maritza

TUTOR: Dr. Tobar Vasco Guido Hernán

FECHA: Junio del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como propósito fundamental realizar el estudio de la Planificación Financiera y la Liquidez de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. para lo cual se ha decidido analizar como incide la inadecuada planificación financiera en la liquidez de la empresa, tomando datos del año 2015-2016 para su respectivo análisis, además de verificar si en cada departamento existen políticas, si cuentan con presupuestos, si se realiza un análisis de la liquidez aplicando indicadores financieros de liquidez y finalmente si cuenta con estados financieros proyectados, mismos que ayudan a determinar cómo ha sido su evolución tanto de manera financiera como económica. Es por esta razón que el presente trabajo de investigación se ha enfocado en realizar un amplio análisis del entorno interno y externo de la empresa, con el fin de establecer estrategias que permitan mejorar la estructura administrativa y financiera. Además es importante que las empresas tengan herramientas que ayuden a mejorar el buen uso de los recursos porque permiten guiar a una organización a cubrir con sus obligaciones a corto y largo plazo, por otra parte las decisiones serán tomadas en base a datos reales que servirán para establecer nuevas estrategias para el desarrollo económico de la empresa, además se puede evitar que ocurran riesgos inesperados, con esta herramienta se busca mejorar la liquidez de la empresa.

PALABRAS DESCRIPORAS: PLANIFICACIÓN FINANCIERA, LIQUIDEZ, INDICADORES DE LIQUIDEZ, PRESUPUESTOS, ESTADOS PROFORMA

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
ACCOUNTING AND AUDITING RACE

TOPIC: "THE FINANCIAL PLANNING AND LIQUIDITY OF THE AUTOMOTIVE COMPANY PÉREZ VACA CÍA. LTDA. OF THE CITY OF AMBATO"

AUTHOR: Toapanta Aucatoma Nelly Maritza

TUTOR: Dr. Tobar Vasco Guido Hernán

DATE: June 2017

ABSTRACT

In the present work of investigation the study of the Financial Planning and the Liquidity of the company Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. For which it has been decided to analyze how inadequate financial planning affects the liquidity of the company, taking data from 2015-2016 for its respective analysis, as well as verifying if there are policies in each department, if they have budgets, if An analysis of liquidity is carried out by applying financial liquidity indicators and finally if it has projected financial statements, which help determine how its evolution has been both financially and economically. It is for this reason that this research work has focused on a broad analysis of the internal and external environment of the company, in order to establish strategies to improve the administrative and financial structure. It is important that companies have tools that help improve the good use of resources because they can guide an organization to meet its obligations in the short and long term, otherwise decisions will be made based on real data that will serve to establish New strategies for the economic development of the company, it is also possible to avoid unexpected risks, with this tool seeks to improve the liquidity of the company because a company.

KEYWORDS: FINANCIAL PLANNING, LIQUIDITY, LIQUIDITY INDICATORS, BUDGETS, PROFORMA STATES

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	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 Tema de investigación	2
1.2 Planteamiento del Problema	2
1.2.1 Contextualización	2
Macro – Contextualización	2
Meso - Contextualización	5
Micro – Contextualización	9

1.2.2 Análisis Crítico	11
1.2.2.1 Árbol de problemas	11
1.2.2 Formulación del Problema y Análisis Crítico.....	12
1.2.3 Delimitación del Problema	13
1.3 Justificación.....	14
1.4 Objetivos	15
1.4.1 Objetivo General.....	15
1.4.2 Objetivos Específicos	15
CAPÍTULO II	16
MARCO TEÓRICO	16
2.1 Antecedentes Investigativos	16
2.2 Fundamentación científico- técnica.....	19
2.2.1 Categorías Fundamentales	19
2.2.1.1 Superordinación Conceptual	19
2.2.1.2 Subordinación Conceptual: Variable Independiente.....	20
2.2.1.3 Subordinación Conceptual: Variable Dependiente	21
2.2.1 Categorías Fundamentales de la variable independiente: Planificación Financiera.....	22
2.2.1.1 Finanzas	22
2.2.1.2 Administración Financiera	24
2.2.1.3 Planificación Estratégica.....	25
2.2.1.4 Planificación Financiera.....	27
a. Objetivo de la Planificación Financiera.....	27
b. Beneficios de la planeación financiera	28
c. Herramientas de la Planificación Financiera	29
d. Procesos	29
d.1 Planes Financieros a largo plazo.....	30
d.2 Planes Financieros a corto plazo.....	31
e. Presupuestos	32
e.1 Tipos de Presupuesto	33
e.1.1 Presupuesto de operación	33

e.1.2 Presupuesto Financiero.....	33
e.1.3 Presupuesto de Inversión.....	33
f. Estados Financieros Proforma o Proyectados.....	34
f.1 Estado de Resultados Proforma.....	35
f.2 Estado de Situación Financiera o Balance Proforma	36
f.3 Estado de Flujo de Efectivo.....	37
2.2.2 Categorías Fundamentales de la variable dependiente: Liquidez.....	37
2.2.2.1 Estados Financieros.....	37
2.2.2.2 Análisis Financiero.....	39
2.2.2.3 Indicadores Financieros	40
2.2.2.4 Liquidez.....	41
a. Riesgo de Liquidez	42
b. Indicadores de Liquidez	43
b.1 Razón circulante	44
b.2 Razón de ácido o de pago inmediato	45
b.3 Capital de Trabajo.....	46
b.4 Rotación de cuentas por cobrar.....	47
c. Análisis Financiero	48
c.1 Análisis Horizontal	48
c.2 Análisis Vertical.....	49
d. Balance Scorecard	50
d.1 Perspectivas del Balanced Scorecard.....	51
d.1.1 Perspectiva Financiera	51
d.1.2 Perspectiva de Clientes	52
d.1.3 Perspectiva de Procesos Internos	53
d.1.4 Perspectiva de Aprendizaje Organizacional.....	54
2.3 Fundamentación Legal	55
2.3.1 Unidad de Análisis Financiero (UAF).....	56
2.3.2 Servicio de Rentas Internas.....	58
2.3 Preguntas Directrices.....	58
2.4 Hipótesis.....	59
2.5 Señalamiento de las Variables.....	59

CAPÍTULO III	60
METODOLOGÍA	60
3.1 Modalidad, enfoque y nivel de investigación.....	60
3.1.1 Modalidad	60
3.1.1.1 Bibliográfica– Documental	60
3.1.1.2 Campo	61
3.1.2 Enfoque.....	62
3.1.2.1 Cuantitativo	62
3.1.2.2 Cualitativo	63
3.1.3 Nivel de Investigación	64
3.1.3.1 Investigación Descriptiva.....	64
3.1.3.2 Correlacional	65
3.2 Población, muestra y unidad de investigación	66
3.2.1 Población	66
3.2.2 Muestra	68
3.3 Operacionalización de Variables.....	68
3.3.1 Variable independiente: Planificación Financiera	69
3.3.2 Variable dependiente: Liquidez	70
3.4 Descripción detallada del tratamiento de información.....	71
3.4.1 Plan de recolección de la información.....	71
3.4.2 Plan de procesamiento de la información	74
CAPÍTULO IV	75
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	75
4.1 Resultados Principales.....	75
4.1.1 Resultados.....	75
4.1.1.1 Ficha de Observación.....	76
4.1.1.2 Indicadores de Liquidez	83
4.1.1.2.1 Capital de Trabajo	83
4.1.1.2.3 Liquidez Corriente.....	85
4.1.1.2.4 Prueba Ácida	86

4.1.1.2.5 Rotación de Cuentas por Cobrar	88
4.1.1.2.6 Rotación Cuentas por Pagar	88
4.1.1.2.7 Análisis Horizontal y Vertical	89
4.2 Limitaciones del estudio de caso	91
4.3 Conclusiones	92
4.4 Recomendaciones	93
CAPÍTULO V	94
PROPUESTA DE SOLUCIÓN	94
5.1 Datos Informativos	94
5.2 Antecedentes de la propuesta	95
5.3 Justificación	95
5.4 Objetivos	96
5.4.1 Objetivo General	96
5.4.2 Objetivos Específicos	96
5.5 Análisis de la Factibilidad	97
5.5.1 Tecnológico	97
5.5.2 Económico – Financiero	97
5.5.4 Organizacional	97
5.5.3 Legal	97
5.6 Modelo Operativo	98
FASE I: EVALUACIÓN Y ANÁLISIS PRELIMINAR	99
FASE II: DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE NUEVOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y POLÍTICAS	112
FASE III: ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS	124
FASE IV: PROYECCION DE ESTADOS FINANCIEROS	135
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	138

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Contribuyentes inscritos en el Servicio de Rentas Internas con su correspondiente RUC	7
Tabla 2. Nómina de Empleados	67
Tabla 3. Documentación objeto de estudio	67
Tabla 4. Operacionalización de la Variable Independiente.....	69
Tabla 5. Operacionalización de la Variable Dependiente	70
Tabla 6. Plan de recolección de información	73
Tabla 7. Ficha de Observación.....	76
Tabla 8. Capital de Trabajo	83
Tabla 9. Liquidez Corriente.....	85
Tabla 10. Prueba Acida	86
Tabla 11. Análisis Horizontal y Vertical de las Cuentas por Cobrar	89
Tabla 12. Modelo Operativo	98
Tabla 13. Presupuesto de Ventas.....	127
Tabla 14. Pronostico de ventas 2017.....	128
Tabla 15. Pronóstico de Ventas.....	129
Tabla 16. Pronóstico de Compras	129
Tabla 17. Presupuesto Suministros de Aseo para Vehículos	130
Tabla 18. Presupuesto Suministros de Aseo y Limpieza	130
Tabla 19. Presupuesto Suministro de Oficina	131
Tabla 20. Presupuesto de Cafetería	131
Tabla 21. Presupuesto de Servicios Básicos	132
Tabla 22. Otros Gastos	132
Tabla 23. Representación Gráfica Gastos	133
Tabla 24. Presupuesto de Caja	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. Evolución de venta de vehículos 2014-2016	4
Gráfico 2. Establecimientos por Provincias	8
Gráfico 3. Árbol de Problemas.....	11
Gráfico 4. Superordinación Conceptual	19
Gráfico 5. Subordinación Conceptual: Variable Independiente.....	20
Gráfico 6. Subordinación Conceptual: Subordinación Conceptual: Variable Dependiente.....	21
Gráfico 7. Proceso de Planificación Estratégica	26
Gráfico 8. Fuentes y Técnicas de obtención de información	72
Gráfico 9. Capital de Trabajo	84
Gráfico 10. Liquidez Corriente	85
Gráfico 11. Prueba Acida.....	87
Gráfico 12. Análisis Horizontal: Estado de Situación Financiera.....	101
Gráfico 13. Análisis Horizontal: Estado de Resultados	104
Gráfico 14. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2015	106
Gráfico 15. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2016	106
Gráfico 16. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2015	107
Gráfico 17. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2016	107
Gráfico 18. Análisis Vertical: Estado de Resultados Integrales año 2015.....	110
Gráfico 19. Análisis Vertical: Estado de Resultados Integrales año 2016.....	110
Gráfico 20. Matriz de seguimiento en ventas.....	113
Gráfico 21. Matriz de seguimiento para los presupuestos	114
Gráfico 22. Matriz de seguimiento de Clientes Satisfechos.....	114
Gráfico 23. Matriz de seguimiento en Retención de Clientes.....	115
Gráfico 24. Matriz de seguimiento: Posición en el mercado	115
Gráfico 25. Matriz de seguimiento: Tiempo Ingreso de Compras y Ventas.....	116
Gráfico 26. Matriz de seguimiento: Calidad del Vehículo.....	116
Gráfico 27. Matriz de Seguimiento: Capacitación al Personal	117
Gráfico 28. Matriz de Seguimiento: Canales de Comunicación	117

Gráfico 29. Matriz de Seguimiento: Incentivos al Personal.....	118
Gráfico 30. Balanced Scorecard.....	119

INTRODUCCIÓN

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

El presente trabajo se encuentra estructurado por los siguientes capítulos:

En el **Capítulo I** contiene, planteamiento del problema, dentro del cual está la contextualización, análisis crítico, pronóstico, formulación del problema, interrogantes, delimitación del objeto de estudio; así como la justificación y los objetivos.

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

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

En el **Capítulo IV**, se encuentra el análisis e interpretación de resultados recolectados en la investigación de campo, se redactan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

El **Capítulo V**, se detalla los datos informativos, antecedentes de la propuesta, la justificación, los objetivos, análisis de factibilidad, fundamentación, metodología, administración, previsión y evaluación, bibliografía y anexos

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Tema de investigación

“La Planificación Financiera y la Liquidez de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato”

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Contextualización

Macro – Contextualización

La venta de autos usados en el Ecuador durante años ha marcado historia en la economía del país debido a los ingresos que genera en todas las actividades tanto directas como indirectas que involucra, algunos de los rubros que forman parte de esta industria son las llantas y repuestos, además el impacto que ha tenido tras años en la generación de empleo desde el ensamblaje hasta la distribución y venta, mostrando así ser un país competitivo, este tipo de casas comercializadoras han ido creciendo poco a poco con un solo objetivo llegar a cada uno de los clientes satisfaciendo las necesidades de cada uno ellos y ampliando su mercado.

Diario El Comercio en su artículo “Los autos usados dinamizan la economía del país” en el cual recalca que los vehículos son una herramienta útil e indispensable para cada una de las personas, debido a que los utilizan en su mayoría para actividades de comercio, como el transporte de mercadería, distintos servicios entre otras que ayudan al desarrollo de la sociedad. Además mencionó que el sector se ha convertido en el eje principal de las actividades económicas del país, pero debido a distintas medidas que el gobierno ha tomado en años anteriores como la reducción al cupo de importaciones de autos nuevos, el incremento de los aranceles, han sido factores que han conllevado que los costos se eleven.(El Comercio, 2015)

Las personas debido a la situación económica que atraviesa el país busca otras formas de obtener un vehículo por lo tanto los autos usados es la alternativa, por ello las concesionarias manejan en su stock cierta cantidad de vehículos de segunda mano, además es importante tomar en cuenta las políticas con las que se manejan, una de las principales es la alternativa de financiamiento con la que se manejan, de esta manera ayudan a los futuros clientes facilitándoles el proceso al momento de adquirir el vehículo.(El Comercio, 2016)

Debido a las distintas restricciones que se han impuesto, la venta de vehículos se ha visto afectado como lo manifiesta (Araujo, 2016) en su artículo “Precios de los vehículos con tendencia a la baja” en el cual menciona que: “La contracción de la demanda de vehículos, sumando a un mayor número de oferentes y el retiro de salvaguardas en partes de automóviles de ensamblaje de local, hacen prever que los precios de los vehículos tenderán a bajar este año”.

La comercialización de vehículos usados ha sido una fuente de ingresos para estas casas comercializadoras, viéndose en la necesidad de buscar maneras de mejorar en todos los aspectos, pero el problema radica en el alto nivel de cartera vencida, la falta de liquidez lo que conlleva al endeudamiento con instituciones financieras, debido a la falta de una planificación financiera para la toma de decisiones, la manera en que las empresas se manejen internamente es indispensable para alcanzar los objetivos planteados y puedan crecer tanto en el campo económico como financiero.

Una planificación financiera bien definida ayuda a que las empresas puedan cumplir en su totalidad con sus objetivos planteados y a tener claro el movimiento que realiza y realizará la empresa, esto será posible con la ayuda de cada uno de los departamentos que procese y desarrolle información confiable que a la final ayude a la toma de decisiones.

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) el sector automotriz se ha caracterizado hace varios años por el crecimiento en ventas que mostraba sin embargo debido a las nuevas leyes implantadas se ha visto afectado en los últimos años, por ello la mayoría de las empresas se han visto en la necesidad de buscar alternativas para evitar que caer en una crisis financiera.

Evolución de ventas de vehículos 2014-2016

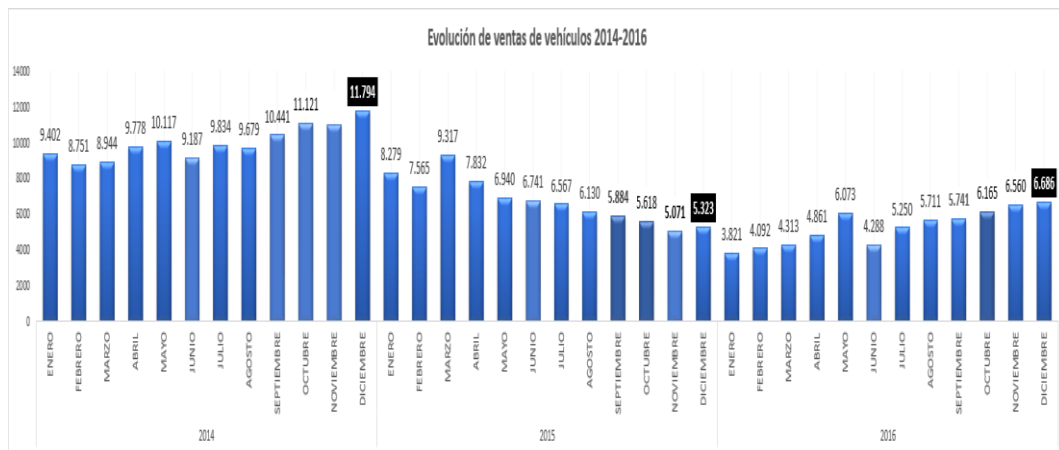


Gráfico 1. Evolución de venta de vehículos 2014-2016

Fuente: (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

Elaborado por: (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

Como se puede observar en el gráfico en el año 2014 el auge de la venta de vehículos fue alto en comparación con los años 2015 y 2016 que fueron disminuyendo mes a mes, en el año 2016 debido a las diversas restricciones se puede observar que la venta de vehículos disminuía, pero en el último trimestre del año octubre – diciembre el panorama fue diferente las ventas crecieron considerablemente dando un total de 19411 unidades vendidas en este año en comparación con el año anterior que se vendieron 16012 unidades. Pero realizando una comparación de todos los meses en el año 2015 las ventas anuales fueron de 81309 unidades y en el año 2016 las ventas fueron de 63554 vehículos dando una reducción del 21,8%.

Para el año 2017 se busca la estabilidad en el sector automotriz, con la eliminación de los cupos de importación, oportunidad para que las empresas busquen mayor

eficiencia, las ventas de vehículos a nivel nacional hasta finales del mes de agosto registraron una reducción del 35% equivalente a 29900 unidades, por otro lado en cuanto se refiere a vínculos pesados durante el primer semestre del 2016 las importaciones se registraron con una reducción del 66.9% en relación al año 2014. La venta de vehículos en sus años de auge llego a obtener USD 1300 millones de contribuciones por año para la balanza fiscal, en la actualidad las ventas han disminuido por distintos factores que atraviesa el sector automotor y se calcula que la contribución al año será de USD 700 millones al año.(Asociacion de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016)

Según (El Comercio, 2016)en su artículo “El negocio de usados están en auge” menciona que la venta de vehículos usados es participe de la economía del país, el periodo de bonanza comprende desde el año 2003 hasta el año 2011 registrando casi 140 unidades vendidas en todo el país, hoy en día debido a la compleja situación que el país está atravesando en la actualidad existen menos carros nuevos lo cual ayuda que las casas comercializadoras de vehículos usados sean la opción de los compradores, por ello se han visto en la necesidad de atraer clientes ofreciendo líneas de crédito, recibiendo por parte pago otro vehículo y estableciendo políticas internas que ayuden al desenvolvimiento económico de las empresas.

Meso - Contextualización

La oferta de autos usados en la ciudad de Ambato año tras año ha ido incrementando, mientras que la demanda ha disminuido debido a la crisis económica que atraviesa el país, desde tempranas horas de la mañana del día lunes varias personas llegan con sus vehículos a la parroquia Picaihua donde se desarrolla la feria de autos usados, algunos vendedores llegan por primera vez y otros por varias semanas llegan a ofertar sus vehículos sin tener respuesta a causa de la crisis.(La Hora, 2016)

Los operativos de control en la feria de carros en la ciudad de Ambato que cuenta con alrededor de 2000 comerciantes se han incrementado, el propósito principal es que cada comerciante cuente con la documentación en regla para evitar la venta de autos robados o alterados además se busca formalizar la entrega de facturas, buscando que esta actividad comercial sea segura tanto para compradores como vendedores, esto se encuentra a cargo de la Policía Nacional, Servicio de Rentas Internas, Consejo Municipal de Seguridad Ciudadana (Comseca), Dirección de Tránsito y Transporte y Movilidad, la Empresa de Gestión Integral de Desechos Sólidos y otras entidades que buscan evitar posibles estafas, Diego Bautista comerciante quiteño manifestó que los controles son positivos para que la feria ambateña sea la más segura del país. La feria es una vitrina en donde se exhiben alrededor de 4000 autos de todas las marcas, modelos y colores los días lunes y martes donde alrededor de 8000 personas de todo el país arriban para adquirir un auto, a causa de la crisis económica que atraviesa el país las ventas disminuyeron en un 40% antes se vendían 500 autos semanales ahora solo 300.(El Comercio, 2016)

La provincia de Tungurahua es considerada una zona altamente comercial en todas las áreas, caracterizada por la creación de pequeñas y medianas empresas, en su actualidad cuenta con alrededor de 27 patios dedicados a la comercialización de autos usados, funcionando como intermediarios o comisionistas, a continuación se muestra los contribuyentes dedicados a la compra - venta de vehículos usados inscritos en el Servicio de Rentas Internas con su correspondiente RUC:

Tabla 1. Contribuyentes inscritos en el Servicio de Rentas Internas con su correspondiente RUC

	NUMERO DE RUC	RAZON SOCIAL	TIPO
1	0502235666001	ALBAN LUCERO FRANCISCO JOSE	P. NATURAL
2	0501284681001	ARMAS JIMENES GEOVANY RUPETRO	P. NATURAL
3	0911292530001	MEJIA HERNANDEZ SILVIA BEATIZ	P. NATURAL
4	180193463001	PEREZ NUÑEZ SEGUNDO ANGEL	P. NATURAL
5	1800256461001	PEREZ BONILLA JOSE ANTONIO	P. NATURAL
6	1801745439001	PEREZ PEREZ SEGUNDO MANUEL	P. NATURAL
7	1800911693001	TONATO SIGCHA LUIS ENRIQUE	P. NATURAL
8	1802326858001	TORO PEREZ RAFAEL FERNANDO	P. NATURAL
9	1802708162001	DOMINGEZ SILV GERMAN ALONSO	P. NATURAL
10	1712407731001	GOMEZ ATIENCIA SILVANA LORENA	P. NATURAL
11	1800833095001	LARREA TORRES CARLOS ENRIQUE PATRICIO	P. NATURAL
12	1801805084001	LUCERO GOMEZ JOHN JAVIR TARQUINO	P. NATURAL
13	1704422433001	SALAZAR ROBALINO WILLIAM FREDDY	P. NATURAL
14	1801100023001	VELASCO FREIRE RAUL EDUARDO	P. NATURAL
15	1802077253001	ZEA VELASCO FERNANDO PAUL	P. NATURAL
16	1891737013001	AUTO WASI AUWATO CIA.LTDA	SOCIEDADES
17	1891726046001	AUTOJAPON AUTOJAP CIA. LTDA	SOCIEDADES
18	1890152887001	AUTOMOTORES CARLO PALACIOS E HIYOS CIA LTDA	SOCIEDADES
19	1891750583001	AUTOMOTORES PEREZ VACA CIA LTDA	SOCIEDADES
20	1891711065001	AUTOMOTARES Y VEHICULOS VILLENIA CIA. LTDA	SOCIEDADES

21	1891747744001	AUTOPOLO S.D. H	SOCIEDADES
		AUTOS .COM AUTOMOTORES	
22	1891736092001	PALACIOS CIA LTDA	SOCIEDADES
23	0992451831001	CENTROAUTOS S.A	SOCIEDADES
24	1890043816001	COPAUTO S.A	SOCIEDADES
25	1891734065001	DOXCAR AMBAUTOS S.A	SOCIEDADES
26	1891728839001	FAAUTOS S.A	SOCIEDADES

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2016)

Elaborado por: Nelly Toapanta

Durante años la venta de vehículos se ha convertido en un negocio rentable sin embargo con las nuevas leyes y restricciones el sector automotriz se ha visto afectado, otro factor importante que influye es el escenario económico por el cual está atravesando el país, lo que ha generado que varias empresas en la Provincia de Tungurahua tengan que cerrarse. A continuación se muestra los establecimientos que existen en cada una de las provincias:

Establecimientos por Provincia

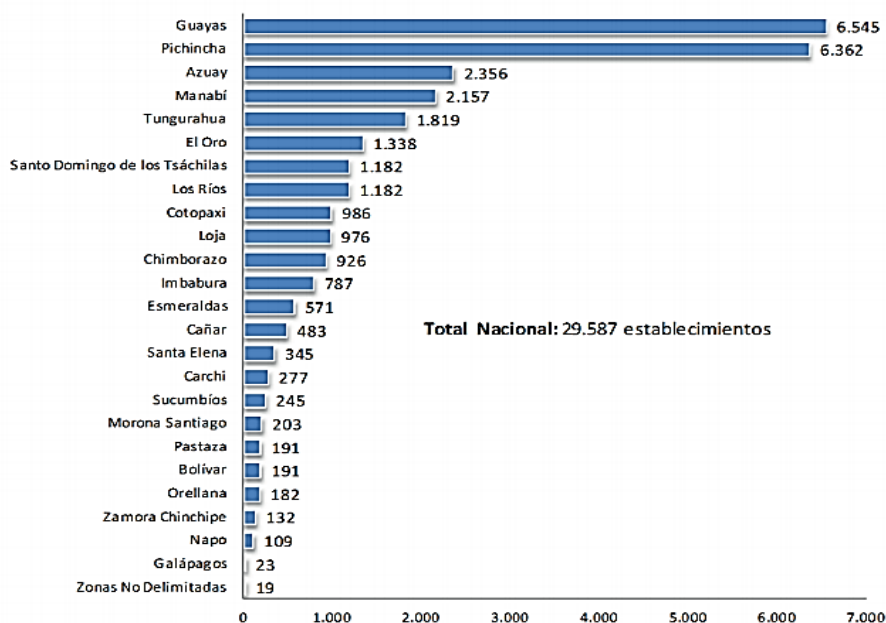


Gráfico 2. Establecimientos por Provincias

Fuente: Censo Nacional Económico 2010, INEC

Realizado por: Dirección de Estadísticas Económicas, INEC

Mediante el presente gráfico podemos observar que de acuerdo al Censo Nacional Económico 2010 existen 29.068 establecimientos económicos dedicados a actividades de comercio automotriz en todo el país, el mayor número de establecimientos se encuentra en Guayas (27%) seguidamente se encuentra Pichincha (17%), Azuay (8.1%), Manabí (7.5 %), y Tungurahua representando (4.5%).

Las empresas buscan cumplir con todos sus objetivos propuestos, por ello cabe recalcar que la Planificación Financiera es parte fundamental de una organización la cual ayuda al cumplimiento de metas toma de decisiones a corto y largo plazo, además les ayuda a medir su eficiencia ante situaciones cambiantes que suceden en el entorno. Sin embargo existen muy pocas empresas que planifican, lo que genera grandes problemas como la inestabilidad empresarial, desempleo y hasta en casos extremos cierre y quiebra de empresas.

Micro – Contextualización

La Empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. se constituyó un cinco de diciembre de 2011 en la ciudad de Ambato Provincia de Tungurahua, siendo el objeto social de la compañía la compra y venta de vehículos usados, la importación, exportación y comercialización de vehículos nuevos y usados, partes y repuestos.

La empresa está sujeta a todos los reglamentos establecidos para la constitución y funcionamiento de la misma, además se encuentra controlada por La Unidad De Análisis Financiero (UAF) el cual es el órgano operativo del Consejo Nacional Contra el Lavado de Activos que tiene como misión liderar la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento de terrorismo, mediante la implantación de políticas y generando reportes de análisis financieros confiables.

Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. es una empresa que ha ido creciendo, generando nuevas fuentes de empleo y contribuyendo al desarrollo de la economía ecuatoriana, uno de los grandes problemas de la Compañía ha sido la deficiente Planificación

Financiera que ha sobrellevado año tras año, lo cual ha generado que no se tome decisiones acertadas y no se cumplan con los objetivos estratégicos que la empresa se plantea a corto o largo plazo, lo cual impide tener un grado de liquidez suficiente el que permita hacer frente a todas sus obligaciones y a su vez incrementando el apalancamiento financiero. A pesar de mantener una estabilidad económica se evidencia claramente la inadecuada planificación financiera que ha llevado, lo que ha provocado que existan falencias mismas que han sido de preocupación de la administración al no contar con las herramientas necesarias que sirvan de guía para tomar decisiones que permitan a la empresa tener claro su situación económica en un futuro.

1.2.2 Análisis Crítico

1.2.2.1 Árbol de problemas

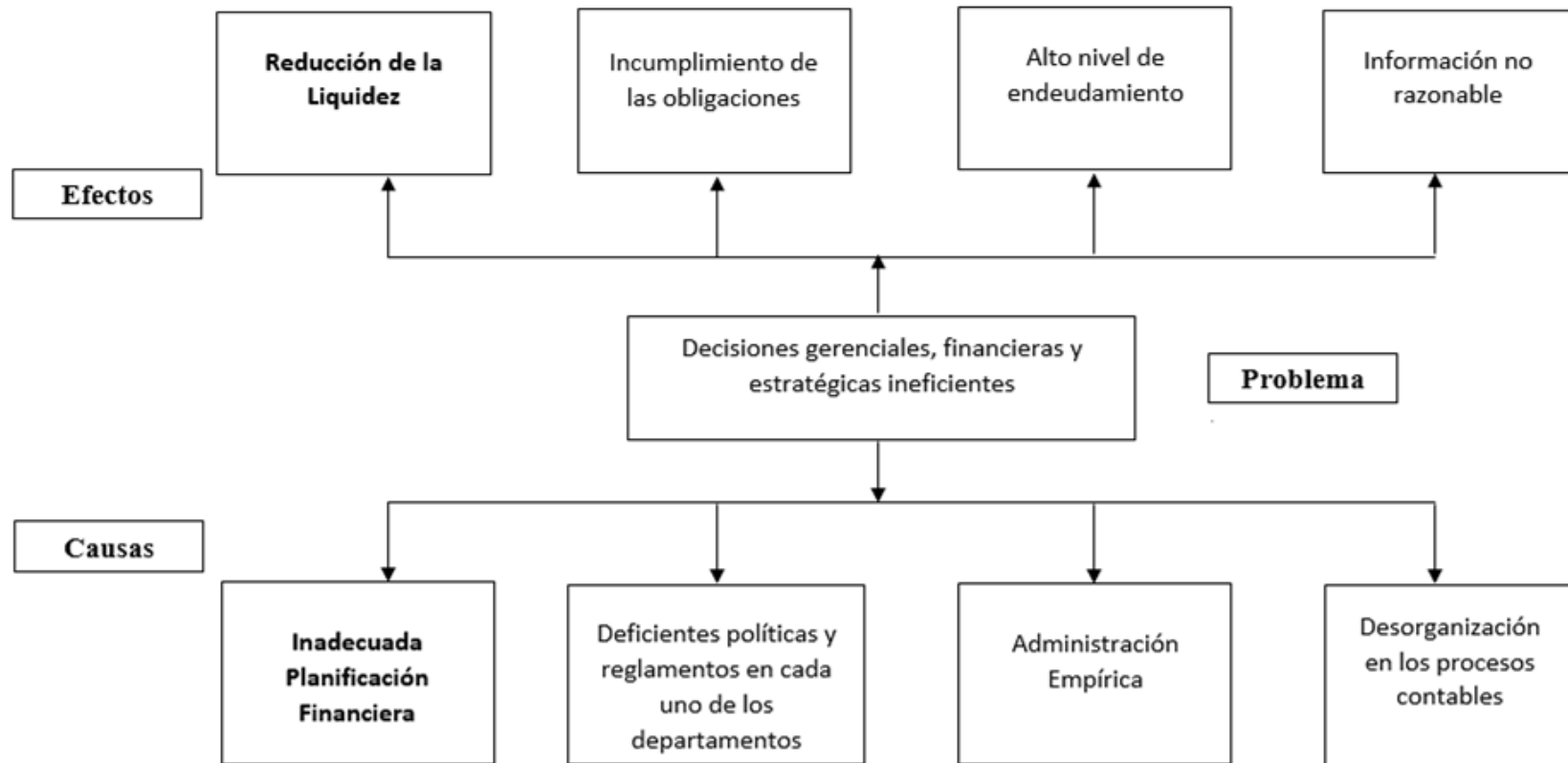


Gráfico 3. Árbol de Problemas

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

1.2.2 Formulación del Problema y Análisis Crítico

En la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. se registra una deficiente Planificación Financiera debido a decisiones gerenciales, financieras y estratégicas ineficientes, a consecuencia de ello el manejo de sus recursos financieros no es el adecuado, por ende no existe un control eficiente del efectivo ni cuentan con presupuestos que ayuden a mejorar la circulación del efectivo con mayor eficacia. La Planificación Financiera es una técnica importante en las empresas ayuda a coordinar y controlar las distintas actividades que se generan además de contribuir en el desarrollo económico de la empresa.

La pregunta de investigación surge bajo los siguientes aspectos:

En la ciudad de Ambato se han establecido gran cantidad de empresas dedicadas a la comercialización de vehículos usados, las mismas que a su vez por una inadecuada planificación financiera han tenido que sobrellevar grandes problemas como la reducción de la liquidez, como lo vamos analizar en el presente trabajo en la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. uno de los inconvenientes ha sido sobrellevar la falta de liquidez lo que ha conllevado al apalancamiento financiero.

Otro de los inconvenientes que tiene la empresa es las deficientes políticas y reglamentos en los departamentos que ocasionan el incumplimiento de las obligaciones en los mismos, lo que impide que se cumplan con todos los objetivos planteados y por lo tanto se retrase cualquier actividad en cada uno de estos.

La empresa al contar con una administración empírica provoca toma de decisiones inoportunas, las mismas que pueden generar incremento en su nivel de endeudamiento con instituciones financieras, o a su vez este incurriendo en gastos innecesarios conllevando a una inestabilidad financiera y por último las líneas de financiamiento se cierran.

La desorganización en los procesos contables provoca que la información no sea razonable, y la toma de decisiones sea al azar, al no contar con datos reales las decisiones que se toma no serán las adecuadas lo que provocará que la empresa a futuro no cuente con lo esperado y aumente la ineficiencia en los procesos.

1.2.3 Delimitación del Problema

Campo: Contabilidad y Auditoría

Área: Gestión Financiera

Aspecto: Planificación Financiera y Liquidez

Temporal: Octubre 2016 – Febrero 2017

Espacial: Empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. ubicada en la Provincia de Tungurahua ciudad de Ambato en la Av. Indoamérica y los Tres Juanes.

1.3 Justificación

La presente investigación se justifica debido a su valor tanto teórico como práctico porque se presta al análisis de las variables, por ello se manifiesta que las variables a tratar como la Planificación Financiera y la Liquidez, constituyen herramientas de vital importancia que servirá para la toma de decisiones acertadas, de tal manera la empresa pueda alcanzar sus objetivos tanto estratégicos, financieros y económicos.

El interés de éste trabajo está enmarcada a mejorar la toma de decisiones y disminuir el apalancamiento financiero, lo cual ayudará que la empresa pueda introducirse en nuevos nichos de mercado, optimizando el desarrollo de las operaciones en cada uno de los departamentos y el buen manejo de los recursos financieros, facilitando el logro de objetivos tanto a corto y largo plazo.

El propósito es mejorar su funcionamiento, evitando toma de decisiones empíricas, es de gran utilidad tanto para los propietarios como para todas las personas que conforman la compañía y porque no mencionar que influye en la economía nacional, pues esto ayudara a la empresa a mantener un nivel de liquidez de esta manera podrá respaldar todas sus necesidades y obligaciones.

Este análisis de caso es factible porque se cuenta con todos los recursos y tiempo necesario para llevarlo a cabo, y sobre todo se cuenta con la predisposición total por parte del gerente general de la empresa, que nos facilitara todo tipo de información para poder llevar a cabo la investigación.

Al finalizar la investigación será de gran utilidad no solo para la compañía en estudio, también será útil para las demás empresas porque se notarán los grandes cambios que surgirán al implantar un modelo de planificación estratégica, lo que ayuda a mejorar y cubrir con todas sus obligaciones y disminuir el apalancamiento financiero y finalmente las decisiones serán tomadas en base a datos.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Analizar la Planificación Financiera y la Liquidez de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato Provincia de Tungurahua para la toma de decisiones oportunas.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar las herramientas financieras que utiliza la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato para el mejoramiento de la Planificación Financiera.
- Evaluar la Liquidez de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. en relación años anteriores.
- Diseñar un modelo de Planificación Financiera en empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. para el buen cumplimiento de las obligaciones y toma de decisiones apropiadas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

Una vez realizada la investigación pertinente del problema que presenta la empresa Automotores Pérez Cía. Ltda. es de importancia ampliar la información del tema a investigar a través de distintos artículos científicos, revistas y demás trabajos investigativos que se encuentran relacionados con las variables a tratarse por ello se han tomado como referencia los trabajos que a continuación se detallan.

Una investigación realizada por (Correa, Ramírez, & Castaño, 2010) con el tema: La Importancia de la Planificación Financiera en la Elaboración de los Planes de Negocio y su Impacto en el Desarrollo Empresarial. El objetivo de estudio fue “Identificar la importancia estratégica de la planeación financiera y su incidencia en la construcción del denominado estudio financiero o plan financiero que hace parte del plan de negocio”(pág. 180). Al finalizar los autores concluyeron que:

(...) La Planeación Financiera constituye una herramienta de gestión empresarial sumamente importante que permite visualizar el proyecto de creación de empresa de forma global en términos financieros, por lo que las estrategias y planes operativos pueden ser cuantificados y proyectados a futuro. (pág. 194)

Jimenez, Rojas, & Ospina , (2010) en su tema de investigación: La Planificación Financiera: Un modelo de Gestión en las MIPYMES. En la cual su principal objetivo es:

Describir las herramientas que se utilizan en la planeación financiera, se sabe que la falta de planeación económica y financiera ocasiona bajo crecimiento empresarial, los indicadores son fundamentales para maximizar la competitividad, para establecer capacidades diferenciadoras, a partir de la construcción de un sólido

planteamiento estratégico que conlleve al acceso a nuevos recursos.(pág. 137)

A la conclusión que llegan los autores es que:

La planeación financiera como modelo de gestión en las Mipymes, busca estudiar el pasado para decidir el futuro, la contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario para las Mipymes interpretar y analizar la información, una gestión empresarial sin indicadores de control, es como conducir a ciegas, es volar un avión sin instrumentos lo ideal es contar con información útil que sirva para tomar decisiones.(pág. 148)

Un estudio realizado por (Córdova, 2009) en 39 empresas Pyme Exportadoras de Antioquia con el tema: Planificación Financiera en las pyme exportadoras Caso de Antioquia, Colombia. En el cual se expone como objetivo central “determinar como las pyme Exportadoras de Antioquia, Colombia, han estructurado los procesos de planeación y gestión financiera, dada la importancia de éstos para proporcionar bases sólidas al crecimiento empresarial ”(pág. 50). Al culminar con la investigación el autor concluye que :

Se observaron falencias en la estructuración de los procesos integrados de planeación estratégica y proyecciones financieras de mediano y largo plazo, en especial de la evaluación financiera de proyectos, la integración de los presupuestos de inversión, financiación y pagos de dividendos. Tal situación puede dificultarse a las pyme los siguientes procesos: determinar los presupuestos de inversión a varios años; la manera como se financiarán; la capacidad de cumplir con los compromisos financieros en el mismo horizonte; la necesidad de realizar ajustes estratégicos y organizacionales; la sensibilización de las proyecciones acordes con el análisis del riesgo que las enmarca.(pág. 70)

De igual forma en la investigación elaborada por (Castro & Morales, 2014) con su tema: “Planeación Financiera” en donde menciona que “La planeación financiera

define el rumbo que tiene que seguir una empresa para alcanzar sus objetivos estratégicos, tiene como propósito mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como las fuentes de financiamiento, (...)” en dicho trabajo además se destaca como objetivo principal que el estudiante “Conocerá la importancia de la planeación empresarial y su relación con la planeación financiera” (pág. 1)

Después de haber analizado cada una de las conclusiones anteriormente mencionadas se puede decir que la Planeación Financiera es una herramienta indispensable en cada una de las empresas, ayuda a proyectar los planes a futuro basándose en el pasado, con la utilización de herramientas como el Balance General, Estado de Resultados, Flujo de Efectivo, Evolución del Patrimonio y los Indicadores Financieros, que sirven para interpretar y analizar la información y se tome decisiones acertadas que ayuden a la empresa a proyectarse tanto a corto y largo plazo, además de mejorar la capacidad de cumplir con sus compromisos financieros y conocer cuáles son los puntos débiles en los que la empresa debe prestar atención y buscar nuevos métodos o estrategias que busquen pulir las falencias e impulsen su crecimiento empresarial.

Tomando como referencia el trabajo de investigación de (Osorio, 2011) con el tema “Riesgo de fondeo, riesgo de liquidez y relación de solvencia en un modelo de espirales de liquidez ” donde el objetivo es precisamente contribuir al entendimiento de la mecánica del riesgo de liquidez, mostrando en particular la posibilidad de que este surja como consecuencia del riesgo de fondeo” en donde concluye que:

Este trabajo ha presentado la posibilidad de que el riesgo de fondeo que enfrentan los bancos genere, por intermedio del mercado de activos negociables, riesgos de liquidez. La interacción entre estos riesgos tiene la capacidad de generar espirales de liquidez, con la consecuente liquidación de entidades bancarias y de pérdidas de recursos para los depositantes. (pág. 57)

La liquidez factor importante que representa la agilidad con la cual los activos pueden ser convertidos en efectivo sin perder su valor, además permite medir el riesgo que una empresa puede permanecer solvente en situaciones de crisis, si no hay liquidez las empresas no pueden cumplir con sus obligaciones a corto y buscan otras medidas para tener dinero como lo es el apalancamiento financiero.

2.2 Fundamentación científico- técnica

2.2.1 Categorías Fundamentales

2.2.1.1 Superordinación Conceptual

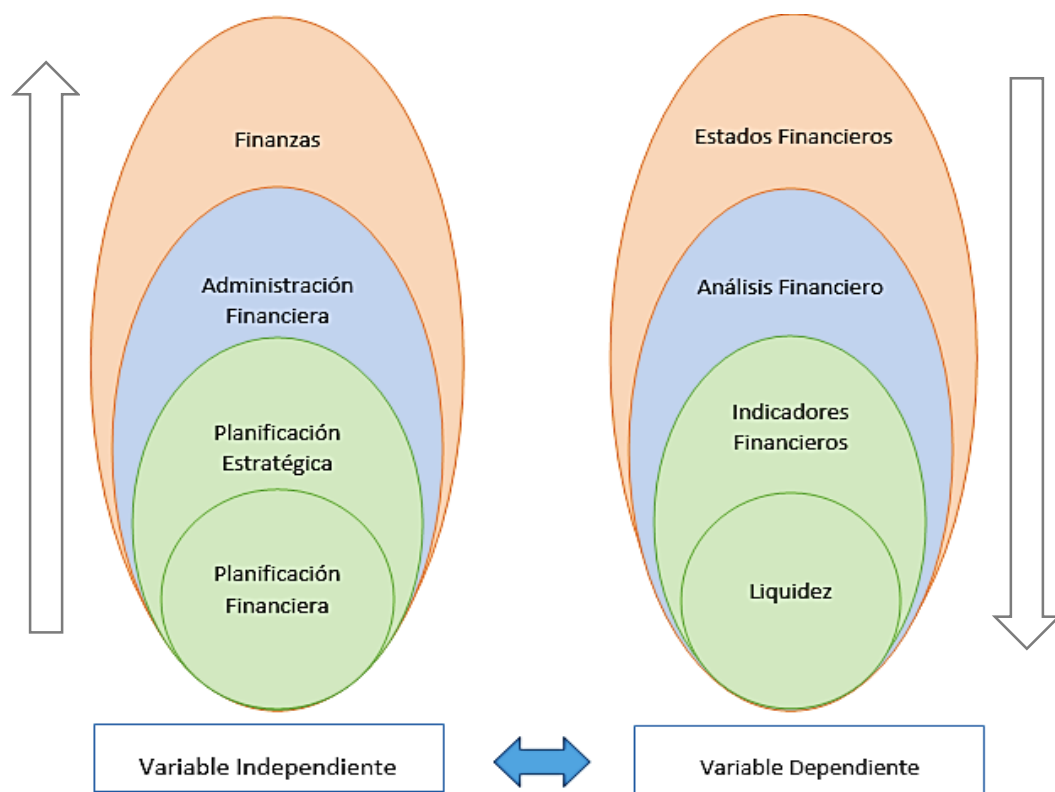


Gráfico 4. Superordinación Conceptual

Fuente: Consulta Bibliográfica

Elaborado por: Nelly Toapanta

2.2.1.2 Subordinación Conceptual: Variable Independiente

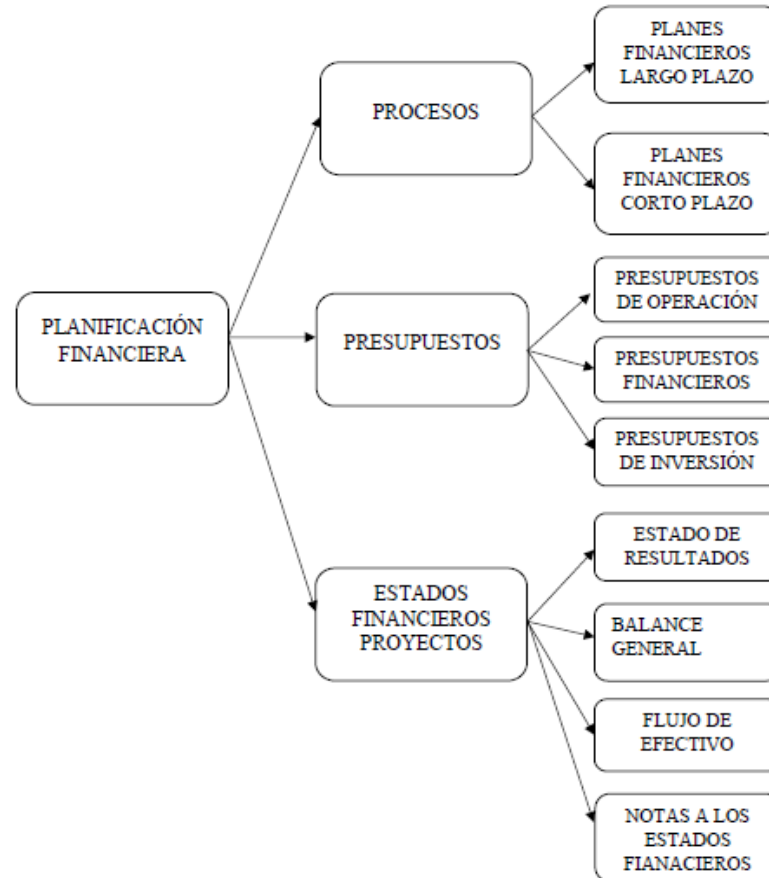


Gráfico 5. Subordinación Conceptual: Variable Independiente

Fuente: Consulta Bibliográfica

Elaborado por: Nelly Toapanta

2.2.1.3 Subordinación Conceptual: Variable Dependiente

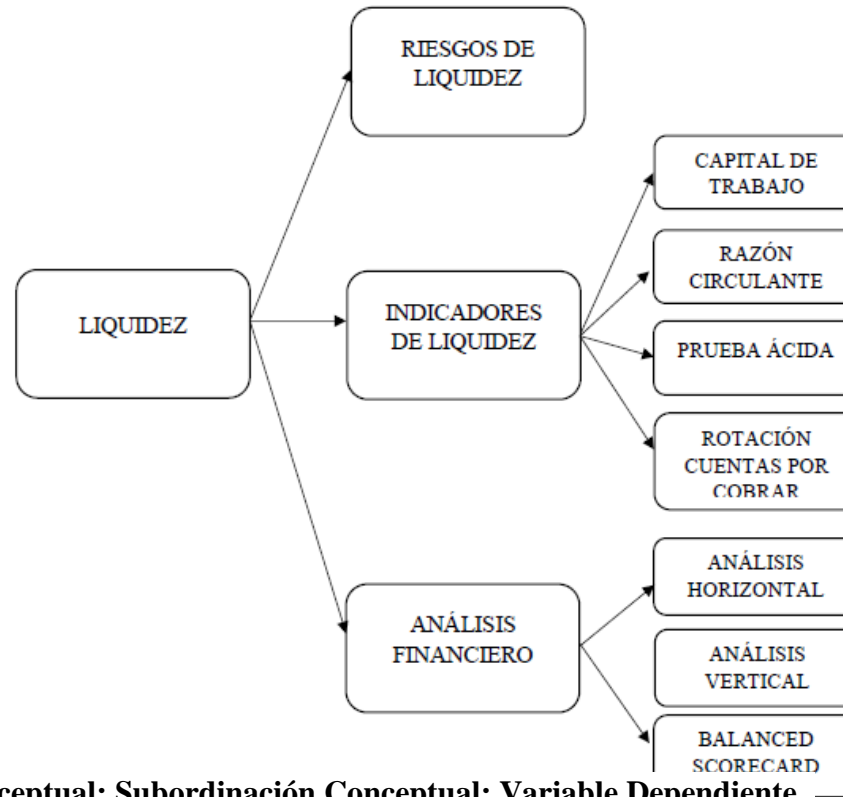


Gráfico 6. Subordinación Conceptual: Subordinación Conceptual: Variable Dependiente

Fuente: Consulta Bibliográfica

Elaborado por: Nelly Toapanta

2.2.1 Categorías Fundamentales de la variable independiente: Planificación Financiera

2.2.1.1 Finanzas

Las finanzas desde sus inicios formo parte de la vida cotidiana de las personas porque empezaron a realizar actividades de intercambio de recursos necesarios para subsistir, creándose de esta manera mercados, empresas generando el apalancamiento financiero para poder subsistir o a su vez buscaban en donde podían invertir su dinero, hoy en día para las empresas las finanzas es una herramienta indispensable debido a que se incluyen todos los movimientos tanto económicos como financieros, de esta manera se pueden tomar decisiones acertadas y se verán reflejadas en los estados financieros.

Según (Ochoa , Administración Financiera, 2009) menciona que “Las Finanzas es la rama de la Economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros, y con la administración de los mismos”(pág. 2)

Activo real activo intangible que son utilizados para crear recursos y de esta manera generan cambios en la situación financiera dentro de estos tenemos maquinas, edificios, terrenos entre otro. **Activo financiero** son cuentas o documentos que posee la empresa a cobrar en un futuro.(pág. 2)

Según (Besley & Brigham, 2009):

En términos simples las finanzas conciernen a las decisiones que se toman en relación con el dinero, o con más exactitud con los flujos de efectivo. Las decisiones financieras tienen que ver con cómo se recauda el dinero en efectivo y como lo usan los gobiernos, las empresas y los individuos(pág. 4).

Las finanzas representan un grado importante dentro de las organizaciones debido a que se encuentran inmersas en todos los ámbitos como las inversiones, instituciones financieras, servicios financieros y la administración financiera.

Por otra parte la función de las finanzas es extender el valor de las empresas y esto depende del equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad de la misma además se toma decisiones en cuando a los activos y como se encuentra estructurado el financiamiento como podemos observar en el siguiente grafico nos muestra la función financiera:

La función Financiera: maximizar el valor presente de la empresa

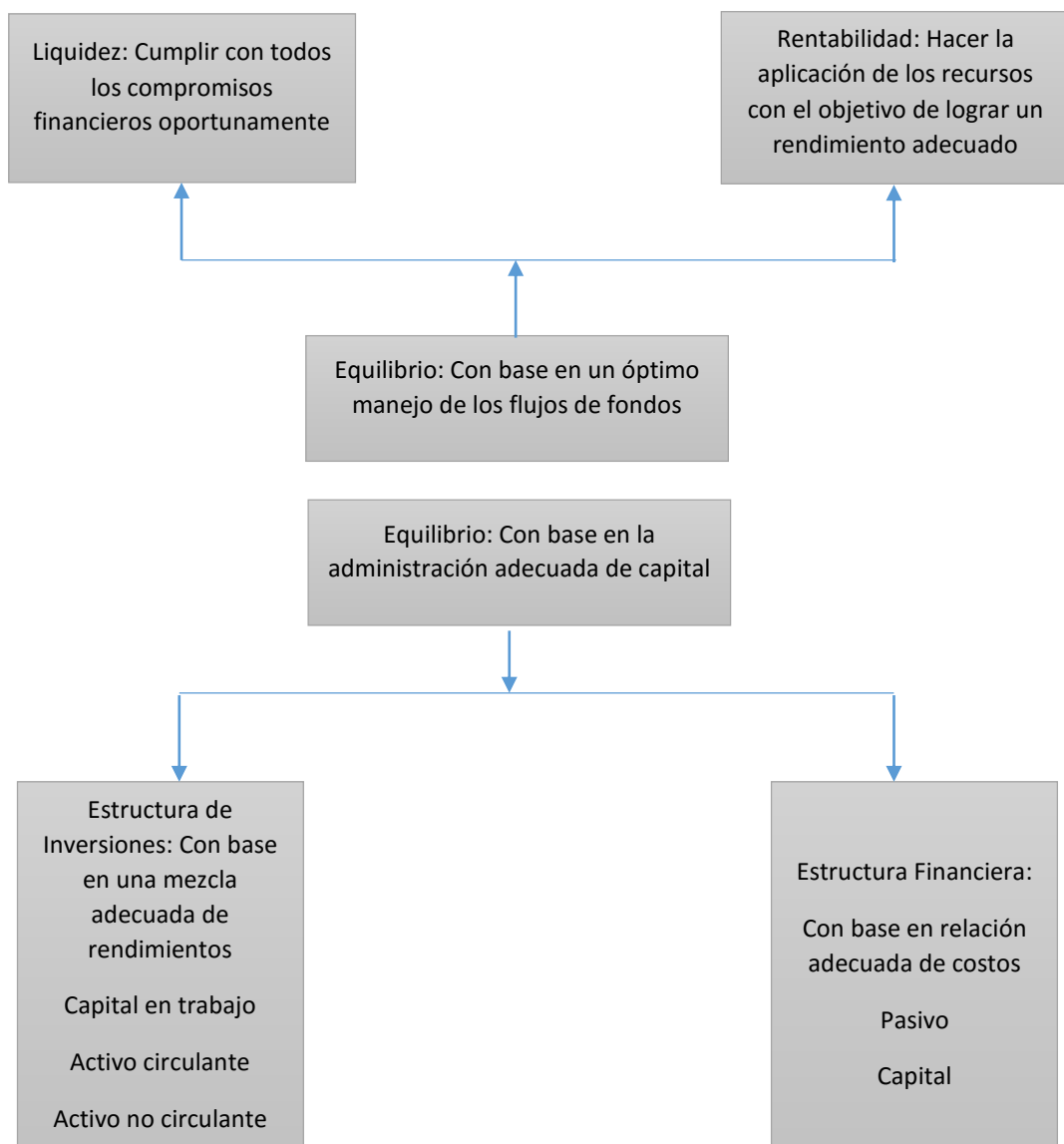


Gráfico 7. La Función Financiera: Maximizar el valor presente de la empresa.

Fuente:(Ochoa , Administración Financiera, 2009, pág. 7)

Elaborado por: Guadalupe Ochoa

2.2.1.2 Administración Financiera

En términos de (Besley & Brigham, 2009) puntualiza lo siguiente:

La administración financiera se enfoca en las decisiones que las empresas toman respecto a sus flujos de efectivo. En consecuencia la administración financiera es importante en cualquier tipo de empresas, sean públicas o privadas, que manejan servicios financieros o fabriquen productos. El tipo de tareas que abarca la gama de la administración financiera va desde tomar decisiones, como ampliar la plata, hasta elegir qué tipo de títulos emitir para financiar tales ampliaciones.(págs. 5-6)

Otra definición de Administración Financiera según (Ochoa , 2009) es:

La administración financiera de las empresas estudia tres aspectos: 1) la inversión en activos reales (inmuebles, equipos, inventarios, etcétera); la inversión en activos financieros (cuentas y documentos por cobrar), y las inversiones de excedentes temporales de efectivo; 2) la obtención de fondos necesarios para las inversiones en activos, y 3) las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y el reparto de dividendos.(pág. 5)

Además (Van Horne & Wachowicz, 2002) señala que:

La administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en mente. Entonces, la función de los administradores financieros en lo tocante a la toma de decisiones se puede dividir en tres áreas principales: las decisiones de inversión, las de financiamiento y las de administración de los recursos.(pág. 2)

En la actualidad dentro de una empresa lo más importante son los recursos financieros de esta manera se busca que los recursos monetarios sean suficientes para poder llevar acabo las operaciones, debido a la evolución que se ha tenido a nivel mundial las empresas se han visto afectada por la competencia, por la implementación de nueva tecnología por ello cabe mencionar que el objetivo primordial de la administración financiera consiste en planificar los recursos económicos y de esta manera se puede determinar cuáles son las fuentes de dinero

más convenientes a los que la organización puede optar y finalmente da una visión total de cómo se encuentra en lo que se refiere a rentabilidad, liquidez e inversiones.

2.2.1.3 Planificación Estratégica

Para (Álvarez, 2006) en su libro Manual de Planeación Estratégica define a la planificación estratégica como: “Es el proceso mental que realiza generalmente año con año el equipo Directivo para diseñar e implantar el plan estratégico que le permitirá enfrentara con éxito el cambio organizacional”(pág. 28)

(Levy, 2005)en su libro manifiesta que la Planeación Estratégica consiste en:

Anticipar el futuro para tomar en el presente las decisiones que permitan alcanzarlo con mayor eficiencia; define el rumbo y anticipa los impactos de los cambios que pueda presentar en el entorno, generando opciones para el mejor aprovechamiento de las oportunidades y minimización de los riesgos.(pág. 43)

Según (Ortega , 2008)

“Es un proceso que mantiene unido al equipo directivo para traducir la misión, visión y estrategia en resultados tangibles; asimismo, reduce los conflictos y fomenta la participación y el compromiso en todos los niveles de la organización con los esfuerzos requeridos para hacer realidad el futuro que desea”(pág. 27)

En términos de (Cuesta, 2012)“La planificación estratégica denominada en inglés strategic planning, account planning o simplemente planning surgió como una forma de interpretar y utilizar los datos obtenidos de una investigación social crear una plataforma estratégica más dinámica y conseguir campañas más eficaces” (pág. 35)

La planificación estratégica proceso en el cual se define estrategias organizacionales que ayuden a la empresa a lograr los objetivos y metas planteadas, siguiendo con la misma línea de pensamiento del autor menciona que existe un

proceso de planificación estratégica para las empresas la cual se muestra ilustrado en el siguiente gráfico:

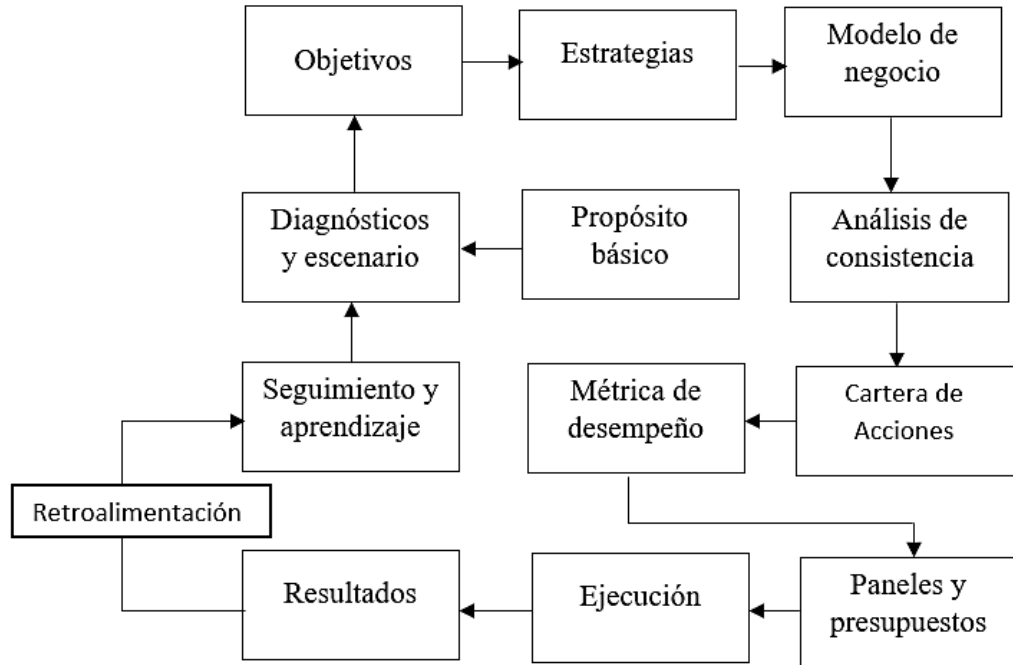


Gráfico 7. Proceso de Planificación Estratégica

Fuente: (Ortega , 2008, pág. 43)

La planificación estratégica es una herramienta que permite a una organización tener definidas sus estrategias tanto a corto como a largo plazo, las mismas que ayuden al cumplimiento de los objetivos, además de ayudar a mejorar cada uno de los procesos que componen la organización.

Además de ayudar internamente busca mantener el equilibrio de la organización de manera externa buscando nuevos enfoques o nuevos nichos de mercado forjando así la estabilidad y generando mayores índices de rentabilidad, por lo tanto dentro del proceso de la planificación financiera se encuentran incluido todos los que conforman una organización lo cual ayuda a involucrarse en todos los procesos de cambio que se generen y en un futuro se vean reflejados los resultados.

2.2.1.4 Planificación Financiera

Para el autor (Gitman & Zutter, Principios de Administración Financiera, 2012) en su libro Principios de Administración Financiera “La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordina y controlan las acciones de la empresa para logara los objetivos”(pág. 117).

En términos de (Ortega , 2008)

La planeación financiera es una técnica que reúne un 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.(pág. 192)

Según (Córdoba, 2007) “La planeación financiera es la proyección de las ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones”(pág. 37).

En base a los criterio emitidos por los autores antes mencionados mi opinión es que la planificación financiera dentro de una organización es instrumento primordial que ayuda a establecer metas, objetivos y mejorar cada uno de los procesos internos, además tiene como punto importante definir en donde y como se encuentra la empresa y hacia dónde quiere llegar, para ello utiliza varias herramientas como el presupuesto que es un factor clave el cual permite presupuestar las salidas o entradas que se van a generar y de esta manera tener mayor certeza en cuanto al movimiento tanto económico como financiero.

a. Objetivo de la Planificación Financiera

Según (Ortega , 2008) el principal objetivo de la planeación financiera “Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir de

manera anticipada las necesidades del dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera”(pág. 194).

En términos de (Emery, Finnerty, & Stowe, 2000) “El objetivo del proceso de planeación financiera es ayudar a maximizar el valor de compañía. A la luz de este objetivo, hay varios beneficios que una compañía espera obtener del proceso de planeación”(pág. 651).

La información tomada en base a los dos autores antes mencionados recalca que le objetivo principal de la planeación financiera es minimizar el riesgo que pueda tener la empresa en años futuros por ello es necesario establecer el uso adecuado de los recursos monetarios.

b. Beneficios de la planeación financiera

La planeación financiera pretende brindar ayuda a la organización por ello a continuación se manifiestan los beneficios de la planificación financiera que menciona (Emery, Finnerty, & Stowe, 2000)en su libro Fundamentos de la Administración Financiera:

- **Supuestos estandarizados:** en el proceso de planeación se puede manifestar algunas inconsistencias o diferencias con las suposiciones del gerente general, pero llegando a un acuerdo estos pueden ser estandarizados y comparar alternativas.
- **Orientación futura:** indica que los planes deben ser planteados hacia un futuro eliminando las ideas negativas que se puedan suscitar.
- **Objetividad:** Algunas decisiones pueden darse de acuerdo a emociones o la política.
- **Desarrollo de empleados:** el aporte de los empleados es importante dentro de la organización a más de tomar en cuenta la opinión de cada uno de ellos los hace partícipe de los planes planteados a futuro.
- **Requisitos de los prestadores:** se toma en cuenta el dinero que se ha pedido prestado se indica el uso del dinero, los intereses y todas las entradas y salidas que se van a generar en base a un préstamo.
- **Mejor evaluación del desempeño:** es necesario el análisis entre lo esperado y lo conseguido dentro de la planeación.
- **Preparación para contingencias:** las empresas deben estar preparadas para cualquier eventualidad que pueda surgir.(págs. 651-652)

c. Herramientas de la Planificación Financiera

Tomando como referencia a (Ortega , 2008) en su libro Planeación Financiera Estratégica señala que “El presupuesto es un proyecto detallado de los resultados de un programa oficial de operaciones y se basa en una eficiencia razonable. La finalidad y objetivo de los presupuestos se pueden identificar en el proceso administrativo: consideración del futuro, formulación de un plan detallado, definición de un control” (pág. 198).

Entre las ventajas de los presupuestos se pueden mencionar lo siguiente:

- Investigaciones, estudios y estadísticas cuidadosos
- Provecha características de la condición humana
- Permite relacionar las actividades de la empresa con la tendencia de los negocios
- Facilita la función financiera
- Permite verificar el curso de las operaciones de acuerdo con lo planeado
- Coordina todas las funciones de la empresa. (pág. 198)

d. Procesos

Según (Pérez, 2015) en la revista El Cotidiano con su tema “Reflexiones sobre el Presupuesto Base Cero y el Presupuesto basado en Resultados” menciona que “El presupuesto es un documento financiero en el que se refleja el conjunto de gastos que se pretenden realizar durante un periodo de tiempo determinado y el detalle de los ingresos que se prevé obtener para su financiamiento” (pág. 79).

En términos de (Gitman & Zutter, Principios de Administración Financiera, 2012) “El proceso de planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a la vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos”(pág. 117).

Para (Ortega , 2008) los procesos de planeación financiera “Comienza con la elaboración de planes financieros de largo plazo, los cuales dictan los parámetros generales reflejados en los planes y presupuestos de corto plazo. En términos

generales, son guías operacionales para alcanzar los objetivos de largo y corto plazo”(pág. 197).

Los autores antes mencionados manifiestan que el proceso de planificación financiera empieza con los planes financieros a largo plazo o estratégicos mismos que encaminan a la elaboración de planes a corto plazo u operativos, estos planes se encuentran vinculados directamente con las operaciones que realiza la empresa y representan una guía para cumplir con sus objetivos

d.1 Planes Financieros a largo plazo

Según (Gitman & Zutter, Principios de Administración Financiera, 2012)

Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integral que, junto con los planes de producción y marketing, conducen a la empresa hacia metas estratégicas. Estos planes a largo plazos incluyen los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos. Estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarían incluidos la conclusión de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocios; el pago o retiro de deudas pendientes; y cualquier adquisición planeada. Estos planes reciben el apoyo de una serie de presupuestos anuales.(pág. 118)

En términos de (Ortega , 2008)

Los planes financieros de largo plazo por lo general reflejan el afecto anticipado sobre las finanzas de la empresa a partir de la realización de acciones planeadas por la compañía. Tales planes tienden a abarcar periodos de dos a diez años más que nada a cinco años, los cuales se revisan a medida que se recibe información nueva. (pág. 98)

Según (Haime, 2009) “la planeación a largo plazo referida a posibles inversiones a realizar por la empresa, pero que no se ve a simple vista cuál de ellas es la más atractiva o si alguna conviene ser realizada”(pág. 231).

Los planes financieros a largo plazo o estratégicos abarcan de 2 a 10 años en los cuales se incluyen las actividades de comercialización, desarrollo de nuevos productos, actividades de investigación y desarrollo, fuentes de financiamiento, creación de nuevas líneas de productos, buscar nuevos nichos de mercado y las posibles inversiones que la empresa planea realizar, estos planes se encuentran basados en presupuestos anuales.

d.2 Planes Financieros a corto plazo

Según (Gitman & Zutter, Principios de Administración Financiera, 2012)

Los planes financieros a corto plazo especifican las acciones financieras a corto plazo y el efecto anticipado de esas acciones. La mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma. (pág. 118)

Para (Ortega , 2008)

Los planes financieros a corto plazo reflejan los resultados que se esperan a partir de las acciones programadas a una fecha próxima. La mayoría de ellos suelen abarcar periodos de uno o dos años. Entre sus principales elementos están la predicción de ventas y las formas de información operacional financiera. (pág. 98)

Según (Haime, 2009) “El corto plazo abarca todo aquello que pasara en el futuro cercano y, dada la variabilidad existente en la actualidad en el medio de negocios, es de difícil determinación” (pág. 149).

En mi opinión los planes financieros a corto plazo son planteados de uno a dos años, se encuentra conformado principalmente por el pronóstico de ventas y de información financiera y operativa y como resultados muestra los presupuestos más representativos en la empresa y los estados proyectados.

e. Presupuestos

En términos de (Ortega , 2008)

La palabra presupuesto se compone de dos raíces latina: pre, que significa antes de o delante de, y supuesto, que significa hecho, formado. Por lo tanto, presupuesto significa antes de lo hecho. En términos generales, la palabra presupuesto adoptada por la economía industrial es la técnica de planeación y predeterminación de cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios. (pág. 204)

Según (Córdoba, 2007)

El presupuesto es la estimación formal de los ingresos y egresos que abran de producirse durante un periodo dado, frecuentemente un año, tanto para un negocio particular como para el gobierno. El presupuesto se diferencia de los balances en que no refleja las transacciones realmente realizadas sino las que se supone ocurrirán a futuro.(pág. 105)

Según (Kaffury, 1993)

El presupuesto es plan expresado en términos cuantitativos, es decir, es una intención. Los términos cuantitativos pueden referirse a unidades de venta, unidades de producción, número de empleados, etc. Sin embargo, prácticamente todos estos términos heterogéneos pueden consolidarse bajo un denominador común, el dinero, lo cual le imprime al presupuesto un carácter financiero.(pág. 441)

Los presupuestos son herramientas indispensables dentro de una organización que ayuda a planificar todo lo que se va a gastar, invertir o ganar durante un periodo determinado, además de ayudar en el cumplimiento de los objetivos, con estos presupuestos la empresa puede pronosticar a futuro el movimiento general que va a tener la empresa dentro de un tiempo estimado.

e.1 Tipos de Presupuesto

e.1.1 Presupuesto de operación

Los presupuestos de operación tienen que ver con la parte central de la empresa del movimiento desde los ingresos hasta los gastos que se generen según (Córdoba, 2007) :

Son estimados que en forma directa en proceso tiene que ver con la parte neurálgica de la empresa, desde la producción misma hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio, son componentes de este rubro: presupuesto de ventas, presupuesto de producción, presupuesto de mano de obra, presupuesto gasto de fabricación, presupuesto gasto de venta, presupuesto gasto de administración.(pág. 107)

e.1.2 Presupuesto Financiero

Los presupuestos financieros comprenden en análisis de la inversión, de proyecciones de ingresos, gastos y la forma en que va a realizar su financiamiento según (Córdoba, 2007):

Consiste en fijar los estimados de inversión de venta, ingresos varios para elaborar al final un flujo de caja que mida el estado económico y real de la empresa, comprende: presupuesto de ingresos, presupuesto de egreso, flujo neto, caja final, caja inicial, caja mínima. (págs. 107-108)

e.1.3 Presupuesto de Inversión

Una de las actividades relevantes de una organización es la inversión porque busca calcular los gastos en los cuales incurrirán por interese además de los ingresos que se va a generar por una nueva inversión como (Córdoba, 2007) lo señala:

Comprende todo el cuadro de renovación en maquinaria y equipo que se ha depreciado por su uso constante y los medios intangibles orientados a proteger las inversiones realizadas, ya sea por altos costos o por razones que permitan asegurar el procesos productivo y

amplia cobertura de otros mercados, comprende: compra activo tangible, compra activo intangible. (pág. 108)

f. Estados Financieros Proforma o Projectados

En términos de (Moreno, 2003) “Estados financieros proforma son estados que contienen, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis con el fin de mostrar cual sería la situación financiera de los resultados de las operaciones si estos acontecieran”(pág. 103).

Según(Córdoba, Análisis Financiero, 2014)

Los estados financieros proyectados son estados financieros a una fecha o un periodo futuro, basados en cálculos estimados de transacciones que aún no se han realizado; son un estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto, es decir un estado proforma. Son estados contables que muestran cantidades alternativas, preparados con el fin de mostrar una propuesta o situación financiera futura probable. Por lo tanto los informes proyectados constituyen el puente necesario que vincula el pasado con el futuro.(pág. 109)

En el libro Planificación Financiera Estratégica de (Ortega , 2008) define:

Los estados proforma se proyectan en forma financiera. Es normal que los datos se pronostiquen con un año de anticipación. Los estados de ingresos proforma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance proforma muestra la posición financiera esperada; es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.(pág. 228)

Los Estados Financieros proforma son elaborados de forma hipotética con el fin de mostrar la situación de la empresa en un futuro y los resultados de las operaciones que se plantean mínimo para un año, para la elaboración de estos estados se toman varias herramientas con los presupuestos basados en estrategias, el estado de resultados muestra los ingresos y gastos que se pueden generar y el estado financiero indica la posición financiera que puede tener la empresa en un futuro.

f.1 Estado de Resultados Proforma

En el libro Planificación Financiera Estratégica de (Ortega , 2008) menciona que:

Consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual preside las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, los costos de operación y los gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas proyectadas. Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de estos renglones del año precedente. (pág. 228)

En términos de (Ochoa & Saldívar, 2012)

El estado de resultados es el primero que debe ser proyectado. Para ello se requiere información de las ventas y los gastos de operación, considerando la estructura inicial de activos fijos más las adquisiciones que se efectuarán en el futuro, menos las bajas por las ventas y derecho de los mismos. También es necesario conocer los gastos financieros que se derivan de los pasivos iniciales, más los nuevos financiamientos que se deriven de los pasivos iniciales, más los nuevos financiamientos que serán contratados en el futuro menos los que se habrán de amortizarse. (pág. 296)

Según (Gitman & Castro, 2010) “El método de porcentaje de ventas es un método simple para desarrollar un estado proforma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas”(pág. 114)

El estado de resultados proforma es el primero en ser realizado tomando como referencia a los autores antes mencionados se puede concluir que es la proyección de los ingresos y los gastos en los que incurrirá la empresa, en este estado es importante tomar en cuenta las ventas y los gastos de operación, para finalmente proyectar si obtendrá utilidad o pérdida.

f.2 Estado de Situación Financiera o Balance Proforma

Para (Ortega , 2008) en su libro Planeación Financiera Estratégica establece que:

Se dispone de varios métodos abreviados para elaborar el alcance general proforma. Quizá será el mejor método de cálculo de estimaciones y de uso más generalizado. Se estiman los valores de ciertas cuentas del balance general, en tanto que otros se acumulan. El método de cálculo- estimación es el que se utiliza para la elaboración del balance general proforma en el que se computan los valores de ciertas cuentas; y mientras otros se calculan, aquí se utiliza el financiamiento externo de la compañía como cifra de equilibrio.(pág. 228)

Según (Gitman & Castro, 2010)

Implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de las ventas. Un método mejor y más popular es el método crítico , por medio del cual se calcula los valores de ciertas cuentas del balance general, algunos porcentajes de ventas y otros por suposición de la administración, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o de ajuste. (pág. 117)

En términos de (Ochoa & Saldívar, 2012) “El balance general se prepara una vez que se tiene el estado de resultados y el saldo final de la cuenta de efectivo. Es necesario separar las cuentas según su relación con el estado de resultados” (pág. 296).

El Estado de Situación Financiera o Balance General proforma se lo elabora después de tener el estado de resultados, en el cual se muestra todos los recursos de los que dispone y las obligaciones a corto y largo plazo que debe cubrir en un tiempo determinado y sirve para confirmar que los estados anteriormente realizados hayan sido elaborados correctamente.

f.3 Estado de Flujo de Efectivo

Según (Ochoa & Saldívar, 2012) “Para la proyección de los estados financieros es recomendable preparar el flujo de efectivo, que no es otra cosa que determinar el saldo final que tendrá la cuenta de efectivo en el balance general proyectado. El flujo de efectivo se elabora a partir de información correspondiente del estado de resultados”(pág. 296).

Según (Zapata, 2011) “Informe contable principal que presenta en forma condensada y clasificada los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios, efectuados durante un periodo, con el propósito de medir al habilidad gerencial en el uso racional del efectivo y proyectar la capacidad financiera empresarial en función de su liquidez”(pág. 389).

La proyección de estado de flujo de efectivo es necesario realizarlo antes de la proyección de los estados financieros, el cual indica de manera específica las entradas y salidas de los recursos monetarios que la empresa realice dentro de un periodo determinado, es indispensable realizarlo para determinar el uso adecuado de los recursos monetarios además de conocer la capacidad financiera en relación a su liquidez.

2.2.2 Categorías Fundamentales de la variable dependiente: Liquidez

2.2.2.1 Estados Financieros

Los estados financieros son documentos que brindan información de las actividades financieras de una organización cuyo objetivo es dar un panorama general sobre la situación económica de la misma.

Según (Marcotrigiano, 2013) en su artículo en la revista Actualidad Contable Faces menciona que:

Los estados financieros representan, el medio fundamental que utilizan las empresas, para comunicar a los usuarios su situación financiera, a una fecha determinada, su rendimiento financiero y sus flujos de efectivo, a lo largo de un período. La información financiera presentada en los estados financieros, es utilizada por los distintos usuarios para la toma de decisiones. Para que la información sea útil para la toma de decisiones de los usuarios, debe cumplir con las características cualitativas contenidas en la Sección 2 de la NIIF para las PYMES si se trata de una pequeña o mediana entidad (PYME), o en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, si es una gran entidad (GE).(pág. 45)

Aportando con la presente investigación (Ochoa & Saldívar, 2012) manifiesta que:

Los estados financieros básicos son el producto final del sistema de contabilidad y están preparados con base al marco conceptual, las NIF particulares y al juicio del profesional. Estos estados contienen información financiera y cada uno constituye un reporte especializado de ciertos aspectos de la empresa.(pág. 94)

A continuación se puntualiza los estados financieros básicos que a través de (Ochoa & Saldívar, 2012) expresa que son los siguientes:

- **Balance General**

Documento mediante el cual se presenta la información financiera de una organización es decir refleja todos los movimientos contables, el mismo que cuenta con los activos que son los recursos con los que dispone los pasivos las obligaciones tanto a largo como corto plazo y el capital.

- **Estado de Resultados**

Instrumento que muestra los ingresos, gastos y costos en los que ha incurrido la organización en todo el periodo fiscal y por lo tanto también se determina la utilidad o pérdida.

- **Estado de variaciones en el capital contable**

Muestra los cambios que se han generado en las cuentas de capital durante un periodo determinado.

- **Estado de flujo de efectivo**

Este estado informa sobre los movimientos del efectivo de la organización, cabe recalcar que constituye fuente importante para poder estimar las necesidades del efectivo en el futuro.

- **Notas a los estados financieros**

Las notas suelen ser explicativas debido a que suelen aportar con aclaraciones de ciertas cuentas que no ha podido ser cuantificadas además argumentan las políticas financieras de la organización.

2.2.2.2 Análisis Financiero

Según (Ochoa & Saldívar, 2012)

El análisis e interpretación de los estados financieros es el proceso mediante el cual los interesados en la marcha de una empresa evalúan su desempeño. Esto implica un proceso de estudio de la empresa: de las variables macro y macroeconómicas que la afectan para determinar los aspectos que la hacen una opción fiable y de las posibilidades que tienen de enfrentar situaciones adversas.(pág. 79)

El análisis financiero es una técnica que ayuda a diagnosticar la situación real de la empresa y de esta manera se puede tomar decisiones adecuadas dentro de una organización, según el autor (Ochoa & Saldívar, 2012, pág. 79) menciona que el análisis financiero comprende de cinco etapas:

- Selección de información
- Relación de datos

- Evaluación e interpretación de datos
- Consideración de la información de carácter cualitativo
- Elaboración del benchmarking con la información analizada y los indicadores financieros obtenidos

El análisis de los estados financieros herramienta indispensable dentro de las empresas según (Ochoa , 2009) comprende de tres etapas:

1) Selección de la información relevante, las herramientas por utilizar, los factores que deberán ser analizados y el periodo que se requerirá para el análisis 2) relación, es decir, establecer relaciones significativas entre los datos que se analizan 3) Evaluación mediante el estudio e interpretación de las relaciones efectuadas para establecer conclusiones que ayuden a la toma de decisiones. (pág. 84)

Los estados financieros es una herramienta indispensable dentro de una organización porque permiten obtener información de todas las actividades económicas dentro de un periodo económico, además de mostrar los cambios que ha tenido año tras año para que los administradores tomen decisiones que ayuden al crecimiento económico.

2.2.2.3 Indicadores Financieros

Según (Nava Rosillón, 2009) en su artículo de revista “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” se refiere a los indicadores financieros como:

Los indicadores financieros suministran gran información acerca del funcionamiento y posición financiera de la empresa, básicamente cuando se calculan para una serie de períodos, esto permite determinar promedios y tendencias y también cuando son comparados entre varias empresas del mismo ramo; pues, sólo a través de los indicadores financieros es posible la comparabilidad de empresas de una misma actividad indistintamente de su tamaño. (pág. 611)

Para (Morelos, Fontalvo, & de la Hoz, 2012) en su artículo de revista “Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia” menciona que los indicadores financieros son:

Los indicadores financieros son una herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas. Estos son índices estadísticos de dos o más cifras, que muestran la evolución de las magnitudes de las empresas a través del tiempo. La evaluación financiera con los indicadores financieros se puede hacer de forma vertical y de forma horizontal. La primera es elaborada relacionando varios indicadores financieros de la misma empresa o de varias empresas en un año determinado. El análisis horizontal es el realizado con un indicador financiero en varios años anteriores.(pág. 18)

Los indicadores financieros son una herramienta que sirven para determinar la situación de la empresa y expresarlos en números, los cuales servirán de apoyo para la toma de decisiones, son evaluados en base a otros años o comparando la evolución de un año a otro además de analizar las situación económica de manera interna permite evaluar el desempeño económico entre empresas de un mismo sector y establecer estrategias tanto internas como externas para buscar nuevos mercados en donde se pueda incursionar.

2.2.2.4Liquidez

Según Gitman (2003) citado por (Nava Rosillón, 2009) en su artículo de revista Venezolana de Gerencia con su tema **“Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente”** menciona que “La liquidez se mide por la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo en la medida que se vence” (pág. 613)

En términos de Ortega (2002) citado por(Morelos, Fontalvo, & de la Hoz, 2012)en su artículo Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia manifiesta que: “Estos miden la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo, mediante la transformación de sus activos corrientes en efectivo”(pág. 18).

Según (Ochoa & Saldívar, 2012) “La liquidez es la facilidad de convertir la inversión en efectivo. Para que una inversión sea liquidada debe cumplir dos requisitos: el título valor se pueda convertir en efectivo, que no haya pérdida para el inversionista”(pág. 69)

Los autores antes mencionados hacen referencia a la importancia que tiene la liquidez dentro de una empresa por ello en base a estos criterios destacamos que la liquidez es la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, además de destacar la capacidad de convertir sus activos más rápido en efectivo sin que pierda su valor, y como punto final ayuda a medir el riesgo de hacer frente a problemas futuros en caso de situaciones de crisis. Para ello existen varias herramientas en las cuales se puede apoyar para poder determinar el grado de liquidez.

a. Riesgo de Liquidez

Según (Cáceres & López, 2002) el riesgo de liquidez es: “Este riesgo se refiere a la capacidad de llevar a cabo las necesidades de inversión y financiación por motivos de desfase en los flujos de caja, es decir la escasez de fondos para hacer frente a futuro compromisos”(pág. 112)

Para (Sánchez & Millán , 2012) el riesgo de liquidez es:

Se entenderá por riesgo de liquidez la contingencia de que la organización solidaria incurra en pérdidas excesivas por la venta de activos a descuentos inusuales y significativos que realice con el fin de disponer rápidamente de los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones contractuales.(pág. 91)

En términos de (Lara, 2005) expresa que:

El riesgo de liquidez se refiere a las pérdidas que pueda sufrir una institución al requerir una mayor cantidad de recursos para financiar sus activos a un costo posiblemente inaceptable. Los bancos son muy

sensibles a las variaciones en las tasas de interés; y el manejo de activos y pasivos (Asset-Liability Management) se convierte en una de las ramas de la administración de riesgos que cubre este aspecto. El riesgo de liquidez se refiere también a la imposibilidad de transformar en efectivo un activo o portafolios (imposibilidad de vender un activo en el mercado).(pág. 16)

En conclusión el riesgo de liquidez es la incapacidad que puede tener una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es indispensable que realicen una evaluación del dinero que van a necesitar para poder cubrir con todas sus obligaciones y se encuentra vinculada con la recuperación de cartera.

b. Indicadores de Liquidez

Para (Nava Rosillón, 2009) en su artículo de revista “**Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente**” menciona que los indicadores de liquidez son:

Los niveles de liquidez de una empresa se pueden determinar mediante la aplicación del análisis financiero, el cual relacionando los elementos de información financiera aportados por los estados financieros permite calcular indicadores específicos que miden la liquidez y solvencia en una empresa, como el capital de trabajo, la razón circulante y la razón prueba del ácido, que reflejan la capacidad de pago de la deuda circulante a corto plazo.(pág. 609)

Según (Stickney, Weil, Schipper, & Francis, 2012)“Los índices de liquidez buscan medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de corto plazo que se derivan del ciclo operativo. Los diferentes indicadores que existen al respecto miden en diferente grado la capacidad de pago corriente”(pág. 266)

En términos de(Moreno, 2003) “Las pruebas de liquidez se refieren al monto y composición del pasivo circulante, así como su relación con el activo circulante que es la fuente de recursos con que presumiblemente cuenta la empresa para hacer frente a las obligaciones contraídas” (pág. 253)

Los indicadores de liquidez permiten medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones que adquirido en años posteriores, existen cuatro indicadores principales que son: razón circulante, prueba acida, capital de trabajo, además de no incurrir en pagos tardíos por las obligaciones a terceros, ayuda que la empresa tenga bien claro su panorama económico y tomar decisiones en base a datos reales.

b.1 Razón circulante

Según Brigham & Houston, (2006) citado por (Nava Rosillón, 2009) en su artículo de revista Venezolana de Gerencia manifiesta que:

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

En términos de (Stickney, Weil, Schipper, & Francis, 2012) “el índice de liquidez general relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza, es decir, indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad. Se le conoce también como razón circulante” (pág. 267)

Según (Moreno, 2003) “Es la medida de liquidez más usual y es la forma de medir el margen de seguridad que al empresa mantiene para cubrir las fluctuaciones en el flujo de efectivo que se genera a través de la transformación de las cuentas del activo y pasivo que integran el ciclo financiero a corto plazo” (pág. 253)

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

La razón circulante permite determinar la facultad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo, tomando en cuenta el total de activos corrientes sobre sus pasivos corrientes, esto quiere decir que si sus activos son mayores que sus pasivos la empresa puede cubrir con sus obligaciones pero si es lo contrario pues no cubre con sus compromisos económicos y debe buscar formas de ayudar a la empresa a tener liquidez, otra cosa importante que se debe conocer es que si su inventario no se encuentra en constante circulación o sus cuentas por cobrar no son cobradas a tiempo la empresa no tendrá un nivel de liquidez alto.

b.2 Razón de ácido o de pago inmediato

Según (Stickney, Weil, Schipper, & Francis, 2012)

“Si desea ser más exigente en el análisis de liquidez, se descartan del índice los activos de más difícil realización y se obtiene el coeficiente que compara el activo corriente deducidos los inventarios y los gastos pagados por anticipado, con el pasivo corriente. A este coeficiente se lo denomina prueba acida y es una medida más directa de la liquidez que el índice anterior puesto que descarta los bienes de cambio del activo corriente y los gastos pagados por anticipado por constituir los activos menos realizables y los más sujetos a pérdida en caso de liquidación del negocio”(pág. 267)

Según (Nava Rosillón, 2009) “La razón prueba del ácido mide la suficiencia o no que posee la empresa para pagar en forma inmediata sus deudas en un momento dado; es similar la razón circulante excepto que incluye el inventario, el cual es un activo menos líquido que el resto de los activos circulantes”(pág. 615)

Según (Moreno, 2003) “Los activos disponibles incluyen el efectivo en caja y bancos, las inversiones temporales de inmediata relación y, en ocasiones, se incluyen las cuentas por cobrar que se presume pueden convertirse rápidamente en efectivo. Es por lo tanto, una medida que señala el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo” (pág. 254)

$$\text{Razón de ácido} = \frac{\text{Activos disponibles}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Este indicador determina la suficiencia que tiene una empresa en cubrir con sus obligaciones de inmediato, es decir no se toma en cuenta el inventario.

b.3 Capital de Trabajo

Según(Stickney, Weil, Schipper, & Francis, 2012)“El capital el trabajo se define como la diferencia entre el valor el activo corriente menos el valor del pasivo corriente, por lo que está definido en una unidad monetaria, lo que nos permite efectuar una comparación significativa entre empresas de diferente tamaño. Conceptualmente, el capital de trabajo se refiere a aquel nivel de activos y pasivos relacionados con las actividades a corto plazo del negocio”(pág. 268)

En términos de (Nava Rosillón, 2009) “el capital de trabajo incluye todos los recursos que destinan una empresa diariamente para llevar a cabo su actividad productiva, referidos tanto a activo circulantes como a pasivos circulantes; cuya diferencia da lugar al denominado capital de trabajo neto”(pág. 614)

Según (Moreno, 2003)“Esta razón mide la dependencia del capital de trabajo respecto a los inventarios siendo que los inventarios otro de los principales elementos que integran el capital de trabajo, deben ser medidos, vigilados y sometidos en su caso a posibles reducciones de valor”(pág. 256)

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

El capital de trabajo mide la liquidez general que mantiene la empresa en un periodo dado, es decir si la empresa dispone del suficiente dinero podrá cumplir con sus obligaciones contraídas para un tiempo establecido.

b.4 Rotación de cuentas por cobrar

Según (Moreno, 2003)

Esta medida es válida en empresas cuyo ciclo financiero no implica variaciones importantes en sus ventas mensuales promedio. En caso contrario, el procedimiento que debe seguirse es restarle a la inversión de cuentas por cobrar el total de la venta neta del último mes, que representa 30 días, y así sucesivamente, hasta dejar un residuo que debe dividirse entre las ventas del mes y multiplicarse por 30 para obtener el número de días que representa. (págs. 254-256)

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar a ventas x días en el año}}{365}$$

Para (Nava Rosillón, 2009) en su artículo de revista “**Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente**” menciona que la rotación de cuentas por cobrar es:

Señala que este indicador muestra el número de veces que las cuentas por cobrar han sido transformadas en efectivo reflejando el éxito de la empresa en el reembolso de sus ventas a crédito. Sí este indicador alcanza un valor alto sugiere el establecimiento de políticas de cobro gestionadas en forma eficiente. (pág. 614)

La rotación de cuentas por cobrar ayuda a determinar en cuantos días la cartera se está recuperando, para ello se toma en cuenta las ventas netas con el saldo de los clientes durante un periodo fiscal, también se entiende como la cantidad de veces en las que han sido transformadas en dinero en efectivo las cuentas por cobrar, la clave principal de este indicador es verificar en que tiempo se está recuperando cartera.

c. Análisis Financiero

En palabras de (Ochoa , 2009):

El análisis e interpretación de los estados financieros es el proceso mediante el cual los interesados en la marcha de una empresa evalúan su desempeño. Esto implica un proceso de estudio de la empresa: de las variables macro y microeconómicas que la afectan para determinar los aspectos que la hacen una opción confiable, y de las posibilidades que tienen de enfrentar situaciones adversas.(pág. 84)

El aporte a esta investigación que el análisis financiero permite evaluar el desempeño de la empresa dentro de un periodo, donde realiza un estudio tanto macro como microeconómicas, para poder enfrentar situaciones que se puedan presentar a futuro.

c.1 Análisis Horizontal

Según (Córdoba, 2007) “Consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para establecer los aumentos o disminuciones de las cuentas individuales de un periodo a otro, para su estudio, interpretación y toma de decisiones.”(pág. 93)

En términos de(Stickney, Weil, Schipper, & Francis, 2012)

La segunda forma de análisis porcentual es el análisis horizontal, el cual tiene por objetivo de mostrar la forma en que las partidas individuales cambiando en un periodo a otro. Para esto, todas las partidas de un periodo son expresadas como porcentaje del periodo base, de manera que se calcula con un incremento o decremento porcentual respecto al año anterior. (pág. 262)

Para (Estupiñán & Estupiñán , 2006) en su libro Análisis Financiero y de Gestión menciona que:

El análisis de estructura horizontal plantea problemas de crecimiento desordenado de algunas cuentas, como también la falta de

coordinación con las políticas de la empresa. El análisis horizontal, debe concentrarse en los cambios extraordinarios o significativos de cada una de las cuentas. Los cambios se pueden registrar en valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencia de un año base y el inmediatamente anterior y los segundos por la relación porcentual del año base con el de la comparación.(pág. 117)

El análisis horizontal es una herramienta financiera que mide cual fue el crecimiento o declive de todas las cuentas que conforman los estados financieros de una organización en un periodo determinado, permite verificar los resultados en valores absolutos y valores relativos, éste análisis se va a proceder a realizar en base a mínimo dos años esto lo caracteriza como un análisis dinámico.

c.2 Análisis Vertical

Según (Córdoba, 2007) “Consiste en tomar un estado financiero de un periodo y relacionar cada una de sus cuentas con un total determinado (cifra base) dentro del mismo estado” (pág. 89)

Para (Estupiñán & Estupiñán , 2006) en su libro Análisis Financiero y de Gestión menciona que:

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, como referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados.(pág. 115)

En términos de (Stickney, Weil, Schipper, & Francis, 2012)“Este análisis consiste en transferir los valores absolutos mostrados en los estados financieros a valores relativos con el objeto de realizar un análisis más objetivo” (pág. 261)

El análisis vertical es una herramienta financiera que ayuda a determinar si la empresa cuenta con una distribución de sus activos de manera igualitaria de acuerdo a las necesidades de la empresa, de igual manera se va a realizar el análisis en base a un año anterior.

d. Balance Scorecard

Según (Finali & Chacín , 2014) en su artículo Balanced Scorecard en las empresas mixtas petroleras del municipio Maracaibo del estado Zulia expresa:

El Balanced Scorecard (BSC) o Cuadro de Mando Integral (CMI), es una herramienta gerencial que busca fundamentalmente complementar los indicadores tradicionalmente usados para evaluar el desempeño, misión, visión de las empresas, estos indicadores son variables asociadas a los objetivos, que se utilizan para medir su logro y para la fijación de metas. Constituyen el instrumento central de gestión, pueden ser de carácter cuantitativo o cualitativo.(pág. 49)

En términos de (Alveiro Montoya Agudelo & Bárbaro, 2011):

El Balanced Scorecard es de gran utilidad para la gestión bibliotecaria, porque sus parámetros actuales no se basan exclusivamente en aspectos de índole financiera, ni mucho menos económica (insoslayables), sino en el servicio, en su impacto en la sociedad y en la atención a las constantes demandas de más y mejores servicios.

Según (Alveiro Montoya, 2011) con su artículo “El Balanced Scorecard como herramienta de evaluación en la gestión administrativa” en la revista Científica "Visión de Futuro" menciona que:

La herramienta del Balanced Scorecard parte tanto de la visión, como de la estrategia empresarial. A partir de esto, se desarrollan los objetivos financieros necesarios para alcanzar la visión establecida, que a su vez se ha de convertir en el mecanismo y estrategia que regirá los resultados con los clientes. Ahora bien, los procesos internos son planificados para la satisfacción tanto de los clientes como de los aspectos financieros. Por otro lado, tal metodología reconoce que tanto el aprendizaje como el crecimiento provienen de la plataforma donde reposa todo el sistema y donde se hace la definición de los objetivos propuestos para tal perspectiva.(págs. 7-8)

En conclusión el Balance Scorecard o cuadro de mando integral es una herramienta que permite medir el cumplimiento de las estrategias con los objetivos, para ello cuenta con cuatro perspectivas que ayudan a medir el desempeño de la organización y estas son: perspectiva financiera, perspectiva de clientes, perspectiva de procesos

internos y perspectiva de aprendizaje. Para la determinación del nivel de cumplimiento de cada una de estas perspectivas en la empresa se utiliza los indicadores de gestión que miden de manera intangible y ayudan a obtener el grado de desempeño de estos objetivos estratégicos, por lo tanto es una herramienta que facilita determinar los puntos débiles dentro de empresa y se pueda tomar decisiones para mejorar el desempeño tanto financiero como organizacional.

d.1 Perspectivas del Balanced Scorecard

d.1.1 Perspectiva Financiera

En términos de (Alveiro Montoya Agudelo & Bárbaro, 2011):

En la gestión bibliotecaria, la medida financiera no es el único parámetro de evaluación de la eficacia y la eficiencia, ni el principal, pero debido a la escasez de recursos y partidas presupuestarias para las unidades de información así se considera en muchas organizaciones públicas y privadas. A diferencia de la organización mercantil, el aspecto financiero en la biblioteca, más que un objetivo primordial, es un aspecto que en muchas ocasiones la limita. Esto obedece a la restricción que sufren actualmente, ocasionada en gran medida por el paradigma neoliberal que rige las políticas presupuestales de muchos países. (pág. 43)

Para (Finali & Chacín , 2014) en su artículo “Balanced Scorecard en las empresas mixtas petroleras del municipio Maracaibo del estado Zulia” expresa:

Esta perspectiva ofrece las estrategias para alcanzar los objetivos para resumir las consecuencias económicas, son fáciles de medir, reflejan el resultado de acciones pasadas, ayudan comprobar si la puesta en marcha de la estrategia está contribuyendo a la consecución de la rentabilidad; es decir, generar valor económico. (pág. 52)

En palabras de (Alveiro Montoya, 2011) con su artículo “El Balanced Scorecard como herramienta de evaluación en la gestión administrativa” en la revista Científica "Visión de Futuro" manifiesta que:

Ésta tiene, como finalidad u objetivo, dar respuesta a todas las expectativas de los accionistas. Su orientación está centrada en la creación de valor para los accionistas, con altos índices rentables y garantes de desarrollo y mantenimiento del negocio. De igual manera, esto requerirá de la definición tanto de objetivos como de índices que respondan a las expectativas de los accionistas frente a medidas financieras de desarrollo, beneficio, retorno de capital y uso de capital, entre otros.(pág. 9)

Al culminar la investigación de diferentes autores se puede concluir que la perspectiva financiera se encuentra vinculada con las inversiones que una organización pueda realizar es decir se encargado de medir el crecimiento del valor para la organización y accionistas.

d.1.2 Perspectiva de Clientes

En palabras de (Alveiro Montoya, 2011) con su artículo “El Balanced Scorecard como herramienta de evaluación en la gestión administrativa” en la revista Científica "Visión de Futuro" manifiesta que:

Esta perspectiva da respuesta a las esperanzas de los clientes. Ahora bien, el logro de los objetivos planteados en esta perspectiva dependerá en gran medida de la generación de los ingresos y por tal de la generación de valor ya reflejada en la perspectiva presentada anteriormente, es decir en la financiera. El entendimiento del negocio a través de la mirada o percepción que tienen los clientes, es base fundamental para la medición de la capacidad de la organización en la retención y satisfacción de las necesidades de éstos. La medición de estos dos últimos aspectos, da elementos fundamentales para la evaluación de los logros históricos; entender el cómo avanzar en la satisfacción de las necesidades de los clientes a un futuro, de la imagen que tienen de la organización, al igual que de la relación costo beneficio y la futura penetración en el mercado, indicarán tanto la proyección como los logros alcanzados.(pág. 10)

De acuerdo a Kaplan y Norton (2004)citado por (Finali & Chacín , 2014) en su artículo “Balanced Scorecard en las empresas mixtas petroleras del municipio Maracaibo del estado Zulia” expresa:

Responde a las expectativas de clientes, socios y comunidad, del logro de los objetivos que se plantean en esta perspectiva dependerá en gran medida la generación de ingresos, y por ende la “generación de valor” ya reflejada en la perspectiva financiera, la satisfacción de clientes y socios estará supeditada a la propuesta de valor que la organización o empresa les plantee. (pág. 52)

Para (Muñoz, 2009) con su tema “Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) para la gestión bibliotecaria: pautas para una aplicación” dice:

Se refiere al conjunto de actividades que generan valor y, por ende, aumentan la capacidad competitiva de la empresa. Tales actividades permiten ver cómo los clientes perciben el valor ofrecido, por lo que recompensarán a la organización con los resultados financieros que ésta espera obtener, pues la percepción depende de la habilidad para entregar valor y comunicar. También constituyen la zona medular de una estrategia bien implementada, lo que verifica hasta qué punto los clientes son fieles y se encuentran satisfechos. Intervienen en esta perspectiva cuatro importantes dimensiones: tiempo, calidad, desempeño y servicio del producto, y costo de la propiedad. (pág. 112)

La perspectiva de los clientes como su nombre lo evidencia se encuentra relacionada totalmente con el comportamiento de los clientes como la satisfacción de los clientes, retención, adquisición de nuevos clientes, rentabilidad de los clientes, receptar nuevos clientes, y participación de la empresa en el mercado.

d.1.3 Perspectiva de Procesos Internos

Para (Finali & Chacín, 2014) en su artículo “Balanced Scorecard en las empresas mixtas petroleras del municipio Maracaibo del estado Zulia” expresa:

Este permite identificar los procesos críticos internos en los que se debe ser excelente, entregando propuestas de valor que atraerán y retendrán clientes, su información refleja cómo de bien se han realizado los procesos internos para satisfacer a los clientes, así como también muestra a la empresa de lo que ahí ocurre reflejándolo en el mañana a mediano plazo. (pág. 53)

Según (Alveiro Montoya Agudelo & Bárbaro, 2011):

La generación de valor y satisfacción de las necesidades de los usuarios es producto de la perspectiva de los procesos internos de la biblioteca. Este proceso recibe el nombre de cadena de valor. En ella se establece la secuencia de actividades para llegar a la prestación final del servicio, teniendo presente que en cada etapa se agrega valor al producto o servicio final.(pág. 43)

En palabras de (Alveiro Montoya, 2011) con su artículo “El Balanced Scorecard como herramienta de evaluación en la gestión administrativa” en la revista Científica "Visión de Futuro" manifiesta que:

Con esta perspectiva pueden identificarse tanto los objetivos como indicadores estratégicos que están asociados a todos aquellos procesos claves de las organizaciones y de cuyo éxito depende la satisfacción de todas las expectativas tanto de los accionistas como de los clientes. Por lo general, esta perspectiva es desarrollada después de la definición de los objetivos e indicadores de la perspectiva financiera y de los clientes. (pág. 11)

En conclusión la perspectiva de procesos internos se encuentra relacionado con los clientes porque mide si se cumple con la satisfacción de los clientes y cobertura de mercado, además busca mejorar en la productividad, calidad e innovación del producto o creación de nuevos productos.

d.1.4 Perspectiva de Aprendizaje Organizacional

Para Muñiz y Monfort (2005) citado por(Finali & Chacín , 2014) en su artículo “Balanced Scorecard en las empresas mixtas petroleras del municipio Maracaibo del estado Zulia” expresa:

Refieren que sólo las personas de la empresa con sus habilidades, conocimientos y actitudes serán capaces de idear e implementar tanto procesos como productos que satisfagan a los clientes, la formación y el crecimiento proceden de tres fuentes principales, esto es, las personas, los sistemas, así como los procedimientos de la empresa, estas deben invertir en la capacitación del personal, potenciar los sistemas, tecnologías de la información, coordinar los

procedimientos y rutinas del trabajador de una forma más eficiente.(pág. 54)

En términos de(Alveiro Montoya, 2011) con su artículo “El Balanced Scorecard como herramienta de evaluación en la gestión administrativa” en la revista Científica "Visión de Futuro" manifiesta que:

La cuarta y última perspectiva está orientada hacia los objetivos e indicadores que sirven como plataforma o motor de desempeño futuro de las empresas. Del mismo modo, ésta refleja la capacidad de adaptación a las nuevas realidades, a los cambios y a las mejoras que han de tener las organizaciones. Tales capacidades tienen como orientación las competencias modulares del negocio, que incluyen la competencia de su gente, el uso y adquisición de la tecnología como elemento impulsor de valor, la disponibilidad de información estratégica garante de una oportuna toma de decisión y el desarrollo de un clima cultural propio para afianzar todas aquellas acciones transformadoras de todo negocio. (pág. 13)

Para Según (Alveiro Montoya Agudelo & Bárbaro, 2011):

En la estructura y relaciones de causa-efecto del Balanced Scorecard se establece la perspectiva de aprendizaje y crecimiento como base para el logro de las demás perspectivas y del éxito de la unidad de información. Invertir pensando a largo plazo, en áreas como la investigación, el desarrollo de nuevos servicios, los sistemas de información e infraestructura es de gran importancia para el logro de los objetivos propuestos.(pág. 45)

Esta perspectiva se puede decir que es el eje principal de una organización debido a que mide el comportamiento de cada uno de los empleados que conforman una empresa además de incluir el desempeño de los sistemas y procesos, son considerados la clave para lograr las demás estrategias.

2.3 Fundamentación Legal

Toda investigación se fundamenta en un marco legal, por lo tanto la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.se encuentra supervisada por entidades de

control y se rige a varias leyes que garantizan el cumplimiento de sus obligaciones, a continuación se detallan los organismos de control y las leyes:

- Ley de Compañías
- Unidad de Análisis Financiero (UAF)
- Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de lavado de activos y del financiamiento de activos.
- Servicio de Rentas Internas
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI)

Según la (Ley de Compañías) en la Sección V que se refiere a Compañía De Responsabilidad Limitada menciona lo siguiente:

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

2.3.1 Unidad de Análisis Financiero (UAF)

La Unidad de Análisis Financiero (UAF) es el órgano principal del Consejo Nacional contra el Lavado de Activos, se encuentra encargada de solicitar y recibir toda la información sobre operaciones o transacciones económicas inusuales o injustificadas las cuales serán analizadas y de ser necesario y de ser necesario emitir un reporte a la Fiscalía del Estado.

Según el Registro Oficial N. 930 del 10 abril de 2013, las comercializadoras de vehículo deben cumplir con las siguientes obligaciones por ello cabe citar los siguientes artículos:

Artículo 1.- Notifíquese a las personas jurídicas que tengan entre sus actividades como objeto social, la comercialización de vehículos de forma habitual, como sujetos obligados a informar a la Unidad de Análisis Financiero (UAF), que deben cumplir con las disposiciones previstas en la Ley de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos, en el Instructivo para la Prevención de los Delitos de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo de los Sujetos Obligados a Informar a la Unidad de Análisis Financiero (UAF), en los de esta Resolución, y en las demás normas legales que por cualquier medio impartira la Unidad de Análisis Financiero (UAF)".

Artículo 2.- Los sujetos obligados que se dediquen a la comercialización de vehículos, deberán presentar a la Unidad de Análisis Financiero (UAF) los siguientes reportes:

1. Reporte de operaciones o transacciones económicas inusuales e injustificadas, o de tentativas de operaciones y transacciones económicas inusuales e injustificadas. Se deberá adjuntar todos los sustentos del caso. El reporte de tentativas se deberá realizar solo cuando se tuviere constancia material del intento del hecho;
2. Reporte de operaciones y transacciones individuales cuya cuantía sea igual o superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras monedas; así como las operaciones y transacciones múltiples que, en conjunto, sean iguales o superiores a dicho valor, cuando sean realizadas en beneficio de una misma persona y dentro de un período de treinta (30) días;
3. Reporte de no existencia de operaciones y transacciones económicas que igualen o superen el umbral legal.

Artículo 4.- Los sujetos obligados a reportar, deberán enviar a la Unidad de Análisis Financiero (UAF) de manera conjunta, los requisitos establecidos para la obtención del código de registro; y mediante una carta suscrita por su Representante Legal, el nombre completo y cédula de ciudadanía de la funcionaría o del funcionario a quien se asignará el desempeño del cargo de oficial de cumplimiento, con la finalidad de que sea acreditado por esta Institución. El plazo para solicitar y obtener el código de registro y acreditar al oficial de cumplimiento es de noventa (90) días.

Según la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Activos las comercializadoras tienen distintas obligaciones por ello se cita a continuación los siguientes artículos:

Artículo 1.- Esta ley tiene por finalidad prevenir, detectar y erradicar el lavado de activos y la financiación de delitos, de esta ley los siguientes:

- a) Detectar la propiedad, posesión, utilización, oferta, venta, corretaje, comercio interno o externo, transferencia gratuita u onerosa, conversión y tráfico de activos, que fueren resultado o producto de los delitos de los que trata la presente ley, o constituyan instrumentos de ellos, para la aplicación de las sanciones correspondientes;
- b) Detectar la asociación para ejecutar cualesquiera, de las actividades mencionadas en el literal anterior, o su tentativa; la organización de sociedades o empresas que sean utilizadas para ese propósito; y, la gestión, financiamiento o asistencia técnica encaminados a hacerlas posibles, para la aplicación de las sanciones correspondientes; y,
- c) Realizar las acciones y gestiones necesarias para recuperar los activos que sean producto de los delitos mencionados en esta ley, que fueren cometidas en territorio ecuatoriano y que se encuentren en el exterior.

2.3.2 Servicio de Rentas Internas

Según la Resolución N. NAC-DGERCGC14-00575 publicada el 30 de julio de 2014 en la cual resuelve:

“Disponer de instrumentos que permitan otorgar certeza de jurídico-tributario a los negocios celebrados en la compraventa e intermediación para la compraventa de vehículos usados, disponer de los mecanismos necesarios para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las obligaciones tributarias de las operaciones, así como su gestión y control”

2.3 Preguntas Directrices

- ¿De qué manera la falta de herramientas para una eficiente planificación financiera incide en la liquidez de la empresa?

- ¿Cuál es la situación de la empresa respecto a la liquidez en el año 2016 en relación al año 2015?
- ¿Cuál es la alternativa de solución para una adecuada planificación financiera y mejorar la liquidez?

2.4 Hipótesis

La Planificación Financiera afecta la liquidez de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

2.5 Señalamiento de las Variables

Variable Independiente: Planificación Financiera

Variable Dependiente: Liquidez

Término de relación: y

Unidad de Observación: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Modalidad, enfoque y nivel de investigación

3.1.1 Modalidad

Las modalidades de investigación que fueron aplicadas en éste trabajo fueron la bibliográfica-documental y de campo, cabe recalcar que cada una son fuente importante para el desarrollo de la investigación, la modalidad bibliográfica es el proceso en el cual se recolecta todo tipo de información que permite ampliar y profundizar diferentes enfoques sobre las variables puestas a estudio. La modalidad documental análisis de todo tipo de información utilizando diferentes tipos de documentos. La modalidad de campo indica el lugar en el cual se presenta el problema de investigación y está relacionada directamente con el objeto de estudio.

3.1.1.1 Bibliográfica– Documental

La investigación documental o bibliográfica se caracteriza por la recolección de información a través de documentos, los mismos que son analizados meticulosamente y brindan información acertada de esta manera se puede determinar resultados coherentes, por ello se ha tomado como referencia esta modalidad de investigación porque se cuenta con investigación de diferentes libros, revistas científicas y demás documentos.

Según (Herrera , Medina , & Naranjo, 2004) manifiesta que:

“La investigación bibliográfica documental 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)”(pág. 95).

Para (Rojas Crotte, 2011) en su trabajo de investigación: Elementos para el diseño de técnicas de investigación: una propuesta de definiciones y procedimientos en la investigación científica, menciona que: “Las Técnicas de investigación documental se aplican a algunos tipos de documentos (generalmente a textos: libros, artículos en revistas, reportes de entrevistas, notas de clase, registros de observación directa)”(pág. 281).

3.1.1.2 Campo

La investigación de campo se la realiza en el lugar de los hechos por lo tanto tendremos información veraz y podremos comprobar la relación que existe entre las variables a investigarse además de tener contacto de forma directa tanto con las personas que forman parte de la organización y con los documentos físicos que son fuente de estudio, logrando de esta manera el cumplimiento y sustentar el tema de estudio. Esta modalidad es la más segura porque permite relacionarse directamente con los sucesos que ocurren.

(Herrera , Medina , & Naranjo, 2004)en su libro menciona que:

La investigación de campo es el lugar en el cual se han generado los hechos a investigarse, este tipo de investigación tiene contacto directo con la realidad por lo tanto al obtención de información es de acuerdo con los objetivos de la investigación y se levara a cabo mediante la utilización de herramientas como la entrevista, encuestas, cuestionarios los mismos que serán analizado. (pág. 95)

En la misma línea de investigación (Arias, 2006) presenta que:

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios) sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes.(pág. 31)

3.1.2 Enfoque

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo y cualitativo por las siguientes razones el enfoque cuantitativo busca determinar la relación existente entre las variables puestas a estudio, además permite examinar todo tipo de datos de manera numérica y la investigación cualitativa tiene como objetivo la descripción de las cualidades, su prioridad no está en medir sino cualificar y describir el fenómeno de estudio.

3.1.2.1 Cuantitativo

El enfoque cuantitativo permite la recolección de datos para después ser plasmados y analizados mediante técnicas estadísticas, para el tema a investigarse se tomará datos a través de técnicas como la observación, entrevista y encuesta, los mismos que serán analizados a través de cálculos estadísticos y proceder a determinar conclusiones y recomendaciones.

Según (Domínguez, 2007)

La investigación cuantitativa se dedica a recoger, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos sobre variables previamente determinadas. Esto ya lo hace darle una connotación que va más allá de un mero listado de datos organizados como resultado; pues estos datos que se muestran en el informe final, están en total consonancia con las variables que se declararon desde el principio y los resultados obtenidos van a brindar una realidad específica a la que estos están sujetos.(pág. 5)

Según (Cedeño, 2010)

El método cuantitativo es aquel que recoge y analiza datos cuantitativos sobre variables. Se hacen registros de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación, la entrevista o la encuesta. El método cuantitativo estudia la relación entre variables cuantificadas. (pág. 36)

3.1.2.2 Cualitativo

El enfoque cualitativo es aquel que se puede obtener a través de experiencias no son cuantificables, su característica principal es cualificar y describir a todos los fenómenos que formen parte del trabajo puesto a investigación, este enfoque investigativo se caracteriza por la recolección de información mediante observación, entrevistas abiertas, revisión de documento y dialogo con el personal que conforma la empresa.

En términos de (Hernández Sampieri, Hernández Collado, & Baptista Lucio, 2006) la investigación cualitativa “Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.”(pág. 8)

Según (Strauss & Corbin, 2002)

Entendemos cualquier tipo de investigación que produce hallazgos a los que no se llega por medio de procedimientos estadísticos u otros medios de cuantificación. Puede tratarse de investigaciones sobre la vida de la gente, las experiencias vividas, los comportamientos, emociones y sentimientos, así como al funcionamiento organizacional, los movimientos sociales, los fenómenos culturales y la interacción entre las naciones. Algunos de los datos pueden cuantificarse, por ejemplo con censos o información sobre los antecedentes de las personas u objetos estudiados, pero el grueso del análisis es interpretativo”.(pág. 20)

Según (Niño Rojas, 2011)en su libro Metodología de la Investigación menciona que:

La investigación cualitativa toma como misión recolectar y analizar la información en todas las formas posibles, exceptuando la numérica. Tiende a centrarse en la exploración de un limitado pero detallado número de casos o ejemplos que se consideran interesantes o esclarecedores, y su meta es lograr profundidad y no amplitud.(pág. 30)

3.1.3 Nivel de Investigación

3.1.3.1 Investigación Descriptiva

Tiene como objetivo detallar las características más importantes del problema, es decir el origen, desarrollo y como se manifiesta, además de identificar la relación que existe entre dos o más variables, a través de las actividades, procesos, objetos y personas, como lo mencionan a continuación algunos autores busca tener una investigación específica a través de la observación y medición de los elementos que forman parte de las variables puesta a investigación.

Según (Hernández Sampieri, Hernández Collado, & Baptista Lucio, 2006) “Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.”(pág. 103)

Según (Marín Egoscozábal & Lafuente Ibáñez, 2008)manifiesta además que la investigación descriptiva:

La investigación descriptiva la llevamos a cabo cuando queremos mostrar las características de un grupo, de un fenómeno o de un sector, a través de la observación y medición de sus elementos. La información que nos proporciona un análisis descriptivo, además de ser un fin en sí mismo, la podemos utilizar como base de partida para el desarrollo de una investigación más específica.(págs. 5-6)

En la investigación realizada por (Zwerg Villegas & Ramírez Atehortúa, 2012) con el tema Metodología de la investigación: más que una receta manifiesta que:

La investigación descriptiva consiste en la organización de información en forma útil y comprensible vía indicadores que faciliten la interpretación del fenómeno; los análisis multivariados permiten describir a las estructuras más complejas. Los estudios descriptivos bien conducidos terminan alcanzando algún grado de predicción o prospectiva, aunque inicialmente no estén diseñados para este propósito.(págs. 107-108)

3.1.3.2 Correlacional

La investigación correlacional se caracteriza en identificar la relación y semejanza que existe entre las variables objeto de estudio, además aporta con indicios sobre las posibles causas que generaron el problema, al constatar la unión que existe entre ellas posteriormente al verificar el nivel de asociación que tienen, permite medir, analizar el grado de vinculación que luego serán puestas a prueba.

Según (Zwerg Villegas & Ramírez Atehortúa, 2012) La investigación correlacional (o de asociación) indaga sobre la potencia de la asociación o relación entre variables. (pág. 108)

En términos de (Hernández Sampieri, Hernández Collado, & Baptista Lucio, 2006) "Los estudios correlacionales miden el grado de asociación entre esas dos o más variables (cuantifican relaciones). Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y, después, miden y analizan la correlación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba" (pág. 105)

Con la misma idea central (Herrera , Medina , & Naranjo, 2004) argumenta que:

La asociación de variables mide la relación entre variables en los mismos sujetos de un contexto determinado. Evalúa las variaciones del comportamiento de una variable en función de variaciones de otra variable; es decir, mide el grado de relación entre las dos variables. (pág. 106)

Este tipo de investigación aporta de manera puntual, tomando como referencia a los autores anteriormente citados la investigación correlacional busca la relación entre las variables, para ello utilizan métodos estadísticos para determinar el grado de relación, además no permite que exista manipulación alguna y no es posible utilizar el método experimental.

3.2 Población, muestra y unidad de investigación

3.2.1 Población

La población o universo es el conjunto de individuos o cosas expuestas a estudio de las cuales si la población es demasiado extensa se toma una muestra, además debe contar con una característica en común para poder estudiarla.

Según (Morales, 2011) menciona que:

La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan; a los elementos o unidades a los cuales se refiere la investigación. En una investigación pueden existir varios universos y de diferentes tipos; unos pueden ser de unidades el cual es el que más comúnmente se define y al que mayor atención se presta-, otros pueden ser de variables(pág. 140).

De acuerdo (Arias, 2006)

La población es el conjunto de individuos o cosas expuestas a estudio de las cuales si la población es demasiado extensa se toma una muestra, además debe contar con una característica en común para poder estudiarla, es de esta manera que se genera el tema de investigación.(pág. 81)

En su investigación (Marín Egoscozábal & Lafuente Ibáñez, 2008) argumenta que:

La población objetivo está compuesta por las unidades que reúnen una o varias características comunes que son las que queremos estudiar. Habitualmente resulta bastante complicado definir la población y determinar su tamaño debido a las diferencias que presenta la información según la fuente consultada. En otras ocasiones, este problema surge porque no disponemos de datos ya que se desconoce la población que queremos analizar.(pág. 9)

La población para el presente tema puesto a estudio está formado por todo el personal de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. y los documentos que a su vez serán analizados como los Estados Financieros, políticas, procesos, objetivos

y metas, a continuación se describe la población total a utilizar y serán analizados en los periodos 2015- 2016:

Tabla 2. Nómina de Empleados

N.	NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO
1	Ángel Pérez	Propietario
2	Lorena Pérez	Gerente
3	Wilson Santamaría	Subgerente
4	Sonia Córdova	Contadora
5	Nelly Toapanta	Auxiliar Contable
6	Lorena Arcos	Cajera
7	Olga Garcés	Compras
8	Gabriela Vargas	Ventas
9	Danilo Mena	Cobranzas

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 3. Documentación objeto de estudio

N.	DETALLE
1	Objetivos
2	Misión
3	Visión
4	Organigrama Funcional
5	Estado Financieros
6	Estado de Resultados
7	Manual de Funciones
8	Perfil de la empresa
9	Registro de ventas anuales
10	Registro de compras anuales
11	Rol de pagos
12	Sondeo de gastos más representativos
13	Cartera vencida de clientes

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

La información antes detallada sirve de apoyo para comparar la información de los Estados Financieros de la empresa automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

3.2.2 Muestra

Según(Cantoni, 2009)

Es una colección de individuos extraídos de la población a partir de algún procedimiento específico para su estudio o medición directa. Una muestra es una fracción o segmento de una totalidad que constituye la población. La muestra es en cierta manera una réplica en miniatura de la población. Se estudian las muestras para describir a las poblaciones, ya que el estudio de muestras es más sencillo que el de la población completa, porque implica menor costo y demanda menos de tiempo.(pág. 2)

En referencia a (Herrera , Medina , & Naranjo, 2004) mencionan que:

La muestra para ser confiable, debe ser representativa y además ofrecer la ventaja de ser la más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea una muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de esta y el resultado del universo.(pág. 107)

La muestra como bien lo define algunos autores es una parte de la población la cual va a ser investigada, en nuestro caso la investigación se procederá a toda la población debido a que no es necesario tomar una muestra porque la población es demasiado pequeña.

3.3 Operacionalización de Variables

En términos de (Herrera , Medina , & Naranjo, 2004)

La operacionalización de las variables de la hipótesis es un procedimiento por el cual se pasa del plano abstracto de la investigación a un plano operativo, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente observables y medibles.(pág. 118)

3.3.1 Variable independiente: Planificación Financiera

Tabla 4. Operacionalización de la Variable Independiente

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	ITEMS Básicos	Técnicas e Instrumentos
<p>Planificación Financiera: la planeación financiera como lo manifiestan varios autores es una técnica que tiene por objetivo establecer los pronósticos y metas tanto económicas como financieras que se pretenden hacer en el futuro, además muestra la forma en que se van a cumplir con los objetivos financieros planteados por la empresa, buscando así la eficiente utilización de los recursos y la toma de decisiones.</p>	Objetivos	Porcentaje de Cumplimiento de Objetivos	La empresa cuenta con misión, visión y un organigrama funcional?	Ficha de Observación Documentación interna de la empresa
			Cuenta la empresa con objetivos estratégicos que ayuden al cumplimiento de la misión y visión?	
			Existe políticas establecidas en cada uno de los departamentos?	
	Presupuestos	Porcentaje de Cumplimiento Presupuesto de Compras	La empresa cuenta con presupuestos para los departamentos de compras-ventas y para los gastos más representativos?	Ficha de Observación Documentación interna de la empresa
			Porcentaje de Cumplimiento Presupuesto de Ventas	
	Estados Financieros Proyectados	Balance General	La empresa realiza análisis de los estados financieros y las decisiones se toman en base a datos reales?	Ficha de Observación Documentación interna de la empresa
		Estado de Resultados	Cuenta la empresa con el análisis de indicadores de liquidez?	
		Flujo de Efectivo	Las proyecciones de efectivo permiten determinar los recursos monetarios que se necesitará la empresa en un futuro?	
	Procesos de Planificación Financiera	Corto Plazo	La empresa cuenta con estados financieros proyectados?	Ficha de Observación Documentación interna de la empresa
		Largo Plazo		

Elaborado por: Nelly Toapanta

3.3.2 Variable dependiente: Liquidez

Tabla 5. Operacionalización de la Variable Dependiente

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	ITEMS Básicos	Técnicas e Instrumentos
Liquidez: es un indicador financiero que al ser aplicado en los estados financieros muestra la capacidad que tiene una empresa en convertir un activo en efectivo y de esta manera hacer frente a sus obligaciones a corto plazo	Análisis Financiero	Análisis Horizontal	En qué porcentaje han incrementado o disminuido las cuentas por cobrar en el año 2015 -2016?	Ficha de Observación Documentos: Estados Financieros
		Análisis Vertical		
	Indicadores de Liquidez	Capital de Trabajo	¿Con cuánto de dinero dispuso la empresa en el año 2015-2016?	Ficha de Observación Documentos: Estados Financieros
		Liquidez Corriente	El indicador liquidez corriente que evidencia en los años 2015- 2016?	Ficha de Observación Documentos: Estados Financieros
Prueba Ácida	La empresa contó con el dinero suficiente para cubrir con sus obligaciones en el año 2015-2016?	Ficha de Observación Documentos: Estados Financieros		

Elaborado por: Nelly Toapanta

3.4 Descripción detallada del tratamiento de información

3.4.1 Plan de recolección de la información

El propósito del plan de recolección de información es obtener todo tipo de información de las variables tanto de la dependiente como de la independiente de esta manera comprendiendo, asimilando, analizando, evaluando y dando cumplimiento al desarrollo del presente trabajo. Los instrumentos básicos que se utilizan para la recolección de información son la encuesta, entrevistas, cuestionario, observación directa y análisis de documentos.

Para (Morales, 2011) “Se explica aquí el procedimiento, lugar y condiciones de la recolección de datos. Esta sección es la expresión operativa del diseño de investigación, la especificación concreta de cómo se hará la investigación” (pág. 141)

Según (Hernández Sampieri, Hernández Collado, & Baptista Lucio, 2006) argumenta que:

La recolección de los datos se fundamenta en la medición (se miden variables o conceptos contenidos en las hipótesis). Esta recolección o medición se lleva a cabo al utilizar procedimientos estandarizados y aceptados por una comunidad científica. Para que una investigación sea creíble y aceptada por otros investigadores, debe demostrarse que se siguieron tales procedimientos. Como en este enfoque se pretende medir, los fenómenos estudiados deben poder observarse o medirse en el mundo real.(pág. 5)

Siguiendo la misma línea de investigación (Bernal, 2006) explica que:

“En investigación científica hay gran variedad de técnicas do instrumentos para la recolección de información en el trabajo de campo de una determinada investigación. De acuerdo con el método y el tipo de investigación a realizar, se utilizan unas u otras técnicas” (pág. 175).

La recolección de información es el grado en el cual se va a recabar información de todo tipo la misma que será posteriormente analizada, a continuación se muestra las fuentes y técnicas de obtención de información que (Bernal, pág. 178) menciona a continuación:

Fuentes y Técnicas de obtención de información

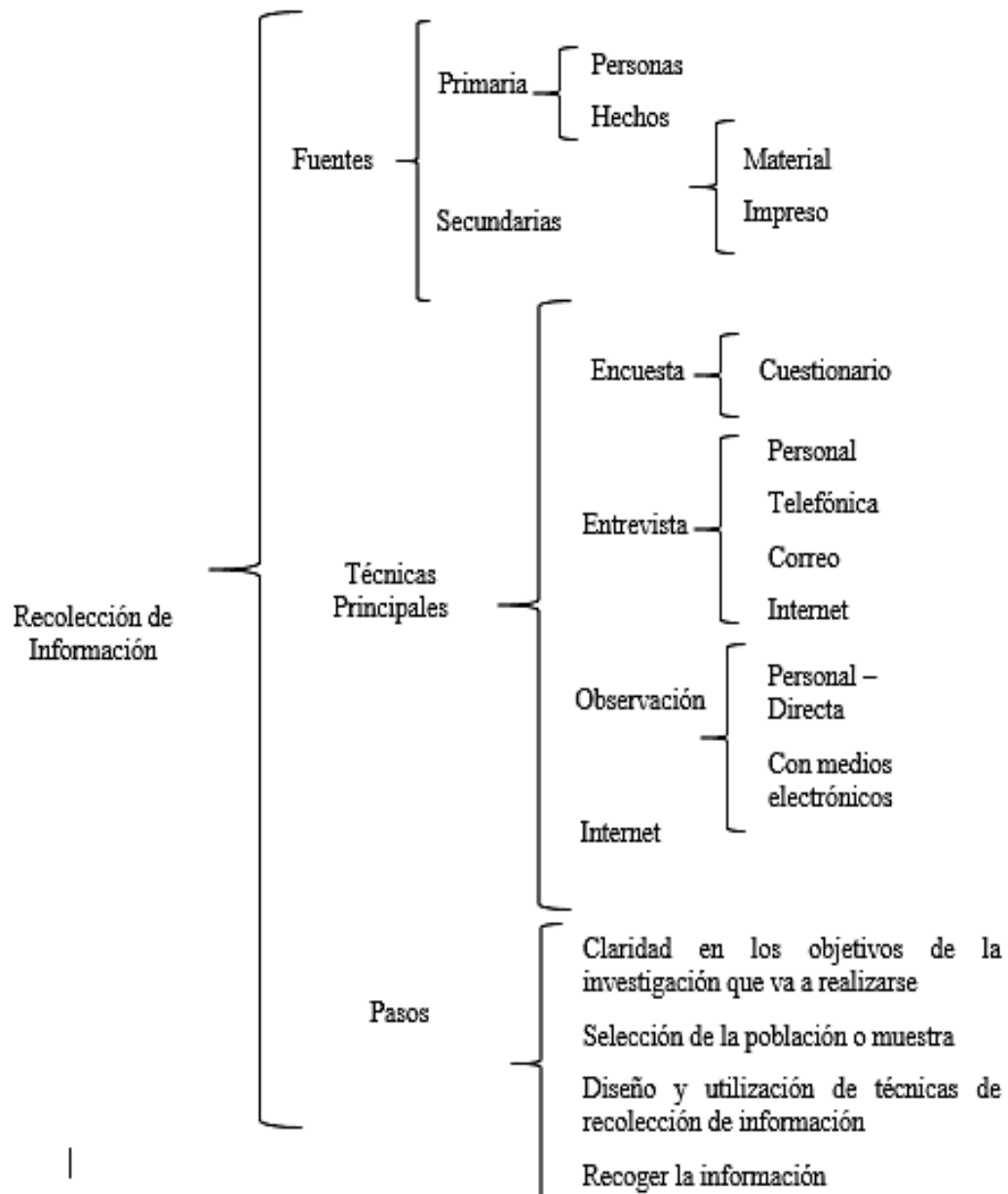


Gráfico 8. Fuentes y Técnicas de obtención de información

Fuente:(Bernal, 2006, pág. 178)

Elaborado por: Nelly Toapanta

El plan de recolección de información es una etapa importante dentro del proceso investigativo, para el presente trabajo la información se va a recolectar a través de una ficha de observación la cual se va a aplicar en todos los departamentos de la empresa además de contar con información directa de todo el personal, de esta manera obtener mayor información de las variables puestas a estudio, para ello se realizará preguntas cerradas que ampliará nuestra investigación, en este plan se describen algunas preguntas que relacionan a las variables de ésta manera cumplir con los objetivos del trabajo.

Tabla 6. Plan de recolección de información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos de la investigación:
	Identificar los métodos de planificación financiera que aplica la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato para el mejoramiento en la Gestión Financiera.
	Definir el impacto que ha ocasionado la falta de una planificación financiera en la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.
	Evaluar la Liquidez de la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. en relación años anteriores.
	Diseñar un modelo de planificación financiera en empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. para la toma de decisiones apropiadas
¿De qué personas u objetos?	De todo el personal que labora en la empresa
	Documentos: Estados Financieros
¿Sobre qué aspectos?	Variable Independiente: Planificación Financiera
	Variable Dependiente: Liquidez
¿Quién?	Investigadora
¿A quiénes?	Al personal de la empresa Automotores Pérez Vaca Cia Ltda.
¿Cuándo?	Desde el mes de Enero 2017
¿Dónde?	Empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. ubicada e n la Av. Indoamerica y los Tres Juanes de la ciudad de Ambato
¿Cuántas veces?	Las que se soliciten
¿Cómo?	Mediante la aplicación de encuestas, entrevistas, observación directa y análisis de documentos.
¿Con qué?	Utilización de estados financieros y aplicación de cuestionario

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

3.4.2 Plan de procesamiento de la información

Tomando como referencia a (Bernal, 2006) menciona que:

El proceso de investigación consiste en procesar los datos de estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultados (datos agrupados y ordenados), a partir de los cuales se realizará el análisis según los objetivos y las hipótesis o preguntas de la investigación realizada, o de ambos.(pág. 181)

El procesamiento de la información es ordenar toda la información recolectada anteriormente a través de la ficha de observación y después de la recolección se procede al análisis y posteriormente a la interpretación de los resultados, los datos recolectados se procesarán mediante el uso de Microsoft Excel y Word, para ello se procederá primero a la revisión de los datos recolectados, interpretación, correcciones y elaboración de gráficos, además es importante verificar la información y finalmente se culmina con la interpretación de los resultados.

Para la variable independiente se utilizó la ficha de observación que respondió las preguntas directrices que se planteó en el capítulo dos, estas fueron respondidas mediante la recolección y observación de todos los documentos antes mencionados, para determinar la veracidad de estos.

Para la variable dependiente se aplicó el análisis de los estados financieros de igual manera respondiendo la pregunta directriz que se encuentra enfocada a esta, una vez obtenidos y revisados completamente los datos se procederán a la interpretación y a la representación gráfica en término de porcentajes.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Resultados Principales

4.1.1 Resultados

Una vez identificado cada uno de los instrumentos de investigación en el capítulo anterior se toma en consideración para éste trabajo la ficha de observación conformada por 14 preguntas específicas, con ello ampliar el estudio de las falencias que presenta la empresa con respecto a la planificación financiera y la liquidez.

Es importante mencionar que debido a las particularidades que mantienen las dos variables es necesario aplicar dos instrumentos diferentes para la obtención de información, para la variable independiente se aplica la ficha de observación y para la variable dependiente aplicación de indicadores de liquidez con el fin de conocer la relación existente entre las dos variables y la determinación económica actual de la empresa.

A continuación se presenta la recolección de los resultados obtenidos de la ficha de observación y análisis de los estados financieros, mismos que están representadas mediante gráficos y tablas con su respectivo análisis e interpretación.

Para ello se deja establecido preguntas directrices que ayudarán a responder a cada uno de los objetivos específicos y comprobar en qué estado se encuentra la empresa en relación a la Planificación Financiera y la Liquidez.

4.1.1.1 Ficha de Observación

Tabla 7. Ficha de Observación



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



Tema: La Planificación Financiera y la Liquidez de la Empresa Automotores Pérez Vaca Cía.Ltda.

Objetivo: Identificar las herramientas que se utiliza para la planificación financiera para la determinación de falencias en la empresa.

N.	PREGUNTA	RESPUESTA	
		SI	NO
1	La empresa cuenta con misión, visión y un organigrama funcional?	X	
2	Cuenta la empresa con objetivos estratégicos que ayuden al cumplimiento de la misión y visión?		X
3	Existe políticas establecidas en cada uno de los departamentos?		X
4	Existe una persona encargada para determinar el dinero que se necesita en cada departamento?	X	
5	La empresa aplica indicadores de gestión para la determinación del cumplimiento de los objetivos?		X
6	La empresa cuenta con presupuestos para los departamentos de compras-ventas y para los gastos más representativos?		X
7	La empresa realiza análisis de los estados financieros y las decisiones se toman en base a datos reales?		X
8	Cuenta la empresa con el análisis de indicadores de liquidez?		X
9	La empresa mantiene una planificación financiera adecuada?		X
10	La empresa cuenta con estados financieros proyectados?		X
11	Existen presupuestos elaborados en años anteriores?		X
12	Al finalizar el mes la empresa realiza un análisis de las cuentas por cobrar y pagar?	X	

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis

De un total de 12 preguntas planteadas para realizar la ficha de observación se obtuvo que 3 preguntas fueron positivas y las 9 fueron negativas mostrando que la empresa carece de una planificación financiera.

Interpretación

Se puede observar claramente con el mayor número de respuestas negativas la empresa no dispone de una planificación financiera, pues no cuenta con objetivos estratégicos ni existe un seguimiento de los mismos para determinar si se están cumpliendo, la empresa no ha establecido políticas en los departamentos más relevantes, no realizan presupuestos ni proyección de estados financieros, los recursos no son asignados de acuerdo a un análisis, se toman decisiones de forma empírica y sin previa reunión, no existe evidencias que se hayan aplicado indicadores de liquidez ni elaboración de presupuestos en años posteriores, además no se cuenta con la determinación de las cuentas por cobrar y pagar al finalizar el mes lo que ha conllevado que la empresa no garantice el buen uso de sus recursos económicos.

¿De qué manera la falta de herramientas para una eficiente planificación financiera incide en la liquidez de la empresa?

1.- La empresa cuenta con misión, visión y un organigrama funcional?

A través de la ficha de observación aplicada se determinó que la empresa si cuenta con su misión, visión y un organigrama estructural establecido, estos fueron encontrados en un documento impreso y que han sido difundidos a todo el personal de la empresa, la misión es el porqué de la creación de la empresa, visión a dónde quiere llegar, por lo tanto son guías fundamentales que se encuentran direccionadas al planteamiento de objetivos y desarrollo de estrategias, y finalmente un organigrama estructural establecido ayuda a definir las funciones en cada

departamento y la relación que existe en cada uno de ellos mejorando así en cuanto a eficiencia, eficacia y calidad.

Para dar fundamento teórico científico a esta pregunta nos basamos en la investigación obtenida en el marco teórico donde menciona que dentro de la planificación estratégica la misión, visión y estrategias cumplen un papel importante que buscan obtener resultados tangibles con el apoyo de todo el personal que conforma dentro de la organización.

2.- Cuenta la empresa con objetivos estratégicos que ayuden al cumplimiento de la misión y visión?

Al aplicar la ficha de observación no se encontró documento alguno que sustente que la empresa cuente con objetivos estratégicos mismos que son esenciales dentro de cualquier organización debido a que aseguran el cumplimiento de planes a corto y largo plazo además permiten obtener mayor beneficio mejorando en lo económico como en lo administrativo, también permiten fijarse en los futuros problemas que puedan pasar los cuales se encuentran conectados directamente con la misión y visión de la empresa.

Dando fundamento teórico dentro de la planificación financiera se encuentran inmersos los objetivos estratégicos mismos que se encuentran direccionados al cumplimiento de la misión y visión, es decir son los resultados que la empresa desea obtener en un tiempo mayor a un año.

3.- Existe políticas establecidas en cada uno de los departamentos?

De acuerdo a la ficha de observación en cuanto a las políticas en los departamentos no se encuentran establecidos, para verificar dicha pregunta se procedió a la observación y revisión de los documentos de cada departamento en donde se plasman las obligaciones, funciones y políticas para proceder ante situaciones inesperadas, obteniendo como respuesta que en la empresa no se han planteado políticas por lo que genera que no se cumpla con las normas generales de la

empresa, ocasionando deficiencias y desconfianza tanto en el personal y clientes. Se identificó que al inicio de sus actividades si se han establecido políticas pero al momento de verificar a existencia en cada uno de estos departamentos no han sido difundidos en ninguna ocasión y tampoco mejorados.

Fundamentando la pregunta teóricamente dentro de la planificación estratégica es indispensable establecer políticas para lograr y desarrollar los planes establecidos mismos que conllevan a implementar nuevas estrategias, además de proporcionar un control en cada departamento mejorando el uso de los recursos monetarios.

4.- Existe una persona encargada para determinar el dinero que se necesita en cada departamento?

A través de la ficha de observación planteada en la empresa y mediante el organigrama estructural se pudo determinar que si existe una persona encargada de distribuir el dinero en cada uno de los departamentos, la persona encargada es la subgerente quien autoriza la salida del dinero y quien entrega es la persona encargada de caja, llevando un detalle de los gastos que se generan de forma general y no de manera departamental.

Sustentando la pregunta en los datos investigados anteriormente mencionan que en las empresas es importante contar con presupuestos que ayuden el manejo de los recursos económicos mejorando y utilizando el dinero necesario en cada departamento.

5.-La empresa aplica indicadores de gestión para la determinación del cumplimiento de los objetivos?

Al aplicar la ficha de observación se obtuvo que no se aplican indicadores de gestión que ayuden a determinar el cumplimiento de los objetivos, se procedió a la revisión del planteamiento de los objetivos y el seguimiento que se daba a cada uno de ellos sin encontrar algún resultado, de acuerdo a la investigación previa se encontró que la finalidad de estos indicadores es medir el desempeño de la organización reflejando

si se está cumpliendo y a su vez tomar las medidas necesarias para mejorar el desempeño empresarial, además ayuda a generar alertas de acción, pero si no se cuenta con dichos indicadores la empresa no puede determinar ni detectar su nivel de desempeño.

6.- La empresa cuenta con presupuestos para los departamentos de compras-ventas y para los gastos más representativos?

En la tabulación de los datos obtenidos en la ficha de observación se pudo determinar que la empresa no cuenta con presupuestos en años anteriores, se procedió a la revisión de los documentos que se encontraban archivados en el departamento contable pero no se obtuvo documento alguno que sustente la aplicación de algún tipo de presupuestos por lo tanto el dinero distribuido en cada departamento es de forma empírica, de acuerdo a la investigación antes realizada en el capítulo dos podemos determinar que los presupuestos son una herramienta indispensable, dentro de la planificación financiera existen dos procesos claves que son la planeación de utilidades y la planeación del efectivo en el cual se encuentra inmerso los presupuestos que es la planeación de los recursos monetarios que serán utilizados en el futuro.

Los presupuestos además de expresarse en forma cuantitativa se expresa de manera cualitativa porque se encuentra relacionada con los objetivos que se propone la empresa en un periodo determinado con la implementación de nuevas estrategias.

7.- La empresa realiza análisis de los estados financieros y las decisiones se toman en base a datos reales?

Una vez aplicada la ficha de observación se puede observar que en la empresa no se realiza un análisis de los estados financieros no cuenta con un análisis horizontal ni vertical, la empresa solo tiene los estados financieros archivados de todos los años pero no con un respectivo análisis, por lo tanto las decisiones son tomadas en base a datos comparativos de un año a otro.

De acuerdo a la investigación antes obtenida el análisis de los estados financieros es una técnica importante que se debe aplicar en la empresa porque ayuda a diagnosticar la situación real además de comparar con otros años y de esta manera se pueda tomar decisiones en base a datos reales.

8.-Cuenta la empresa con el análisis de indicadores de liquidez?

La ficha de observación aplicada en la empresa se identificó que no se realiza un análisis de la liquidez, lo que ha generado que la empresa desconozca la situación económica real con la que cuenta, evidenciando de esta manera la falta de interés en conocer con los recursos económicos que posee y las obligaciones tanto a largo plazo que debe cubrir, la determinación de estos indicadores ayudaría a la empresa a planificar y distribuir sus recursos con eficiencia en cada uno de los departamentos.

Fundamentando la pregunta teóricamente en el marco teórico se menciona la importancia de la aplicación de indicadores de liquidez porque permiten determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir con sus obligaciones tanto a corto como a largo plazo.

9.- La empresa mantiene una planificación financiera adecuada?

A través de la ficha de observación aplicada en la empresa se determinó que no cuenta con una planificación financiera lo cual ha conllevado que no se puedan cumplir con los objetivos financieros, además de no poder determinar los recursos necesarios que necesitan en cada uno de los departamentos, es decir no elaboran estados financieros proforma los cuales ayudan a que las decisiones se tomen en base a datos reales y se proyecten para el futuro, evitando sorpresas y consecuencias futuras que perjudiquen la estabilidad económica de la empresa.

La investigación realizada anteriormente es lo que sustenta la respuesta debido a que algunos autores mencionaron que la planificación financiera es una técnica que reúne varios métodos, instrumentos que guían y controlan las operaciones de las empresas.

10.- La empresa cuenta con estados financieros proyectados?

Al momento de establecer la ficha de observación no se encontró la documentación que respalde que en la empresa se realice proyección de los estados financieros, únicamente se halló los estados archivados mismos que se encuentran en el departamento contable bajo la responsabilidad de la contadora, en base a una investigación antes realizada y plasmada en el marco teórico la elaboración de estados proyectados ayuda que la empresa pueda plasmar su situación económica tanto a corto como a largo plazo, permitiendo que se puedan establecer estrategias, minimizar riesgos, evaluar nuevas fuentes de ingresos o de inversión, además se puede conocer si la empresa cuenta con la liquidez suficiente para solventarse en un futuro y tener control sobre la empresa, dichas proyecciones se realizan en base a distintos enfoques como el análisis tanto horizontal como vertical de los estados financieros.

11.- Existen presupuestos elaborados en años anteriores?

En los resultados obtenidos en la ficha de observación se encontró que la empresa no cuenta con presupuestos elaborados en años anteriores, los gastos que se generan en la empresa son de forma aleatoria, en la empresa solo se observó que llevan un registro en el Excel de los gastos y una carpeta con todos los gastos en los que incurre la empresa.

La pregunta se encuentra sustentada en la investigación realizada anteriormente en la cual menciona la importancia de llevar un control presupuestario que ayude a la empresa a manejar sus recursos monetarios con mayor precaución.

12.- Al finalizar el mes la empresa realiza un análisis de las cuentas por cobrar y pagar?

Al realizar la ficha de observación, en la empresa si existe documentos que sustente el análisis de las cuentas mes a mes, en el departamento de cobranzas se encontró los documentos extraídos del sistema de todos los clientes que se están adeudando, además de estar resaltados y separados por provincias para su respectiva visita, además se encontró un detalle de los depósitos que realizan los clientes para luego ser dados de baja, en cuanto a las cuentas por pagar en el departamento de compras si se lleva un registro detallado con cada uno de los proveedores y su respectivos descuentos, pero no se encontró la aplicación de algún tipo de indicador que establezca el total de cuantas por cobrar y pagar.

La respuesta es sustentada en la investigación previamente realizada, es importante tener en cuenta el nivel de cartera vencida que tiene y las cuentas por pagar a corto como a largo porque son dos fuentes indispensables dentro del movimiento económico de la empresa.

4.1.1.2 Indicadores de Liquidez

4.1.1.2.1 Capital de Trabajo

¿Con cuánto de dinero dispuso la empresa en el año 2015-2016?

Cálculo:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 8. Capital de Trabajo

	2016	2015
Activos Corrientes	\$ 204.396,68	\$ 224.285,71
Pasivos Corrientes	\$ 146.223,92	\$ 152.447,97
Total	\$ 58.172,76	\$ 71.837,74
Variación	-19,02%	

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Nelly Toapanta

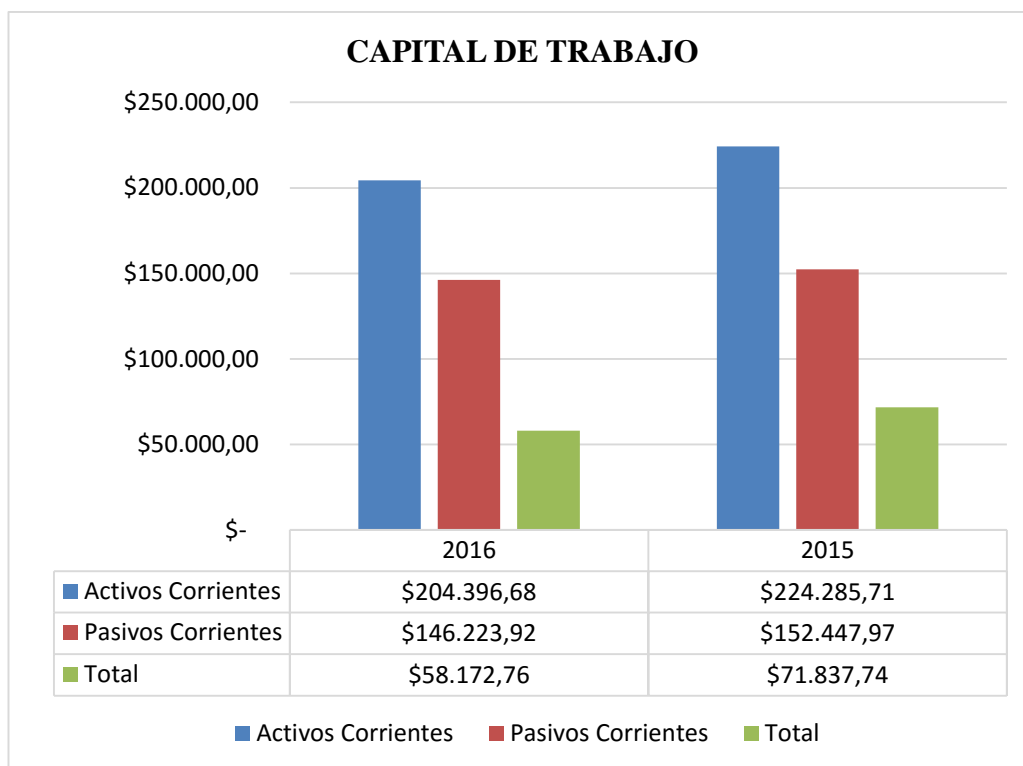


Gráfico 9. Capital de Trabajo

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis: La empresa en cuanto a su capital de trabajo para el año 2015 fue de \$71.837,74 en comparación con el año 2016 que disminuyó a \$ 58.172,76.

Interpretación: Este indicador financiero muestra que los pasivos o deudas con terceros fueron menores a sus activos corrientes reflejando así que para el año 2015 la empresa si disponía de fondos suficientes para cubrir el movimiento de la misma porque los pasivos o deudas con terceros fueron menor que sus activos corrientes, por el contrario en el año 2016 disminuyó su capital de trabajo pero de igual manera pudo cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes, generando una variación de año a año de un -2%.

4.1.1.2.3 Liquidez Corriente

¿El indicador liquidez corriente que evidencia en los años 2015- 2016?

Cálculo:

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Tabla 9. Liquidez Corriente

	2016	2015
Activos Corrientes	\$ 204.396,68	\$ 224.285,71
Pasivos Corrientes	\$ 146.223,92	\$ 152.447,97
Total	\$ 1,40	\$ 1,47
Variación	-4,99%	

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Nelly Toapanta

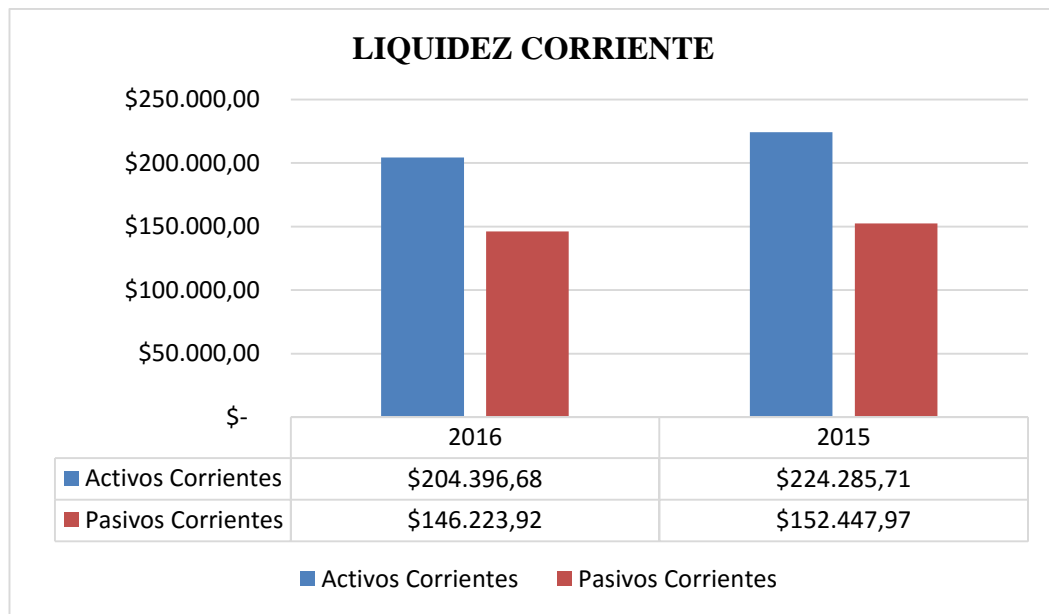


Gráfico 10. Liquidez Corriente

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis: Para el año 2015 el pasivo corriente pudo ser cubierto en 1,47 veces y en el 2016 en 1,40 veces.

Interpretación: De acuerdo al análisis realizado a la empresa para el año 2015 el pasivo corriente pudo ser cubierto en 0,41 veces por el activo corriente, por el contrario en el año 2016 la situación no fue la mejor porque sus pasivos corrientes pudieron ser cubiertos en 0,67 veces, dando una variación de un -4,99% reflejando que la empresa ha disminuido considerablemente en cuanto al inventario e incrementando sus cuentas por cobrar y en cuanto a sus pasivos sus proveedores y otras cuentas por cobrar incrementaron por esa razón para el año 2016 se muestra con una disminución considerable afectando que la empresa no pueda cubrir con sus obligaciones a tiempo.

4.1.1.2.4 Prueba Ácida

¿La empresa contó con el dinero suficiente para cubrir con sus obligaciones en el año 2015-2016?

Cálculo:

$$Prueba \acute{A}cida = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Tabla 10. Prueba Acida

	2016	2015
Activo Corriente	\$ 204.396,68	\$ 224.285,71
Inventarios	\$ 105.765,88	\$ 162.212,63
Pasivos Corrientes	\$ 146.223,92	\$ 152.447,97
Total	\$ 0,67	\$ 0,41
Variación	-26,73%	

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Nelly Toapanta

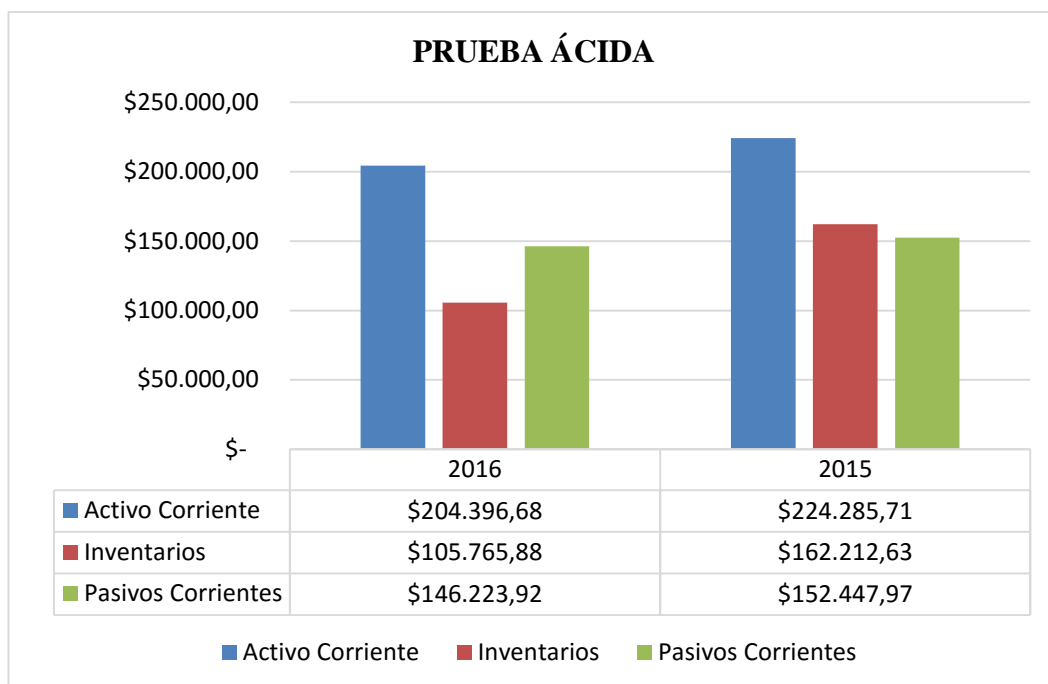


Gráfico 11. Prueba Acida.

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis: Para el año 2015 el pasivo corriente pudo ser cubierto en 0,41 veces y en el 2016 en 0,67 veces.

Interpretación: La empresa por cada deuda del pasivo corriente en el año 2015 pudo ser cubierto en 0,41 veces con sus activos corrientes sin contar con sus inventarios por otra parte para el año 2016 pudo ser cubierto en 0,67 veces generando así una variación de -26,73% mostrando que su capacidad de pago disminuyó por lo tanto la empresa si depende en un porcentaje de la rotación de sus inventarios para poder cumplir con todas sus obligaciones sin ningún inconveniente.

4.1.1.2.5 Rotación de Cuentas por Cobrar

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\$ 254678,78}{\$ 74765,00}$$

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = 3,40$$

Plazo Promedio de cobro

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{360}{3,40}$$

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = 105 \text{ días}$$

Interpretación: En la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. su cartera rotó 3,40 veces lo que muestra que los clientes en promedio están pagando cada 105 días para el año 2016.

4.1.1.2.6 Rotación Cuentas por Pagar

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Promedio Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\$ 87976,56}{\$ 76532,10}$$

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = 2,8$$

Plazo Promedio de pago

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{360}{2,8}$$

Rotación Cuentas por Cobrar = 128 días

Interpretación: En la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. mediante la aplicación de los indicadores respectivos se puede observar que en promedio se encuentra pagando a sus proveedores cada 128 días en el año 2016.

4.1.1.2.7 Análisis Horizontal y Vertical

¿En qué porcentaje han incrementado o disminuido las cuentas por cobrar en el año 2015 -2016?

Tabla 11. Análisis Horizontal y Vertical de las Cuentas por Cobrar

Cuentas por Cobrar				
Análisis Horizontal				
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR	2016	2015	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Clientes	\$ 74.765,00	\$ 27.000,00	\$ 47.765,00	% 176,91
Análisis Vertical				
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR	2016	%	2015	%
Clientes	\$ 74.765,00	19,74%	\$ 27.000,00	7,81%

Fuente: Estados Financieros

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis: De acuerdo al análisis horizontal durante los periodos 2015- 2016 las cuentas por cobrar en la empresa incrementaron en \$ 47.765,00 representando así un 176,91% en valores relativos.

En el análisis vertical las cuentas por cobrar en el año 2015 con relación al total de sus activos representan el 7,81% reflejando que para el año 2016 incrementó en un 19,74%.

Interpretación: De acuerdo a los dos análisis aplicados en la cuentas por cobrar se puede interpretar que el dinero de la empresa se encuentra en terceras personas, del total de los activos corrientes esta es la cuenta más representativa, en relación de los dos incremento considerable por lo tanto a futuro puede existir inconvenientes de recuperación de cartera lo cual no es saludable para la empresa porque todo su dinero se encuentra estancado en los clientes además de no contar con una provisión de cuentas incobrables.

Cuál es la alternativa de solución para una adecuada planificación financiera que ayude a mejorar la liquidez?

Se considera como una alternativa de solución la implementación de herramientas como: establecer objetivos estratégicos encaminados hacia la misión y visión de la empresa, definir políticas en los departamentos más representativos, la elaboración de presupuestos de compras, ventas, cafetería suministros de oficina, suministros de aseo y limpieza, materiales de aseo para los vehículos, elaboración del flujo de efectivo y finalmente se concluye con la proyección de los estados financieros todas estos instrumentos permitirán a la empresa mejorar en cuanto a su planificación financiera.

Con la implementación de dichas herramientas se pretende obtener beneficios futuros, ayudando a definir las necesidades de la empresa y ocupar los recursos necesarios en cada departamento, por ello en el próximo capítulo se deja plasmado un modelo operativo que se encuentra formado por fases, el cual se va a seguir paso a paso hasta llegar a definir con exactitud lo que se quiere y las herramientas a

utilizarse por la empresa, para mejorar tanto interna como externamente y de esta manera el responsable de tomar decisiones lo haga en base a las herramientas planteadas.

4.2 Limitaciones del estudio de caso

Campo: Contabilidad y Finanzas

Área: Análisis Financiero

Aspecto: Planificación Financiera y Liquidez

Espacial: La presente investigación se va a realizar en la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Temporal: La información a ser utilizada es de los años 2015 – 2016.

4.3 Conclusiones

Una vez efectuada la encuesta y el análisis de indicadores, los mismos que fueron interpretados se ha llegado a las siguientes conclusiones en función de los objetivos específicos:

- La empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. posee una deficiente planificación financiera, lo que ha conllevado que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones y buscar fuentes de financiamiento en instituciones financieras, además de no contar con objetivos estratégicos que garanticen el cumplimiento de las actividades y el desarrollo de la empresa, no cuenta estados financieros proyectados por ende no se realiza la evaluación financiera, además se desconoce con exactitud la situación económica actual en la que se encuentra porque los estados financieros no son presentados a tiempo, ocasionando que la empresa tome decisiones al azar, generando que los procesos y responsabilidades dentro de los departamentos no se cumplan y que la información sea ingresada de manera incorrecta.
- La empresa no realiza un análisis de la situación económica es decir no aplica indicadores financieros que le ayuden a determinar el nivel de liquidez y que permita obtener información real que ayude a la toma de decisiones en base a datos reales.
- La empresa no cuenta con presupuestos que ayuden a canalizar el dinero en cada uno de los departamentos, los presupuestos son una herramienta de gestión que permiten coordinar las actividades de una organización mismas que ayudan a predecir las situaciones futuras, reducir las incertidumbres, y los cambios inesperados que puedan ocasionarse.
- La inexistencia de un modelo de planificación financiera a conllevado que la empresa no cumpla con los objetivos y metas planteadas provocando un estancamiento en el desarrollo de la empresa, la planificación financiera es

el pilar fundamental dentro de una organización que ayuda a medir la eficiencia y eficacia en cada uno de los departamentos para el buen funcionamiento tanto financiero como económico.

4.4 Recomendaciones

A continuación se plasman las siguientes recomendaciones que se determinaron a través de las conclusiones antes mencionadas:

- Se recomienda establecer objetivos estratégicos que ayuden al cumplimiento de las metas establecidas por la organización además se debe plantear tanto en el ámbito organizacional como en lo contable por ejemplo políticas de compras, ventas, cuentas por cobrar y pagar.
- Es importante realizar el análisis de los estados financieros, y; aplicar indicadores de liquidez para determinar la situación económica de la empresa y tomar decisiones acertadas, además de detectar posibles errores que se estén presentando y tomar medidas ante estos que ayuden a mejorar la capacidad económica de la empresa.
- Se debe realizar estados financieros proyectados y presupuestos, que permitan determinar a futuro los recursos necesarios que se va a necesitar en cada departamento.
- Diseñar un modelo de Planificación Financiera que permita evaluar el cumplimiento de los objetivos, los presupuestos, el análisis y proyección de los estados financieros que conlleve a mejorar la liquidez, además que sirva de herramienta para guiar el cumplimiento en cada una de las actividades y finalmente con esta herramienta se puede evitar problemas futuros y tomar decisiones a tiempo.

CAPÍTULO V

PROPUESTA DE SOLUCIÓN

5.1 Datos Informativos

Título

Modelo de Planificación Financiera en la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. para el buen cumplimiento de las obligaciones y toma de decisiones oportunas.

Institución Ejecutora

La propuesta se realizara en la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. dedicada a la compra y venta de vehículos usados, la importación, exportación y comercialización de vehículos nuevos y usados, partes y repuestos.

Ubicación

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Barrio: Los Tres Juanes

Ruc: 1891750583001

Teléfonos: 032451029

Equipo técnico y responsable

Investigadora: Nelly Toapanta

Gerente: Segundo Ángel Pereza Núñez

Contadora: Sonia Córdova

Jefe Administrativo: Wilson Santamaría

5.2 Antecedentes de la propuesta

De acuerdo a los resultados obtenidos de la investigación muestran que la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. no posee un modelo de Planificación Financiera apropiado, lo cual ha provocado que se generen problemas en cuanto al manejo de los recursos financieros y a su vez que las decisiones no sean tomadas en base a una información financiera veraz. Tanto la planificación financiera como la liquidez son herramientas importantes dentro de la empresa, la liquidez factor principal con el cual se define el nivel de desenvolvimiento económico y la planificación financiera muestra de qué manera se están manejando los recursos económicos y a su vez si es necesario la implementación de nuevas estrategias para cumplir con los objetivos principales de la organización.

En la empresa se ha decidió plantear un modelo de planificación financiera mismo que trata de abarcar lo administrativo como lo financiero, lo cual permitirá que tenga visión clara apoyándose en información real y oportuna para la toma de decisiones acertadas con el apoyo de distintas herramientas como la elaboración de estados financieros proyectados, implantación de nuevas políticas, reestructuración de un organigrama estructural, definir los procesos en cada departamento, análisis de los estados financieros y elaboración de presupuestos.

5.3 Justificación

La empresa se ha visto envuelta en varios problemas debido a la falta de una planificación financiera establecida, como por ejemplo la falta de coordinación al momento de determinar el dinero que se gasta en cada uno de los departamentos y además al no contar con el dinero suficiente la empresa buscaba fuentes de financiamiento en instituciones financieras razón por la cual se justifica el desarrollo de la presente propuesta y la importancia que tiene al implementarla.

El diseñar un modelo de planificación financiera permitirá evaluar y planificar una administración eficiente de los recursos financieros, por lo tanto brindará apoyo tanto al gerente general como a todo el personal ya que contarán con una herramienta que les mostrará la situación real en la que se encuentra además de la

implementación de nuevas estrategias políticas objetivos de ser necesario, además se busca evitar que la empresa tenga riesgos de liquidez.

La planificación financiera herramienta con la cual los procesos internos de la empresa tenderán a mejorar generando mayor eficiencia dentro de los departamentos y a su vez se podrá contar con información real en cuanto a la liquidez debido a que es un factor importante porque se determina los recursos con los que opera y los que le hace falta.

Finalmente es factible la realización de la propuesta porque se dispone del tiempo suficiente tanto en la empresa a investigarse como de la investigadora, además de contar con información directa, la colaboración de todo el personal y la disponibilidad de los recursos necesarios.

5.4 Objetivos

5.4.1 Objetivo General

Diseñar un modelo de Planificación Financiera en la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. para el buen cumplimiento de las obligaciones y toma de decisiones oportunas.

5.4.2 Objetivos Específicos

- Establecer objetivos estratégicos y políticas que ayuden al desarrollo económico de la empresa.
- Elaborar presupuesto de ventas, compras, gastos más representativos y el flujo de caja.
- Preparar estados financieros proyectados beneficiando un control financiero y el uso eficiente de los recursos.

5.5 Análisis de la Factibilidad

5.5.1 Tecnológico

A través del tiempo la tecnología se ha ido convirtiendo en uno de los factores indispensables en la vida cotidiana facilitando el desarrollo de las personas, organizaciones y demás, por lo tanto para la ejecución de la propuesta se cuenta con las herramientas tecnológicas necesarias que la empresa ha apostado a nuestra disposición, e cuenta con un programa contable MICROPLUS donde encontraremos toda la información para el respectivo análisis.

5.5.2 Económico – Financiero

En lo económico la propuesta es factible se cuenta con los recursos necesarios para proceder a la elaboración de un modelo de planificación financiera, además de contar que con la implementación de este modelo que permitirá generar recursos financieros para el desarrollo de la empresa sin ningún inconveniente.

5.5.4 Organizacional

Para el proceso de propuesta se contará con el apoyo de la gerencia, del departamento contable y de los demás departamentos administrativos, es decir todo el personal que conforma la empresa está dispuesto en colaborar y alcanzar los objetivos propuestos.

5.5.3 Legal

La implementación de este modelo también se enmarca en lo legal porque busca cumplir con normas tributarias y contables tanto internas como externas ante las entidades de control ya que son los entes reguladores, mismas que se encuentran reflejadas dentro de una buena organización y planificación de la empresa.

5.6 Modelo Operativo

Tabla 12. Modelo Operativo

FASE	TEMA	ACTIVIDAD	META	RECURSO	RESPONSABLE
I	Evaluación y análisis preliminar	Analizar los Estados Financieros	Determinar la situación de la empresa	Materiales Humanos	Investigadora
II	Diseñar e Implementar nuevos objetivos estratégicos y políticas	Establecer objetivos estratégicos Determinar políticas	Dar a conocer a todo el personal de los nuevos objetivos estratégicos y políticas	Materiales Humanos	Investigadora
III	Elaboración de Presupuestos	Presupuesto de ventas 2017 Presupuesto de compras 2017 Presupuesto de gastos 2017	Determinar los presupuestos	Materiales Humanos	Investigadora
IV	Elaboración de Estados Financieros Proyectados	Estado Financiero Proyectado Estado de Resultados Integrales Proyectado	Preparar estados financieros proyectados	Materiales Humanos	Investigadora

Elaborado por: Nelly Toapanta

**FASE I:
EVALUACIÓN Y
ANÁLISIS
PRELIMINAR**

5.6.1 Análisis de los Estados Financieros

5.6.1.1 Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera

AUTOMOTORES PEREZ VACA CÍA LTDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
ANÁLISIS HORIZONTAL
PERIODOS 2015-2016

	2016	2015	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
CAJA - BANCOS				
Caja - Bancos	\$ 22.900,84	\$ 34.564,76	\$ (11.663,92)	-33,75%
BANCOS	\$ 22.900,84	\$ 34.564,76	\$ (11.663,92)	-33,75%
EXIGIBLE				
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR				
Clientes	\$ 74.765,00	\$ 27.000,00	\$ 47.765,00	176,91%
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR	\$ 74.765,00	\$ 27.000,00	\$ 47.765,00	176,91%
CREDITO TRIBUTARIO IVA				
Credito Tributario IVA	\$ 964,96	\$ 508,32	\$ 456,64	89,83%
CREDITO TRIBUTARIO IVA	\$ 964,96	\$ 508,32	\$ 456,64	89,83%
REALIZABLE				
INVENTARIO PARA LA VENTA				
Inventario para la venta	\$ 105.765,88	\$ 162.212,63	\$ (56.446,75)	-34,80%
INVENTARIO PARA LA VENTA	\$ 105.765,88	\$ 162.212,63	\$ (56.446,75)	-34,80%
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 204.396,68	\$ 224.285,71	\$ (19.889,03)	-8,87%
ACTIVO FIJO (NO CORRIENTE)				
NO DEPRECIABLES				
TERRENOS				
Terrenos	\$ 85.674,88	\$ 75.654,34	\$ 10.020,54	13,25%
TERRENOS	\$ 85.674,88	\$ 75.654,34	\$ 10.020,54	13,25%
DEPRECIABLES				
DEPRECIABLES				
Muebles y Enseres	\$ 3.829,60	\$ 3.829,60	\$ -	0,00%
Equipo de Oficina	\$ 8.755,90	\$ 864,85	\$ 7.891,05	912,42%
Equipo de Computación	\$ 4.486,83	\$ 4.486,83	\$ -	0,00%
Vehículos	\$ 24.800,00	\$ -	\$ 24.800,00	
Edificios	\$ 68.986,77	\$ 45.321,56	\$ 23.665,21	52,22%
(-)Dep. Acumuladas	\$ 22.234,66	\$ 8.675,66	\$ 13.559,00	156,29%
TOTAL DEPRECIABLES	\$ 88.624,44	\$ 45.827,18	\$ 42.797,26	93,39%
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 174.299,32	\$ 121.481,52	\$ 52.817,80	43,48%
TOTAL ACTIVOS	\$ 378.696,00	\$ 345.767,23	\$ 32.928,77	9,52%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO				
PROVEEDORES RELACIONADOS				
Proveedores	\$ 76.532,10	\$ 56.765,70	\$ 19.766,40	34,82%
PROVEEDORES RELACIONADOS	\$ 76.532,10	\$ 56.765,70	\$ 19.766,40	34,82%
ACREEDORES PATRIMONIALES				
Prestamos Bancarios	\$ 50.000,00	\$ 80.000,00	\$ (30.000,00)	-37,50%
ACREEDORES PATRIMONIALES	\$ 50.000,00	\$ 80.000,00	\$ (30.000,00)	-37,50%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS	\$ 2.698,19	\$ -	\$ 2.698,19	
Otras Cuentas por Pagar	\$ 2.698,19	\$ -	\$ 2.698,19	
ACREEDORES IESS				
XIII Sueldo por Pagar	\$ 3.533,10	\$ 1.097,87	\$ 2.435,23	221,81%
XIV Sueldo por Pagar	\$ 2.358,19	\$ 1.713,45	\$ 644,74	37,63%
Fondo Reserva por Pagar	\$ 1.414,15	\$ 188,77	\$ 1.225,38	649,14%
Vacaciones por Pagar	\$ 2.434,55	\$ 2.366,70	\$ 67,85	2,87%
ACREEDORES IESS	\$ 9.739,99	\$ 5.366,79	\$ 4.373,20	81,49%
ACREEDORES LABORALES				
Nomina por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	
IESS por Pagar	\$ 763,56	\$ 1.097,90	\$ (334,34)	-30,45%
15% Participación Trabajadores por Pagar	\$ 2.758,43	\$ 4.102,78	\$ (1.344,35)	-32,77%
ACREEDORES LABORALES	\$ 3.521,99	\$ 5.200,68	\$ (1.678,69)	-32,28%
ACREEDORES FISCALES				
Impuesto a la Renta Por Pagar Empresa	\$ 3.731,65	\$ 5.114,80	\$ (1.383,15)	-27,04%
ACREEDORES FISCALES	\$ 3.731,65	\$ 5.114,80	\$ (1.383,15)	-27,04%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 146.223,92	\$ 152.447,97	\$ (6.224,05)	-4,08%
ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO				
Banco del Pichincha	\$ 90.000,00	\$ 80.000,00	\$ 10.000,00	12,50%
Banco Machala	\$ 60.000,00	\$ -	\$ 60.000,00	100,00%
ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO	\$ 150.000,00	\$ 80.000,00	\$ 70.000,00	87,50%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 150.000,00	\$ 80.000,00	\$ 70.000,00	87,50%
TOTAL PASIVO	\$ 293.525,73	\$ 232.447,97	\$ 61.077,76	26,28%
PATRIMONIO				
CAPITAL				
CAPITAL SOCIAL				
CAPITAL SOCIAL SUSCRITO				
Capital Pagado	\$ 80.000,00	\$ 41.000,00	\$ 39.000,00	95,12%
CAPITAL SOCIAL SUSCRITO	\$ 80.000,00	\$ 41.000,00	\$ 39.000,00	95,12%
RESULTADOS				
RESULTADOS				
UTILIDADES				
Utilidades Acumuladas Ejercicios anteriores	\$ 16.939,60	\$ 6.631,29	\$ 10.308,31	155,45%
Utilidad del Ejercicio	\$ 47.230,67	\$ 65.687,97	\$ (18.457,30)	-28,10%
UTILIDADES	\$ 64.170,27	\$ 72.319,26	\$ (8.148,99)	-11,27%
PERDIDAS				
PERDIDAS				
TOTAL PATRIMONIO	\$ 144.170,27	\$ 113.319,26	\$ 30.851,01	27,22%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO:	\$ 378.696,00	\$ 345.767,23	\$ 32.928,77	9,52%

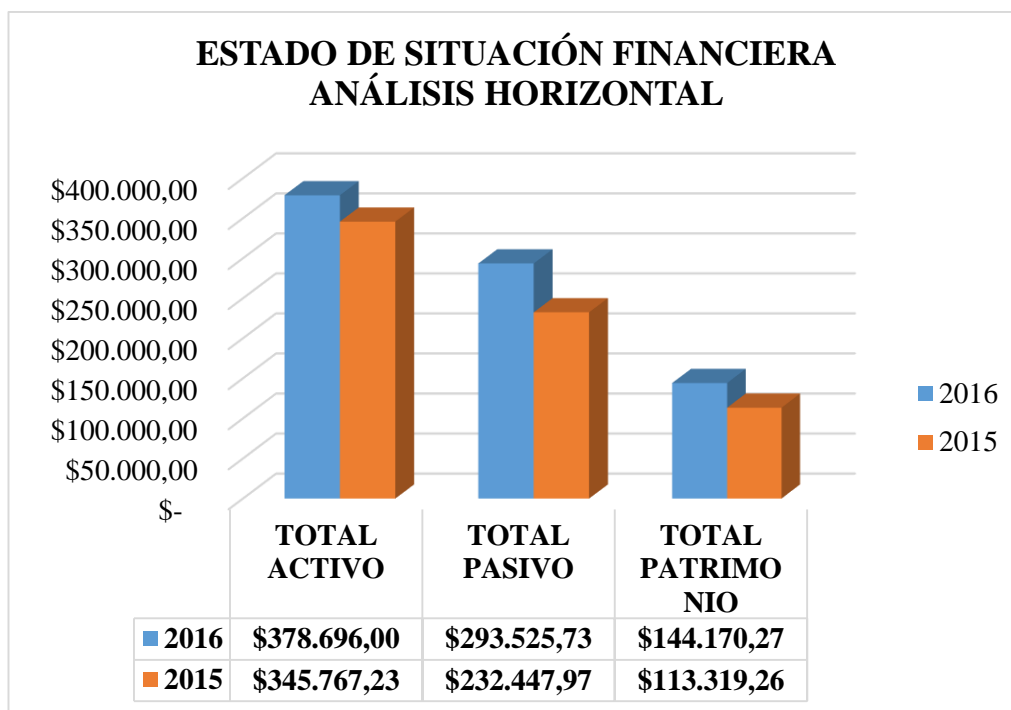


Gráfico 12. Análisis Horizontal: Estado de Situación Financiera

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis e Interpretación

Al realizar el respectivo análisis del Estado de Situación Financiera correspondientes a los años 2015-2016, se puede evidenciar claramente que existe una variación entre estos años a continuación se mencionara las cuentas más representativas que han sufrido cambios significativos para la empresa como: las cuentas por cobrar se han incrementado en un 176,91% correspondiente a \$47.765,00 en relación al año anterior esto debido a la misma situación económica por la que atravesó en el año 2016 a nivel mundial y nacional se vio afectado el medio y otro de los factores ha sido la mala gestión al momento de recuperar cartera, el inventario ha disminuido en -34,80% correspondiente a \$ 56446,75 debido al decremento en ventas se ha optado por tener menos inventario en stock por la misma situación que atravesaba el país, se refleja un incremento en las cuentas que conforman los activos fijos debido a que se implementado nuevas computadoras, impresoras, laptops adquisición de un vehículo y remodelación del edificio. En cuanto a sus pasivos de igual manera se ha visto afectado incurriendo en préstamos a corto y largo plazo para solventar sus obligaciones, la cuenta proveedores ha incrementado en 34,82% lo que representa \$

19766,40 debido a la disminución en ventas lo que ha provocado que no pueda pagar a sus proveedores, se expresa además que las obligaciones con el IESS se han visto afectada por la misma situación para ello se ha visto en la necesidad de realizarse dos créditos el más representativo es el crédito en el banco Machala por el valor de \$60000,00 de esta manera busca la empresa mejorar su situación económica, acarreando finalmente a que su utilidad se vea afectada la misma que disminuyo en -28,10% representando \$ 18457,30 representando así la afectación que ha tenido en el año 2016 debido a factores internos como externos por los cuales a travesado la empresa.

5.6.1.2 Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integrales

AUTOMOTORES PEREZ VACA CÍA LTDA
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
ANÁLISIS HORIZONTAL
PERIODOS 2015-2016

	AÑO 2016	AÑO 2015	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
INGRESOS				
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas	\$ 345.675,66	\$ 565.877,98	\$ (220.202,32)	-38,91%
INGRESOS OPERACIONALES			\$ -	
COSTO DE VENTA				
Costo de Venta	\$ 243.218,90	\$ 431.112,11	\$ (187.893,21)	-43,58%
COSTO DE VENTA	\$ 102.456,76	\$ 134.765,87	\$ (32.309,11)	-23,97%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 102.456,76	\$ 134.765,87	\$ (32.309,11)	-23,97%
GASTOS			\$ -	
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS				
Gasto Sueldos Adm	\$ 28.765,87	\$ 43.202,05	\$ (14.436,18)	-33,42%
Gasto Horas Extras Adm	\$ 6.756,99	\$ 7.994,70	\$ (1.237,71)	-15,48%
Gasto Aporte Patronal Adm	\$ 4.356,77	\$ 6.417,85	\$ (2.061,08)	-32,11%
GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS	\$ 39.879,63	\$ 57.614,60	\$ (17.734,97)	-30,78%
GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS			\$ -	
Gasto Honorarios Profesionales y Dietas	\$ 2.313,66	\$ 1.443,50	\$ 870,16	60,28%
Gasto Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 563,00	\$ 317,50	\$ 245,50	77,32%
Gasto Cafeteria	\$ 879,56	\$ 464,24	\$ 415,32	89,46%
Gasto Mantenimiento y Reparaciones	\$ 1.324,50	\$ 1.964,56	\$ (640,06)	-32,58%
Gasto Combustibles Y Lubricantes	\$ 2.890,80	\$ 1.365,00	\$ 1.525,80	111,78%
Gasto Promocion y Publicidad	\$ 768,98	\$ 139,75	\$ 629,23	450,25%
Gasto Suministros y Materiales	\$ 546,78	\$ 340,64	\$ 206,14	60,52%
Gasto Transporte	\$ 98,87	\$ 40,01	\$ 58,86	147,11%
Gasto Luz Electrica	\$ 1.234,00	\$ 815,04	\$ 418,96	51,40%
Gasto Agua Potable	\$ 1.567,89	\$ 987,76	\$ 580,13	58,73%
Gasto Telefonía y Telecomunicaciones	\$ 954,66	\$ 877,66	\$ 77,00	8,77%
Gastos guías y encomiendas	\$ 123,45		\$ 123,45	100,00%
Gastos adecuaciones	\$ 345,66	\$ 564,78	\$ (219,12)	-38,80%
Gasto Repuestos	\$ 1.344,76	\$ 1.657,98	\$ (313,22)	-18,89%
Gastos Jardinería	\$ 132,00	\$ 82,32	\$ 49,68	60,35%
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 15.088,57	\$ 11.060,74	\$ 4.027,83	36,42%
GASTOS NO DEDUCIBLES			\$ -	
Gasto Intereses Impuestos Fiscales		\$ 244,18	\$ (244,18)	-100,00%
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ -	\$ 244,18	\$ (244,18)	-100,00%
GASTOS FINANCIEROS				
Gasto Interes Bancarios LOCAL	\$ 145,67	\$ 23,73	\$ 121,94	513,86%
Gasto por Servicios Bancarios	\$ 112,22	\$ 134,65	\$ (22,43)	-16,66%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 257,89	\$ 158,38	\$ 99,51	62,83%
TOTAL EGRESOS	\$ 55.226,09	\$ 69.077,90	\$ (13.851,81)	-20,05%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 47.230,67	\$ 65.687,97	\$ (18.457,30)	-28,10%

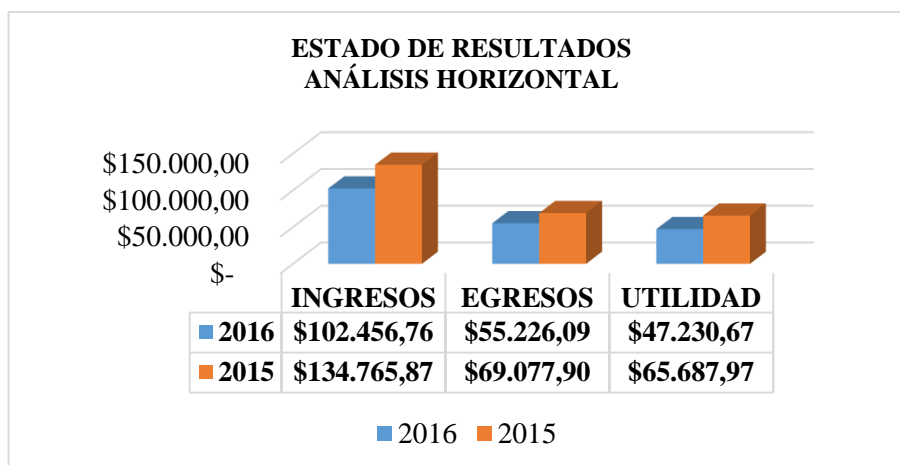


Gráfico 13. Análisis Horizontal: Estado de Resultados

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis e Interpretación

Aplicando el análisis horizontal al Estado de Resultados Integrales se puede interpretar de la siguiente manera de las cuentas más representativas en los años correspondientes al 2015-2016, se evidencia que las ventas tienen un decremento del -38,91% que representa \$ 220.202,32 debido a la crisis económica que atravesó el país por ende los clientes deciden gastar menos e invertir en lo que necesariamente les hace falta, de acuerdo a una entrevista a los empleados y algunos clientes se pudo determinar que también se debe por la falta de atención al cliente tanto de los vendedores como las secretarias, por lo tanto la utilidad bruta en ventas igualmente disminuyó en un -23,97% que refleja en dólares \$32.309,11.

En cuanto a sus egresos la cuenta honorarios profesionales se incrementaron en un 89,46% lo que representa en dólares \$ 870,16 porque se ha mandado a legalizar algunos contados pendientes de años anteriores, gastos cafetería en un 89,46% que representa 415,32 para atención al cliente, gastos combustible que refleja un 111,78% en dólares \$ 1525, 80 se justifica porque querían atraer a los clientes como un tipo bono por la compra del vehículo se les entregaba un ticket de combustible.

5.6.1.3 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera

AUTOMOTORES PEREZ VACA CÍA LTDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
ANÁLISIS VERTICAL
PERIODOS 2015-2016

	2016	%	2015	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
CAJA - BANCOS				
Caja - Bancos	\$ 22.900,84	6,05%	\$ 34.564,76	9,87%
BANCOS	\$ 22.900,84	6,05%	\$ 34.564,76	9,87%
EXIGIBLE				
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR				
Clientes	\$ 74.765,00	19,74%	\$ 27.000,00	7,71%
CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR	\$ 74.765,00	19,74%	\$ 27.000,00	7,71%
CREDITO TRIBUTARIO IVA				
Credito Tributario IVA	\$ 964,96	0,25%	\$ 508,32	0,15%
CREDITO TRIBUTARIO IVA	\$ 964,96	0,25%	\$ 508,32	0,15%
REALIZABLE				
INVENTARIO PARA LA VENTA				
Inventario para la venta	\$ 105.765,88	27,93%	\$ 162.212,63	46,31%
INVENTARIO PARA LA VENTA	\$ 105.765,88	27,93%	\$ 162.212,63	46,31%
AVTIVOS CORRIENTES	\$ 204.396,68	53,97%	\$ 224.285,71	64,04%
ACTIVO FIJO (NO CORRIENTE)				
NO DEPRECIABLES				
TERRENOS				
Terrenos	\$ 85.674,88	22,62%	\$ 75.654,34	21,60%
TERRENOS	\$ 85.674,88	22,62%	\$ 75.654,34	21,60%
DEPRECIABLES				
DEPRECIABLES				
Muebles y Enseres	\$ 3.829,60	1,01%	\$ 3.829,60	1,09%
Equipo de Oficina	\$ 8.755,90	2,31%	\$ 864,85	0,25%
Equipo de Computación	\$ 4.486,83	1,18%	\$ 4.486,83	1,28%
Vehículos	\$ 24.800,00	6,55%	\$ 4.486,83	1,28%
Edificios	\$ 68.986,77	18,22%	\$ 45.321,56	12,94%
(-)Dep. Acumuladas	\$ 22.234,66	5,87%	\$ 8.675,66	2,48%
TOTAL DEPRECIABLES	\$ 88.624,44	23,40%	\$ 50.314,01	14,37%
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 174.299,32	46,03%	\$ 125.968,35	35,96%
TOTAL ACTIVOS	\$ 378.696,00	100,00%	\$ 350.254,06	100,00%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO				
PROVEEDORES RELACIONADOS				
PROVEEDORES RELACIONADOS				
Proveedores	\$ 76.532,10	20,21%	\$ 56.765,70	16,42%
PROVEEDORES RELACIONADOS	\$ 76.532,10	20,21%	\$ 56.765,70	16,42%
ACREEDORES PATRIMONIALES				
Prestamos Bancarios	\$ 50.000,00	13,20%	\$ 80.000,00	23,14%
ACREEDORES PATRIMONIALES	\$ 50.000,00	13,20%	\$ 80.000,00	23,14%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS	\$ 2.698,19	0,71%	\$ -	0,00%
Otras Cuentas por Pagar	\$ 2.698,19			
ACREEDORES IESS				
XIII Sueldo por Pagar	\$ 3.533,10	0,93%	\$ 1.097,87	0,32%
XIV Sueldo por Pagar	\$ 2.358,19	0,62%	\$ 1.713,45	0,50%
Fondo Reserva por Pagar	\$ 1.414,15	0,37%	\$ 188,77	0,05%
Vacaciones por Pagar	\$ 2.434,55	0,64%	\$ 2.366,70	0,68%
ACREEDORES IESS	\$ 9.739,99	2,57%	\$ 5.366,79	1,55%
ACREEDORES LABORALES				
IESS por Pagar	\$ 763,56	0,20%	\$ 1.097,90	0,32%
15% Participación Trabajadores por Pa	\$ 2.758,43	0,73%	\$ 4.102,78	1,19%
ACREEDORES LABORALES	\$ 3.521,99	0,93%	\$ 5.200,68	1,50%
ACREEDORES FISCALES				
Impuesto a la Renta Por Pagar Empresa	\$ 3.731,65	0,99%	\$ 5.114,80	1,48%
ACREEDORES FISCALES	\$ 3.731,65	0,99%	\$ 5.114,80	1,48%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 146.223,92	38,61%	\$ 152.447,97	44,09%
ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO				
Banco del Pichincha	\$ 90.000,00	23,77%	\$ 80.000,00	23,14%
Banco Machala	\$ 60.000,00	15,84%	\$ -	0,00%
ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO	\$ 150.000,00	39,61%	\$ 80.000,00	23,14%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 150.000,00	39,61%	\$ 80.000,00	23,14%
TOTAL PASIVO	\$ 293.525,73	77,51%	\$ 232.447,97	67,23%
PATRIMONIO				
CAPITAL				
CAPITAL SOCIAL				
CAPITAL SOCIAL SUSCRITO				
Capital Pagado	\$ 21.000,00	5,55%	\$ 41.000,00	11,86%
CAPITAL SOCIAL SUSCRITO	\$ 21.000,00	5,55%	\$ 41.000,00	11,86%
RESULTADOS				
RESULTADOS				
UTILIDADES				
Utilidades Acumuladas Ejercicios anteriores	\$ 16.939,60	4,47%	\$ 6.631,29	1,92%
Utilidad del Ejercicio	\$ 47.230,67	12,47%	\$ 65.687,97	19,00%
UTILIDADES	\$ 64.170,27	16,95%	\$ 72.319,26	20,92%
PERDIDAS				
PERDIDAS				
TOTAL PATRIMONIO	\$ 85.170,27	22,49%	\$ 113.319,26	32,77%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO:	\$ 378.696,00	100,00%	\$ 345.767,23	100,00%

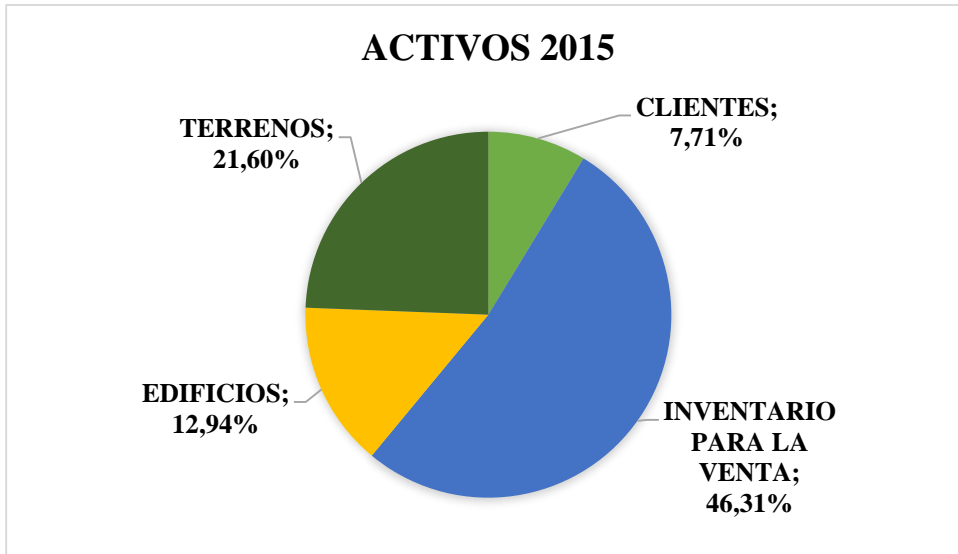


Gráfico 14. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2015

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

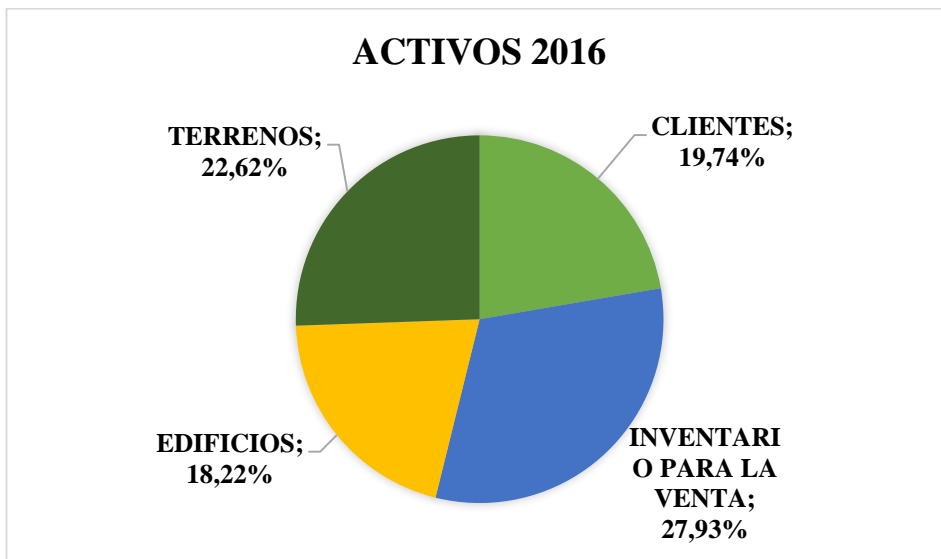


Gráfico 15. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2016

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta



Gráfico 16. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2015

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

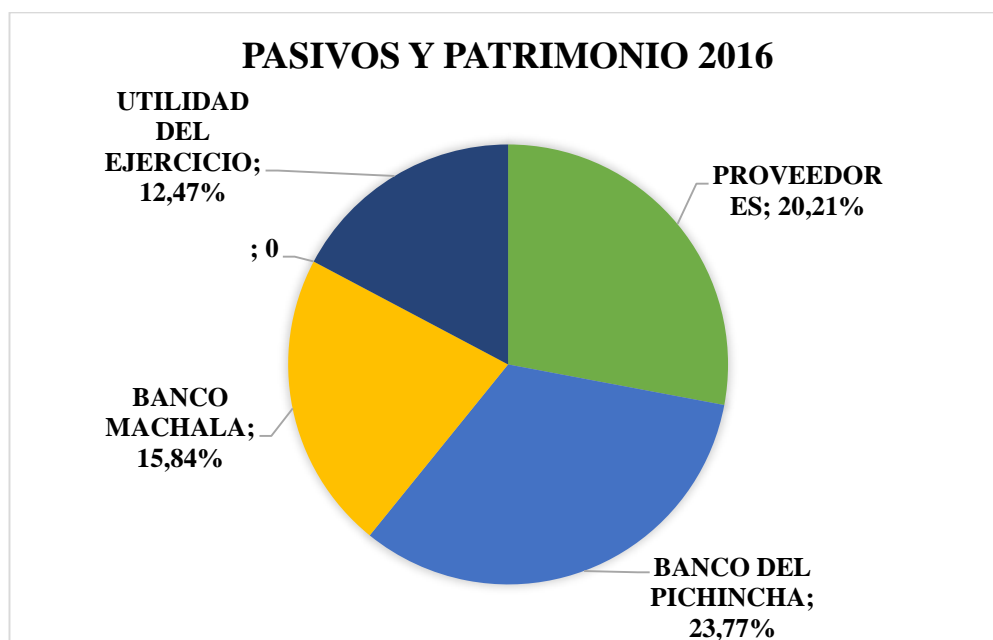


Gráfico 17. Análisis Vertical: Estado de Situación Financiera año 2016

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis e Interpretación

El análisis vertical del Estado de Situación Financiera nos permite observar que dentro del grupo de activos ha existido algunas variaciones de año a año componentes como: la cuenta clientes incrementó a 19,74% con relación al año anterior que representaba el 7,71% con relación al total de los activos, por lo que se puede evidenciar que existe una deficiente recuperación de cartera, el inventario se ha disminuido debido a que en el 2015 representaba el 46,31% y en el 2016 representa 27,93% las ventas se vieron en decremento por la situación económica en todo el país por lo tanto se vio afectado el sector automotriz en su totalidad, a su vez se incrementaron las cuentas de activos fijos en el año representaba tan solo el 14,37% y en el año 2016 representa el 23,40% del total de los activos.

Para los pasivos y patrimonio las cuentas que más sobresalen son: la cuenta de proveedores se ha incrementado porque no ha tenido el dinero suficiente para cumplir con sus obligaciones en el año 2015 representaba el 16,42% y en el 2016 20,21%, las cuentas por pagar a largo plazo de igual manera incrementaron por la adquisición de dos préstamos en los dos últimos meses para hacer frente a sus obligaciones, para el año 2015 representaba el 23,14% y en el 2016 refleja un 39,61% y por último la utilidad disminuyó para el año 2016 que representa 12,47% y en el 2015 contaba con un 19% con relación al total de pasivos más patrimonio, todos estos cambios se han generado por la falta de liquidez en la empresa y la toma de decisiones de manera empírica lo que ha conllevado que no mantenga una situación económica estable.

5.6.1.4 Análisis Vertical del Estado de Resultados Integrales

AUTOMOTORES PEREZ VACA CÍA LTDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
ANÁLISIS VERTICAL
PERIODOS 2015-2016

	AÑO 2016	%	AÑO 2015	%
INGRESOS				
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas	\$ 345.675,66	100,00%	\$ 565.877,98	100,00%
INGRESOS OPERACIONALES		0,00%		0,00%
COSTO DE VENTA		0,00%		0,00%
Costo de Venta	\$ 243.218,90	70,36%	\$ 431.112,11	76,18%
COSTO DE VENTA	\$ 102.456,76	29,64%	\$ 134.765,87	23,82%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 102.456,76	29,64%	\$ 134.765,87	23,82%
GASTOS		0,00%		0,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		0,00%		0,00%
Gasto Sueldos Adm	\$ 28.765,87	8,32%	\$ 43.202,05	7,63%
Gasto Horas Extras Adm	\$ 6.756,99	1,95%	\$ 7.994,70	1,41%
Gasto Aporte Patronal Adm	\$ 4.356,77	1,26%	\$ 6.417,85	1,13%
GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS	\$ 39.879,63	11,54%	\$ 57.614,60	10,18%
GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		0,00%		0,00%
Gasto Honorarios Profesionales y Dietas	\$ 2.313,66	0,67%	\$ 1.443,50	0,26%
Gasto Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 563,00	0,16%	\$ 317,50	0,06%
Gasto Cafeteria	\$ 879,56	0,25%	\$ 464,24	0,08%
Gasto Mantenimiento y Reparaciones	\$ 1.324,50	0,38%	\$ 1.964,56	0,35%
Gasto Combustibles Y Lubricantes	\$ 2.890,80	0,84%	\$ 1.365,00	0,24%
Gasto Promocion y Publicidad	\$ 768,98	0,22%	\$ 139,75	0,02%
Gasto Suministros y Materiales	\$ 546,78	0,16%	\$ 340,64	0,06%
Gasto Transporte	\$ 98,87	0,03%	\$ 40,01	0,01%
Gasto Luz Electrica	\$ 1.234,00	0,36%	\$ 815,04	0,14%
Gasto Agua Potable	\$ 1.567,89	0,45%	\$ 987,76	0,17%
Gasto Telefonía y Telecomunicaciones	\$ 954,66	0,28%	\$ 877,66	0,16%
Gastos guías y encomiendas	\$ 123,45	0,04%		0,00%
Gastos adecuaciones	\$ 345,66	0,10%	\$ 564,78	0,10%
Gasto Repuestos	\$ 1.344,76	0,39%	\$ 1.657,98	0,29%
Gastos Jardinería	\$ 132,00	0,04%	\$ 82,32	0,01%
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 15.088,57	4,36%	\$ 11.060,74	1,95%
GASTOS NO DEDUCIBLES		0,00%		0,00%
Gasto Intereses Impuestos Fiscales		0,00%	\$ 244,18	0,04%
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ -	0,00%	\$ 244,18	0,04%
GASTOS FINANCIEROS		0,00%		0,00%
Gasto Interes Bancarios LOCAL	\$ 145,67	0,04%	\$ 23,73	0,00%
Gasto por Servicios Bancarios	\$ 112,22	0,03%	\$ 134,65	0,02%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 257,89	0,07%	\$ 158,38	0,03%
		0,00%		0,00%
TOTAL EGRESOS	\$ 55.226,09	15,98%	\$ 69.077,90	12,21%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 47.230,67	13,66%	\$ 65.687,97	11,61%

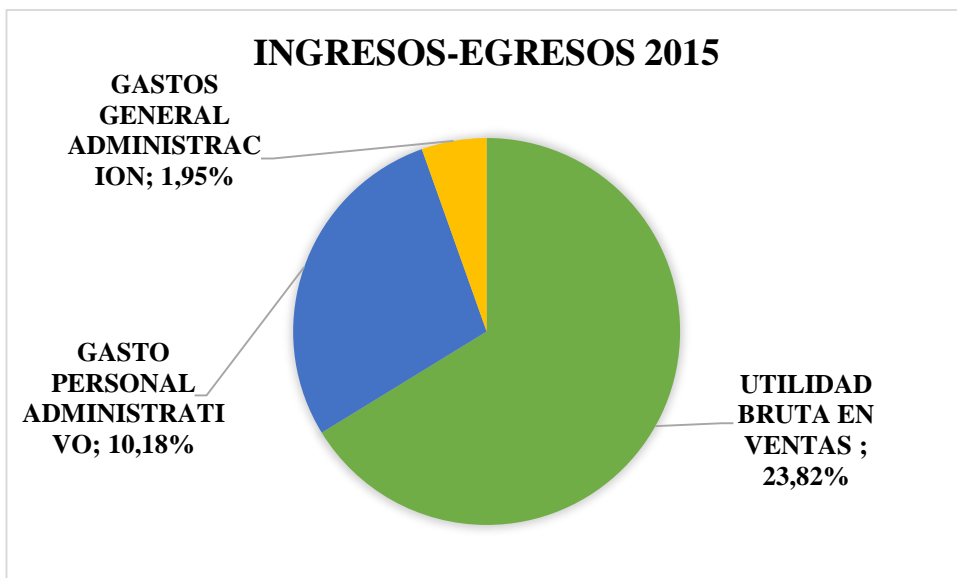


Gráfico 18. Análisis Vertical: Estado de Resultados Integrales año 2015

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

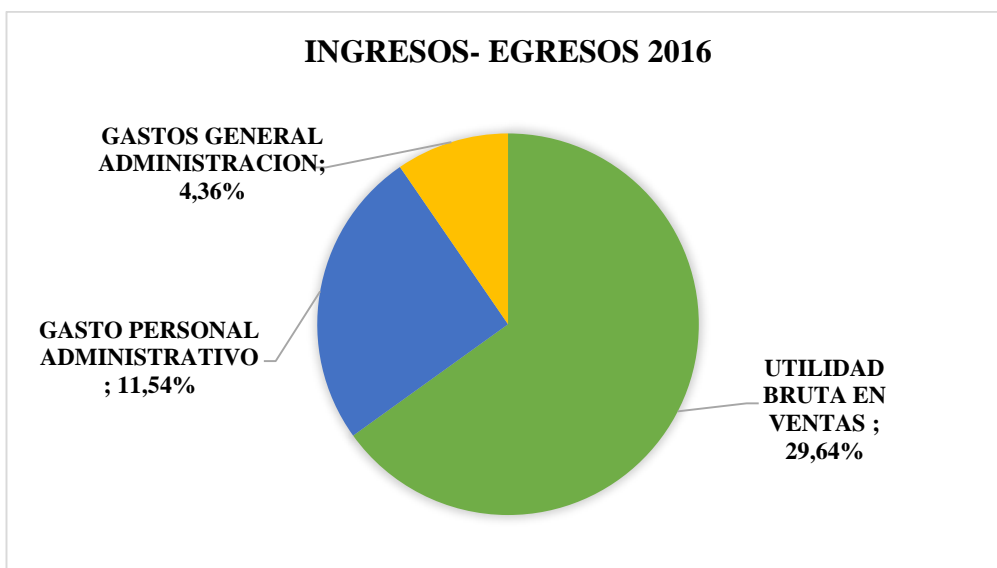


Gráfico 19. Análisis Vertical: Estado de Resultados Integrales año 2016

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Análisis e Interpretación

Al analizar verticalmente el Estado de Resultados Integrales de los años 2015-2016 se puede observar las cuentas con mayor relevancia son: la utilidad bruta en ventas en el 2015 representaba el 23,82% y para el 2016 29,64% es decir para este año los vehículos han sido vendidos sin tener mayor repercusión con los costos, en cuanto a los gastos de personal administrativo para el año 2015 representaba el 10,18% y para el año 2016 11,54% y cuanto a los gastos generales para el año 2015 contaba con el 1,95% y para el 2016 4,36% en relación con los ingresos sin descontar sus costos, toda esta situación se vio afectada principalmente en las ventas que disminuyeron debido a la crisis económica que atraviesa el país y a nivel mundial se espera que para este año la situación se mejore y el sector automotriz incremente sus ventas.

**FASE II: DISEÑO E
IMPLEMENTACIÓN DE
NUEVOS OBJETIVOS
ESTRATÉGICOS Y
POLÍTICAS**

5.6.2 FASE II: Implementar objetivos estratégicos y políticas

Una vez que se analizó las falencias existentes en la empresa Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda. se determinó que se deben establecer un modelo de planificación financiera el cual permitirá tener mayor eficiencia en la empresa por ello es necesario que la empresa cuente con objetivos estratégicos y políticas definidas que a continuación se detallan:

5.6.2.1 Objetivos Estratégicos

5.6.2.1.1 Perspectiva Financiera

- Incrementar el ingreso por venta en un 30% para el año 2017 en comparación con el año 2016

← BSC		MATRIZ DE SEGUIMIENTO		
OBJETIVO:	1.1 Incrementar el ingreso por venta en un 10% para el año 2017 en comparación con el año 2016			
INDICADOR:	Ventas alcanzadas		FORMA DE CÁLCULO:	
PARAMETRIZACIÓN:	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; margin-right: 5px;"></div> >= 10% </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; margin-right: 5px;"></div> >= 5% y < 9% </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; margin-right: 5px;"></div> < 5% </div>	$\frac{(Vts\ realiz.\ año\ 2017 - Vts\ realiz.\ año\ 2016)}{Vts\ realiz.\ año\ 2016}$		
N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Mejorar las ofertas sin bajara los precios	Subgerencia	Hasta marzo 2017	Gerente General
2	Disminuir el tiempo en realización de la venta en el sistema	Subgerencia	Hasta marzo 2017	Gerente General
3	Ofrecer beneficios y descuentos adicionales por ventas de contado	Subgerencia	Mensualmente	Gerente General
4	Desarrollar estrategias de mejora del servicio al cliente.	Subgerencia	Hasta enero 2017	Gerente General
5	Ofrecer servicios post-venta y servicios adicionales gratuitos.	Subgerencia	Mensualmente	Gerente General

Gráfico 20. Matriz de seguimiento en ventas

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

- Incrementar el uso eficiente de los presupuestos en un 100 % para el año 2017

BSC

MATRIZ DE SEGUIMIENTO

OBJETIVO: 1.2 Incrementar el uso eficiente de los presupuestos en un 100 % para el año 2017

INDICADOR: % Ejecución presupuestaria

FORMA DE CÁLCULO: $\frac{\text{Presupuesto utilizado}}{\text{Presupuesto Asignado}} * 100$

PARAMETRIZACIÓN:

■	=100%
■	>= 50% y < 99.99%
■	< 50%

N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Cumplir con el presupuesto de ventas asignado para los puntos de venta	Subgerencia	Mensualmente	Gerente General
2	Elaborar un presupuesto cada trimestre para nuevas campañas publicitarias	Subgerencia	Trimestralmente	Gerente General
3	Mejorar los procesos de la planificación, distribución y asignación de los recursos	Subgerencia	Hasta Marzo 2017	Gerente General
4	Implementar un sistema de análisis, seguimiento, evaluación y transparencia	Subgerencia	Hasta Febrero 2017	Gerente General
5	Implementar mecanismos que mejoren el proceso de planificación institucional	Subgerencia	Hasta Febrero 2017	Gerente General

Gráfico 21. Matriz de seguimiento para los presupuestos

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

5.6.2.1.2 Perspectiva de Clientes

- Mejorar la cantidad de clientes satisfechos en seis veces para el primer trimestre del año 2017 en comparación con el año 2016.

BSC

MATRIZ DE SEGUIMIENTO

OBJETIVO: 1.3 Mejorar la cantidad de clientes satisfechos en seis veces para el primer trimestre del año 2017 en comparación con el año 2016

INDICADOR: Satisfacción del cliente

FORMA DE CÁLCULO: $\frac{\text{Total reclamos}}{\text{Total ventas realizadas}}$

PARAMETRIZACIÓN:

■	>= 6 veces
■	>= 4 veces y < 6 veces
■	< 4 veces

N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Diseñar y validar un instrumento que permita evaluar la Satisfacción del Cliente	Agente Vendedor	Hasta Marzo 2017	Gerente General
2	Determinar los canales de distribución y verificar que sean los adecuados	Agente Vendedor	Hasta Febrero de 2017	Gerente General
3	Identificar el número de devoluciones recibidas	Agente Vendedor	Primer semestre 2017	Gerente General
4	Determinar el número de quejas y reclamos por parte de los clientes	Agente Vendedor	Semestralmente	Gerente General
5	Identificar la relación entre el personal y los clientes	Agente Vendedor	Trimestralmente	Gerente General

Gráfico 22. Matriz de seguimiento de Clientes Satisfechos

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

- Retener a los clientes en un 10% para el año 2017 en comparación con el año anterior

BSC

MATRIZ DE SEGUIMIENTO

OBJETIVO: 1.4 Retener a los clientes en un 10% para el año 2017 en comparación con el año anterior

INDICADOR: % Retención del cliente

FORMA DE CÁLCULO:

PARAMETRIZACIÓN:

	>= 10%
	>= 5% y < 10%
	< 5%

$$\frac{\text{Clientes Totales} - \text{Desertores}}{\text{Clientes Totales}}$$

N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Incrementar los descuentos a los clientes frecuentes	Departamento de Ventas	Hasta Febrero 2017	Gerente General
2	Establecer ofertas que estén diseñadas para incentivar la compra de vehículos y atraer nuevos clientes	Departamento de Ventas	Hasta Febrero 2017	Gerente General
3	Medir el desempeño del servicio al cliente	Departamento de Ventas	Enero 2017	Gerente General
4	Capacitar al personal en servicio al cliente	Departamento de Ventas	Trimestralmente	Gerente General
5	Conocer a los clientes claves facilitando más rápido sus requerimientos	Departamento de Ventas	Hasta Marzo 2017	Gerente General
6	Separar a los clientes por segmentos como clientes leales o fieles, clientes de bajo rendimiento, y clientes no activos.	Departamento de Ventas	Hasta Junio 2017	Gerente General

Gráfico 23. Matriz de seguimiento en Retención de Clientes

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

- Incrementar el posicionamiento en el mercado en un 60% siendo competitivos para el año 2017

BSC

MATRIZ DE SEGUIMIENTO

OBJETIVO: 1.5 Incrementar el posicionamiento en el mercado en un 60% siendo competitivos para el año 2017

INDICADOR: % Crecimiento en el mercado

FORMA DE CÁLCULO:

PARAMETRIZACIÓN:

	>= 60%
	>= 30% y < 60%
	< 30%

$$\frac{\text{Total clientes vendidos}}{\text{Total mercado automotriz}} * 100$$

N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Diseñar un plan estratégico promocional	Subgerente y Departamento de Ventas	Hasta enero 2017	Gerente General
2	Establecer controles de calidad constante	Subgerente y Departamento de Ventas	Mensualmente	Gerente General
3	Implementar canales de distribución	Subgerente y Departamento de Ventas	Hasta junio 2017	Gerente General
4	Mejorar los servicios post-venta a los clientes	Subgerente y Departamento de Ventas	Mensualmente	Gerente General
5	Mejorar el producto y servicio ayudando a posicionarse en el mercado con productos de calidad	Subgerente y Departamento de Ventas	Hasta marzo 2017	Gerente General
6	Realizar descuentos a los clientes más frecuentes con lo que cuenta la empresa	Subgerente y Departamento de Ventas	Mensualmente	Gerente General

Gráfico 24. Matriz de seguimiento: Posición en el mercado

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

5.6.2.1.3 Perspectiva de Procesos Internos

- Disminuir en un 70% el tiempo de realización de las ventas y compras en el sistema para el primer trimestre del año 2017

BSC

MATRIZ DE SEGUIMIENTO

OBJETIVO: 1.6 Disminuir en un 70% el tiempo de realización de las ventas y compras en el sistema para el primer trimestre del año 2017

INDICADOR: Ciclo de Entrega

PARAMETRIZACIÓN:

	>= 70%
	>= 30 % y < 70 %
	< 30%

FORMA DE CÁLCULO:

$$\frac{\text{Tiempo real que se demora en venta}}{\text{Tiempo antes utilizado en ventas}}$$

N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Realizar una observación directa un día del tiempo que se demora en realizar las ventas	Jefe de Ventas	Hasta Junio 2017	Gerente General
2	Identificar los causas que retrasan la venta de los vehículos	Jefe de Ventas	Semestralmente	Gerente General
3	Definir claramente si la demora se debe a problemas con los vendedores o clientes	Jefe de Ventas	Hasta Junio 2017	Gerente General
4	Determinar el tiempo exacto que se demoran en realizar una venta	Jefe de Ventas	Trimestralmente	Gerente General
5	Identificar al personal encargado del proceso de ventas	Jefe de Ventas	Hasta Enero 2017	Gerente General
6	Analizar si la empresa revisa cada fin de mes las ventas realizadas	Jefe de Ventas	Mensualmente	Gerente General
7	Analizar las quejas o reclamos recibidos en el mes por los clientes	Jefe de Ventas	Trimestralmente	Gerente General

Gráfico 25. Matriz de seguimiento: Tiempo Ingreso de Compras y Ventas

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

- Incrementar en un 40% la calidad de los vehículos para el año 2017

BSC

MATRIZ DE SEGUIMIENTO

OBJETIVO: 1.7 Incrementar en un 40% la calidad de los vehículos para el año 2017

INDICADOR: % de calidad

PARAMETRIZACIÓN:

	>= 40%
	>= 11% y < 39%
	< 10%

FORMA DE CÁLCULO:

$$\frac{N\# \text{ reclamos recibidos}}{\text{Total de ventas realizadas al año}}$$

N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Actualizar los datos de los vehículos disponibles en el portal Patio Tuerca	Vendedores	Mensualmente	Gerente General
2	Al momento de la compra realizar chequeos mecánicos para conocer el estado del vehículo para posteriormente poner a disposición de los clientes	Vendedores	Hasta Febrero 2017	Gerente General
3	Los vehículos deben estar totalmente en condiciones para su venta: buen estado, pulidos y lavados	Vendedores	Hasta Febrero 2017	Gerente General
4	Los vehículos deben ir con seguro y dispositivo para precautelar la seguridad del vehículo y del cliente	Vendedores	Mensualmente	Gerente General
5	Realizar un cuestionario donde el cliente pueda proporcionar información sobre lo positivo y lo negativo en cuanto al servicio brindado	Vendedores	Hasta Marzo 2017	Gerente General
6	Capacitar al personal encargado de ventas en atención al cliente y mantenimiento de vehículos	Vendedores	Mensualmente	Gerente General

Gráfico 26. Matriz de seguimiento: Calidad del Vehículo

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

5.6.2.1.4 Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento

- Capacitar al personal en servicio y atención al cliente en 100 horas como mínimo para el año 2017.

MATRIZ DE SEGUIMIENTO				
OBJETIVO: 1.8		Capacitar al personal en servicio y atención al cliente en 100 horas		
INDICADOR: Empleados Capacitados		FORMA DE CÁLCULO: $\frac{\text{Total de horas de capacitación}}{\text{Total de horas planificadas}}$		
PARAMETRIZACIÓN:				
		<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; border: 1px solid black;"></div> ≥ 2 veces</div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; border: 1px solid black;"></div> ≥ 1 veces		

Gráfico 27. Matriz de Seguimiento: Capacitación al Personal

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

- Mejorar en un 5% los canales de comunicación utilizados para el primer semestre del año 2017

MATRIZ DE SEGUIMIENTO				
OBJETIVO: 1.9		Mejorar en un 5% los canales de comunicación utilizados para el primer semestre del año 2017		
INDICADOR: % Canales de Comunicación		FORMA DE CÁLCULO: $\frac{\text{Canales de comunicación utilizados}}{\text{Canales de comunicación establecidos}} * 100$		
PARAMETRIZACIÓN:				
		<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; border: 1px solid black;"></div> $\geq 5\%$</div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; border: 1px solid black;"></div> $\geq 3\%$ y $< 5\%$		

Gráfico 28. Matriz de Seguimiento: Canales de Comunicación

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

- Incentivar al personal en un 100% para el año 2017




BSC		MATRIZ DE SEGUIMIENTO		
OBJETIVO:	1.10 Incentivar al personal en un 100% para el año 2017			
INDICADOR:	% Incentivos Brindados		FORMA DE CÁLCULO:	$\frac{\text{Incentivos utilizados}}{\text{Total incentivos}} * 100$
PARAMETRIZACIÓN:	 =100%			
	 >= 50% y < 99.9%			
	 < 50%			
N.	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISIÓN
1	Incrementar los incentivos de acuerdo a sus ventas efectuadas	Jefe de Recursos Humanos	Mensualmente	Gerente General
2	Reconocer los logros que obtienen los empleados	Jefe de Recursos Humanos	Mensualmente	Gerente General
3	Dejar a elección de los empleados los días de vacaciones	Jefe de Recursos Humanos	Anual	Gerente General
4	Incrementar la flexibilidad en cuanto al horario de trabajo	Jefe de Recursos Humanos	Mensualmente	Gerente General
5	Organizar eventos sociales para un ambiente más relajado	Jefe de Recursos Humanos	Mensualmente	Gerente General
6	Organizar juegos rápidos en la oficina o pruebas que aligeren el ambiente	Jefe de Recursos Humanos	Semanalmente	Gerente General
7	Entregar pequeños presentes semanalmente o mensualmente	Jefe de Recursos Humanos	Semanalmente	Gerente General

Gráfico 29. Matriz de Seguimiento: Incentivos al Personal

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

5.6.2.2 Balanced Scorecard

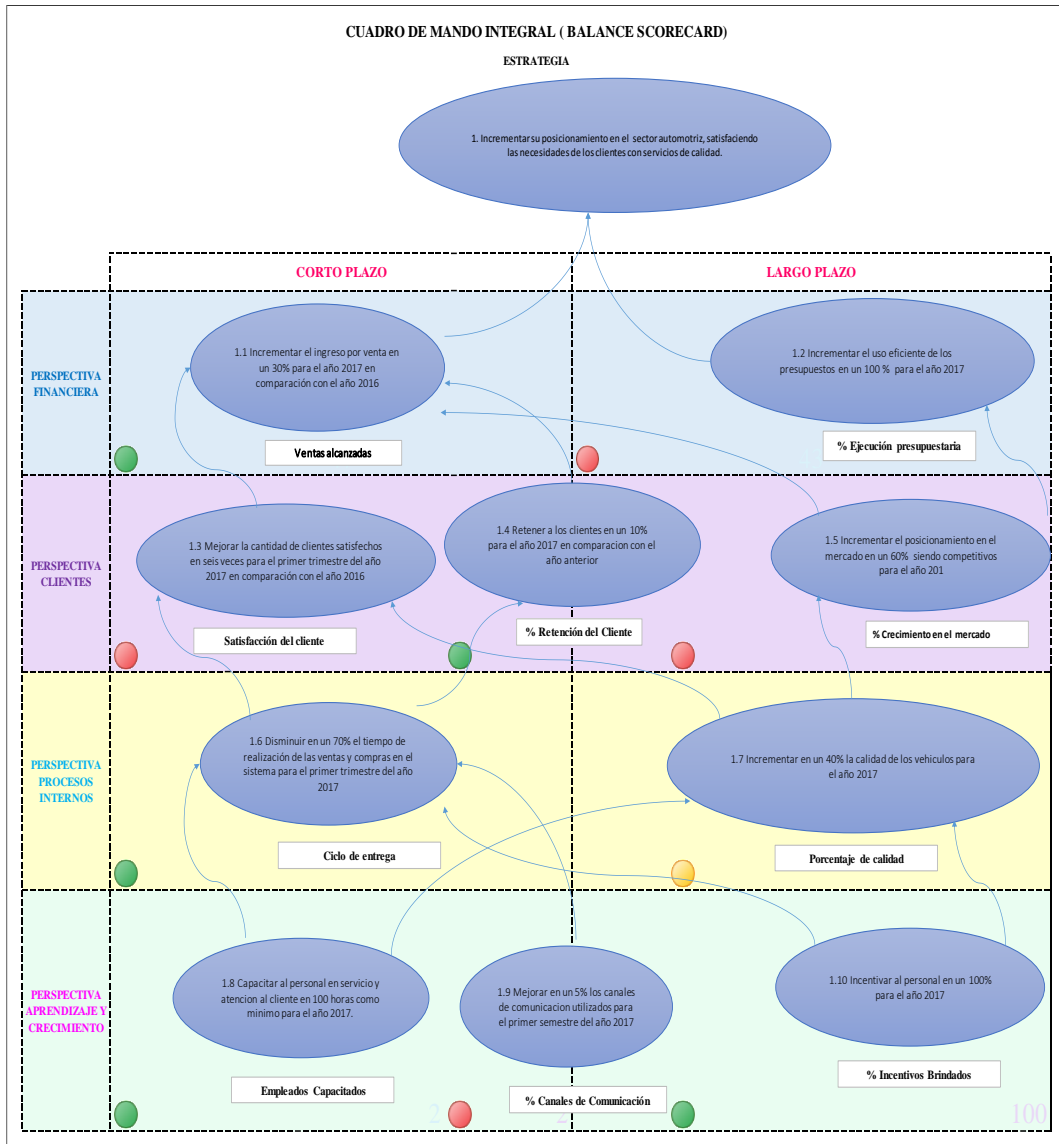


Gráfico 30. Balanced Scorecard

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

5.6.2.2 Políticas

Las políticas en una empresa son establecidas para ser cumplidas obligatoriamente, por ello se ha determinado la importancia de plasmar ciertas políticas en los departamentos que se encuentran más relacionados con el manejo de los recursos monetarios como: compras, ventas, pagos y cobros, a continuación se plasma las políticas en cada uno de estos.

5.6.2.2.1 Políticas de Compras

- Será responsabilidad del Gerente General la autorización de la compra de un vehículo.
- La adquisición de los vehículos deben realizarse directamente al propietario no ha terceras personas.
- Los precios de compra serán en base a los precios que se encuentran en el mercado evitando incremento en estos para ello los vendedores deben estar al tanto de dichos precios.
- Las comisiones por compra de un carro no serán mayor a \$150 dólares si es proveedor externo, si la compra es de un empleado de la empresa la comisión será de \$ 35 dólares.
- Los vehículos que se deben comprar son únicamente siguiendo la línea que se maneja en la empresa.
- Dos veces al mes se debe realizar la revisión del stock de vehículos que se encuentran para evitar comprar en exceso.
- El vehículo a adquirirse debe pasar por un proceso de revisión en el cual se determinara que cuente con todos los documentos en regla y al día además de verificar el estado en que se encuentra para ello se lo debe llevar a revisión en la mecánica.

- El pago a los proveedores se realizará en máximo 15 días y mediante cheque.

5.6.2.2.2 Políticas de Ventas

- Se tomará referencias tanto comerciales como personales, revisión en el buró de créditos y posteriormente a la autorización de la venta.
- El cliente debe contar con al menos un garante de igual forma se tomaran referencias para mayor información.
- La entrada para el financiamiento debe ser el 50% del valor del vehículo que se lleva.
- Los vehículos deben salir del concesionario con seguro y dispositivo para mayor seguridad.
- Se procederá a bloquear el vehículo cuando los clientes se encuentren atrasados con tres letras del carro.
- Adema para mayor seguridad de la empresa el vehículo debe salir prendado hasta que el cliente termine de cancelar la deuda posteriormente se realizará el levantamiento de la prenda.
- Los vehículos financiados no podrán exceder de 36 meses, y las ventas serán 40% de contado y el 60% financiado.
- Las comisiones serán canceladas cada fin de mes para los vehículos pequeños es de \$ 35 y los vehículos grandes \$50.
- Si un vehículo el momento de la venta obtuvo perdida o a su vez el cliente devolvió por cualquier falla en el automotor no se pagara comisión.

- La devolución de los vehículos solo se aceptará hasta un mes y se realizara una nota de crédito para anular la factura.
- La devolución después de dos meses e procederá a realizar una liquidación.
- El vehículo debe ir con dispositivo, seguro y prendado para mayor seguridad.

5.6.2.2.3 Políticas de Pago

- La aprobación de los pagos se realizarán por parte de la sub gerente general.
- Los pagos a proveedores se realizaran máximo hasta un mes después de la adquisición de un vehículo.
- El pago a los proveedores de otros gastos se realizaran los días viernes y con su respectiva factura.
- Procurar los pagos que se encuentran pendientes mejorando la relación entre proveedores y la empresa.
- Emisión de un comprobante de pago en donde se detalle la fecha, concepto, valor y finalmente debe contar con la firma del proveedor.
- Control y supervisión de los pagos por parte del departamento contable.

5.6.2.2.4 Políticas de Cobro

- El plazo máximo para no calcular el interés por mora a los clientes será de 10 días, después de esto se le generara interés por mora.
- Emisión de un recibo de cobro en donde se detalle la fecha, concepto, valor si es en efectivo no se adjunta nada pero si es depósito se adjunta el depósito

original o la copia y el estado de cuenta en donde se da de baja y finalmente debe contar con la firma del cliente.

- El pago de las cuotas de los clientes se darán de baja a través de vía telefónica, mensajes, correos, visitas a domicilio.
- Control y supervisión de los pagos por parte del departamento contable.
- Llamar a los clientes a pedir el número de documento y posteriormente dar de baja.
- El personal encargado de cartera deberán realizar visitas cada dos meses a los clientes que cuentan con la cartera alta vencida.
- Los cheques posfechados serán recibidos hasta seis meses.

**FASE III:
ELABORACIÓN
DE
PRESUPUESTOS**

5.6.3 Elaboración de Presupuestos

Políticas Generales

Para la elaboración de los presupuestos se toma en consideración los siguientes aspectos:

- El presupuesto de ventas esta realizado en base a datos históricos del año 2016 mismo que se encuentran proyectados para el año 2017 a través del método de mínimos cuadrados además de acuerdo a políticas internas se planteó que máximo el 60% de las ventas deben ser de contado y el 40% a crédito.
- Las compras serán pronosticadas en base a datos históricos con un incremento del 3,4% de acuerdo al índice de inflación pronosticada por el Banco Central del Ecuador para el año 2017 y los pagos serán a 30 – 60 y 90 días plazo máximo de pago.
- Los gastos en suministros de aseo para vehículos, suministros de aseo y limpieza suministros de oficina y suministros para cafetería están cotizados en base a dos proformas presentadas eligiendo el menos precio en los productos además de haber contado con un sondeo de las cantidades compradas en el año anterior, este presupuesto está sujeto a variación y con una tasa de inflación de 3,4% de acuerdo al Banco Central del Ecuador.
- Los servicios básicos incrementaron en un 3% debido a que se va implementar una pequeña lavadora para vehículos y una oficina más por ellos la luz y el teléfono de igual manera incrementaran.
- Los sueldos y salarios pagados a los empleadores de acuerdo al Ministerio de Trabajo por disposición del Gobierno el sueldo incrementarán aproximadamente en un 2,4 % para el año 2017.

- Los gastos por mantenimiento y reparaciones incrementaran en un 8% debido a que los autos que vayan a ser comprados van a pasar primero por la revisión mecánica para posteriormente ser comprados y de igual manera se va a realizar el arreglo y mantenimiento de los vehículos que así lo necesiten.
- Los gastos para combustibles y lubricantes incrementarán en un 3% debido al incremento en ventas que se espera tener en este año.
- Promoción y Publicidad en un 2% únicamente para los meses de marzo y noviembre.
- Transporte en un 15% porque se enviaran a las personas encargadas de cartera de viaje a visitar clientes cada dos meses.
- Guías y Encomiendas en un 1% porque los clientes de otras ciudades necesitan que se les envíe algunos documentos.
- Jardinería en un 2% por concepto de arreglo mantenimiento a las plantas de todo el patio.
- Los gastos por honorarios por disposiciones gerenciales y en base años anteriores se incrementarán en un 5%.
- Los gastos por repuestos se incrementarán en 70% por disposiciones gerenciales, con el fin de mejorar la calidad de los vehículos.

Presupuesto de Ventas

Tabla 13. Presupuesto de Ventas

MES	X	Y	X ²	Y ²	X*Y
ENERO	1	\$ 31.537,71	1	\$ 994.627.152,04	\$ 31.537,71
FEBRERO	2	\$ 23.137,71	4	\$ 535.353.624,04	\$ 46.275,42
MARZO	3	\$ 28.277,71	9	\$ 799.628.882,84	\$ 84.833,13
ABRIL	4	\$ 31.382,00	16	\$ 984.829.924,00	\$ 125.528,00
MAYO	5	\$ 31.077,71	25	\$ 965.824.058,84	\$ 155.388,55
JUNIO	6	\$ 32.557,82	36	\$ 1.060.011.643,15	\$ 195.346,92
JULIO	7	\$ 25.477,71	49	\$ 649.113.706,84	\$ 178.343,97
AGOSTO	8	\$ 25.537,71	64	\$ 652.174.632,04	\$ 204.301,68
SEPTIEMBR E	9	\$ 26.507,71	81	\$ 702.658.689,44	\$ 238.569,39
OCTUBRE	10	\$ 27.022,71	100	\$ 730.226.855,74	\$ 270.227,10
NOVIEMBR E	11	\$ 31.765,21	121	\$ 1.009.028.566,34	\$ 349.417,31
DICIEMBRE	12	\$ 31.393,95	144	\$ 985.580.096,60	\$ 376.727,40
TOTAL	78	\$ 345.675,66	650,00	\$ 10.069.057.831,95	\$2.256.496,58

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Fórmula:

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{N\sum xy - \sum x \sum y}{N\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum xy - b\sum x}{N}$$

Desarrollo:

Datos “b”

$$b = \frac{N\sum xy - \sum x \sum y}{N\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{27077958,96 - 26962701,48}{7800 - 6084}$$

$$b = \frac{115257,47}{1716}$$

$$b = 67,17$$

Datos "a"

$$a = \frac{\Sigma xy - b\Sigma x}{N}$$

$$a = \frac{345675,66 - 67,17(78)}{12}$$

$$a = \frac{345675,66 - 5239,26}{12}$$

$$a = \frac{340436,68}{12}$$

$$a = 28369,72$$

Reemplazar datos:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 28369,72 + 67,17(13)$$

$$Y = 28369,72 + 873,16$$

$$Y = 29242,89$$

Tabla 14. Pronóstico de ventas 2017

AÑO	MES	X	Y
2017	ENERO	13	\$ 29.242,89
	FEBRERO	14	\$ 29.310,05
	MARZO	15	\$ 29.377,22
	ABRIL	16	\$ 29.444,39
	MAYO	17	\$ 29.511,55
	JUNIO	18	\$ 29.578,72
	JULIO	19	\$ 29.645,88
	AGOSTO	20	\$ 29.713,05
	SEPTIEMBRE	21	\$ 29.780,22
	OCTUBRE	22	\$ 29.847,38
	NOVIEMBRE	23	\$ 29.914,55
	DICIEMBRE	24	\$ 29.981,72
TOTAL			\$ 355.347,62

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 15. Pronóstico de Ventas

CONCEPTO	%	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CONTADO	60%	\$17.545,73	\$17.586,03	\$17.626,33	\$17.666,63	\$17.706,93	\$17.747,23	\$17.787,53	\$17.827,83	\$17.868,13	\$17.908,43	\$17.948,73	\$17.989,03	\$213.208,57
CREDITO	40%	\$11.697,15	\$11.724,02	\$11.750,89	\$11.777,75	\$11.804,62	\$11.831,49	\$11.858,35	\$11.885,22	\$11.912,09	\$11.938,95	\$11.965,82	\$11.992,69	\$142.139,05
TOTAL		\$29.242,89	\$29.310,05	\$29.377,22	\$29.444,39	\$29.511,55	\$29.578,72	\$29.645,88	\$29.713,05	\$29.780,22	\$29.847,38	\$29.914,55	\$29.981,72	\$355.347,62

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 16. Pronóstico de Compras

CONCEPTO	%	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
		\$54.444,24	\$63.591,00	\$43.429,26	\$33.204,04	\$52.376,24	\$53.674,13	\$64.545,38	\$63.287,25	\$58.326,97	\$60.673,05	\$69.604,23	\$57.794,97
CONTADO	30%	\$16.333,27	\$19.077,30	\$13.028,78	\$9.961,21	\$15.712,87	\$16.102,24	\$19.363,61	\$18.986,18	\$17.498,09	\$18.201,92	\$20.881,27	\$17.338,49
CREDITO 30 DIAS	10%		\$5.444,42	\$6.359,10	\$4.342,93	\$3.320,40	\$5.237,62	\$5.367,41	\$6.454,54	\$6.328,73	\$5.832,70	\$6.067,31	\$6.960,42
CREDITO 60 DIAS	30%			\$16.333,27	\$19.077,30	\$13.028,78	\$9.961,21	\$15.712,87	\$16.102,24	\$19.363,61	\$18.986,18	\$17.498,09	\$18.201,92
CREDITO 90 DIAS	30%				\$16.333,27	\$19.077,30	\$13.028,78	\$9.961,21	\$15.712,87	\$16.102,24	\$19.363,61	\$18.986,18	\$17.498,09
TOTAL		\$16.333,27	\$24.521,72	\$35.721,15	\$49.714,71	\$51.139,35	\$44.329,85	\$50.405,11	\$57.255,82	\$59.292,67	\$62.384,40	\$63.432,84	\$59.998,92

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

5.6.3.1 Presupuestos de Compra de Suministros para el año 2017

Tabla 17. Presupuesto Suministros de Aseo para Vehículos

PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE ASEO PARA VEHICULOS				
ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	NUMERO	VALOR	TOTAL
DESENGRASANTE	CANECAS	27	55,40	1.495,80
SHAMPOO	CANECAS	24	26,34	632,16
HUAYPE	FUNDAS	30	2,00	60,00
PULIMENTO	FUNDAS	60	1,80	108,00
SILIK-AT	CANECAS	8	52,00	416,00
DETERGENTES	PAQUETE	10	39,87	398,70
BRILLO	CANECAS	10	30,70	307,00
GRAFULIT PLOMO	CANECAS	6	32,56	209,24
TOTAL				\$ 3.616,52

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 18. Presupuesto Suministros de Aseo y Limpieza

PRESUPUESTO DE SUMINSITROS DE ASEO Y LIMPIEZA				
ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	NUMERO	VALOR	TOTAL
DESINFECTANTE PISOS	ENVASE	30	5,20	156,00
COLORO	GALON	20	2,50	50,00
PAPEL HIGENICO	ROLLOS	100	2,75	275,00
TOALLAS DE MANO	PAQUETES	90	2,80	252,00
JABON LIQUIDO	GALON	30	5,50	245,47
DIPS URINARIO	UNIDAD	60	6,35	381,00
DIPS FRAGANCIA	UNIDAD	60	5,40	324,00
TOTAL				1.683,47

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 19. Presupuesto Suministro de Oficina

PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA				
ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	NUMERO	VALOR	TOTAL
PAPEL BOND	RESMAS	50	4,00	200,00
ESFEROS	UNIDAD	84	0,35	29,40
PAPEL CONTINUO	CARTON	5	15,00	75,00
FOLDERS PEQUEÑOS	UNIDAD	50	3,00	150,00
CARPETAS	UNIDAD	400	0,30	120,00
STIKERS CAMION	UNIDAD	360	0,50	300,00
STIKERS AUTOS	UNIDAD	720	0,60	432,00
FOLDERS GRANDES	UNIDAD	65	5,00	325,00
OTROS				500,00
TOTAL				\$ 1.961,39

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 20. Presupuesto de Cafetería

PRESUPUESTO DE CAFETERÍA				
ITEM	UNIDAD DE MEDIDA	NUMERO	VALOR	TOTAL
GASEOSAS	UNIDAD	240	2,75	660,00
AGUA BOTELLON	BOTELLON	60	2,50	150,00
GÜITIG	UNIDAD	100	1,50	150,00
CAFÉ	UNIDAD	15	4,00	60,00
AZUCAR	UNIDAD	12	3,00	36,00
GALLETAS	UNIDAD	24	2,75	66,00
TE	CARTON	12	8,00	96,00
TOTAL				1.298,58

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 21. Presupuesto de Servicios Básicos

	AGUA	LUZ ELÉCTRICA	TELÉFONO
ENERO	\$ 100,15	\$ 98,28	\$ 81,23
FEBRERO	\$ 99,99	\$ 98,25	\$ 80,87
MARZO	\$ 99,82	\$ 98,21	\$ 79,67
ABRIL	\$ 99,66	\$ 98,18	\$ 84,56
MAYO	\$ 99,49	\$ 98,15	\$ 81,12
JUNIO	\$ 99,32	\$ 98,11	\$ 82,34
JULIO	\$ 99,16	\$ 98,08	\$ 81,34
AGOSTO	\$ 99,65	\$ 98,05	\$ 78,27
SEPTIEMBRE	\$ 98,83	\$ 98,01	\$ 78,17
OCTUBRE	\$ 98,66	\$ 97,98	\$ 82,22
NOVIEMBRE	\$ 98,50	\$ 97,94	\$ 77,98
DICIEMBRE	\$ 98,33	\$ 97,91	\$ 77,89
TOTAL	\$ 2.191,56	\$ 1.436,58	\$ 965,67

Fuente: Método de Presupuestos, herramienta de Excel

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 22. Otros Gastos

	Gasto Combustibles Y Lubricantes	Gasto Promoción y Publicidad	Gasto Transporte	Gastos guías y encomiendas	Gastos Jardinería	Gasto por Servicios Bancarios
ENERO	\$ 248,13		\$ 171,93	\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
FEBRERO	\$ 248,13			\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
MARZO	\$ 248,13	\$ 392,18	\$ 171,93	\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
ABRIL	\$ 248,13			\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
MAYO	\$ 248,13		\$ 171,93	\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
JUNIO	\$ 248,13			\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
JULIO	\$ 248,13		\$ 171,93	\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
AGOSTO	\$ 248,13			\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
SEPTIEMBRE	\$ 248,13		\$ 171,93	\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
OCTUBRE	\$ 248,13			\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
NOVIEMBRE	\$ 248,13	\$ 392,18	\$ 171,93	\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
DICIEMBRE	\$ 248,13			\$ 10,39	\$ 42,33	\$ 47,51
TOTAL	\$ 2.977,52	\$ 784,36	\$ 1.031,55	\$ 124,68	\$ 507,96	\$ 570,12

Fuente: Método de Presupuestos, herramienta de Excel

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 23. Representación Gráfica Gastos

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUELDOS Y SALARIOS	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	2454,69	\$ 29.456,25
SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	\$ 1.391,40
SUMINISTROS DE ASEO PARA VEHICULOS	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	\$ 2.989,09
SUMINISTROS DE OFICINA	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	\$ 1.621,11
GASTOS CAFETERIA	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	\$ 1.073,29
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	322,44	\$ 3.869,25
GASTOS MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	119,21	\$ 1.430,46
GASTO HONORARIOS PROFESIONALES	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	202,45	\$ 2.429,34
GASTO REPUESTOS	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	\$ 2.286,09

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

Tabla 24. Presupuesto de Caja

PRESUPUESTO DE CAJA													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL	22900,84	126839,68	134685,70	130836,76	120354,58	108012,19	176318,07	234663,18	222476,07	194866,01	161579,52	126752,08	1760284,69
INGRESOS													
VENTA VEHICULOS DE CONTA	11.697,15	11.724,02	11.750,89	11.777,75	11.804,62	11.831,49	11.858,35	11.885,22	11.912,09	11.938,95	11.965,82	11.992,69	142139,05
VENTA VEHICULOS CREDITO	25.689,75	17.586,03	17.626,33	17.666,63	17.706,93	17.747,23	17.787,53	17.827,83	17.868,13	17.908,43	17.948,73	17.989,03	221352,59
INGRESOS POR ARRIENDOS	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	10.675,55	128106,60
PRESTAMO	80.000,00					80.000,00	80.000,00						240000,00
TOTAL INGRESOS	128.062,45	39.985,60	40.052,77	40.119,94	40.187,10	120.254,27	120.321,43	40.388,60	40.455,77	40.522,93	40.590,10	40.657,27	731598,23
EGRESOS													
COMPRAS													
CONTADO 30%	16.333,27	19.077,30	13.028,78	9.961,21	15.712,87	16.102,24	19.363,61	18.986,18	17.498,09	18.201,92	20.881,27	17.338,49	202485,23
CREDITO 30 DIAS 10%	-	5.444,42	6.359,10	4.342,93	3.320,40	5.237,62	5.367,41	6.454,54	6.328,73	5.832,70	6.067,31	6.960,42	61715,58
CREDITO 60 DIAS 30%	-	-	16.333,27	12.343,56	13.028,78	9.961,21	15.712,87	12103,76	16.543,67	18.986,18	17.498,09	18.201,92	138609,54
CREDITO 90 DIAS 30%	-	-	-	16.333,27	12.678,00	13.028,78	9.961,21	15.712,87	16.102,24	19.363,61	18.986,18	17.498,09	139664,25
TOTAL COMPRAS	16.333,27	24.521,72	35.721,15	42.980,97	44.740,05	44.329,85	50.405,11	41.153,58	56.472,73	62.384,40	63.432,84	59.998,92	542474,60
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
SUELDOS Y SALARIOS	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	2.454,69	29456,25
SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	115,95	1391,40
SUMINISTROS DE ASEO PARA OFICINA	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	249,09	2989,09
SUMINISTROS DE OFICINA	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	135,09	1621,11
GASTOS CAFETERIA	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	1073,29
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	\$ 322,44	3869,25
GASTO LUZ ELECTRICA	\$ 98,28	\$ 98,25	\$ 98,21	\$ 98,18	\$ 98,15	\$ 98,11	\$ 98,08	\$ 98,05	\$ 98,01	\$ 97,98	\$ 97,94	\$ 97,91	1177,15
GASTO AGUA	\$ 100,15	\$ 99,99	\$ 99,82	\$ 99,66	\$ 99,49	\$ 99,32	\$ 99,16	\$ 99,65	\$ 98,83	\$ 98,66	\$ 98,50	\$ 98,33	1191,56
GASTO TELÉFONO	\$ 81,23	\$ 80,87	\$ 79,67	\$ 84,56	\$ 81,12	\$ 82,34	\$ 81,34	\$ 78,27	\$ 78,17	\$ 82,22	\$ 77,98	\$ 77,89	965,67
GASTO JARDINERIAS	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	\$ 42,33	507,96
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 3.688,69	\$ 3.688,13	\$ 3.686,73	\$ 3.691,42	\$ 3.687,79	\$ 3.688,81	\$ 3.687,61	\$ 3.684,99	\$ 3.684,04	\$ 3.687,89	\$ 3.683,45	\$ 3.683,16	44242,72
GASTOS DE VENTA													
GASTOS MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	\$ 119,21	1430,46
GASTO HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	\$ 202,45	2429,34
GASTO REPUESTOS	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	190,51	2286,09
GASTO COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	\$ 248,13	2977,52
GASTO PROMOCION Y PUBLICIDAD			\$ 392,18									\$ 392,18	784,36
GASTO TRANSPORTE	\$ 171,93				\$ 171,93		\$ 171,93		\$ 171,93		\$ 171,93		1031,55
GASTO GUIAS Y ENCOMIENDA	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	\$ 10,39	124,68
GASTO SERVICIOS BANCARIOS	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	\$ 47,51	570,12
TOTAL GASTOS DE VENTA	990,11	818,18	1.382,29	818,18	990,11	818,18	990,11	818,18	990,11	818,18	1.382,29	818,18	11634,13
GASTOS FINANCIEROS													
PRESTAMO MACHALA	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	2345,67	28148,04
PRESTAMO PICHINCHA							2647,42	2672,87	2672,87	2672,87	2672,87	2672,87	16011,77
INTERES BANCARIO	765,87	765,87	765,87	765,87	765,87	765,87	1900,41	1900,41	1900,41	1900,41	1900,41	1900,41	15997,68
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	3111,54	3111,54	3111,54	3111,54	3111,54	3111,54	6893,50	6918,95	6918,95	6918,95	6918,95	6918,95	60157,49
TOTAL GASTOS	24.123,61	32.139,58	43.901,71	50.602,12	52.529,49	51.948,38	61.976,33	52.575,71	68.065,83	73.809,43	75.417,53	71.419,21	658508,94
SALDO FINAL DE CAJA	126.839,68	134.685,70	130.836,76	120.354,58	108.012,19	176.318,07	234.663,18	222.476,07	194.866,01	161.579,52	126.752,08	95.990,13	1833373,98

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

**FASE IV:
PROYECCION
DE ESTADOS
FINANCIEROS**

5.7.3 FASE III: Proyección de Estados Financieros

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PROFORMA	
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PROFORMA	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017	
INGRESOS	
INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas	\$ 355.347,62
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 355.347,62
GASTOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	
Gasto Sueldos Adm	\$ 29.456,25
Gasto Aporte Patronal Adm	\$ 3.578,93
Gasto XIII Sueldo	\$ 2.454,69
Gasto XIV Sueldo	\$ 1.227,34
Gasto Vacaciones	\$ 1.925,10
GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS	\$ 58.642,32
GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	
Gasto Honorarios Profesionales y Dietas	\$ 2.429,34
Gasto Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 1.391,40
Gasto Cafeteria	\$ 1.073,29
Gasto Mantenimiento y Reparaciones	\$ 1.430,46
Gasto Combustibles Y Lubricantes	\$ 2.977,52
Gasto Promocion y Publicidad	\$ 784,36
Gasto Suministros y Materiales	\$ 1.621,11
Gasto Transporte	\$ 1.031,55
Gasto Luz Electrica	\$ 1.177,15
Gasto Agua Potable	\$ 1.191,56
Gasto Telefonía y Telecomunicaciones	\$ 965,67
Gastos guías y encomiendas	\$ 124,68
Gasto Repuestos	\$ 2.286,09
Gastos Jardinería	\$ 507,96
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 38.992,14
GASTOS FINANCIEROS	
Gasto Interes Bancarios LOCAL	\$ 15.997,68
Gasto por Servicios Bancarios	\$ 567,89
GASTOS FINANCIEROS	\$ 16.565,57
TOTAL EGRESOS	\$ 274.200,03
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 51.442,75

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.
Elaborado por: Nelly Toapanta

AUTOMOTORES PEREZ VACA CÍA LTDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

CAJA - BANCOS

Caja - Bancos \$ 95.990,13

CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR

Cientes \$ 89.461,55

INVENTARIO PARA LA VENTA

Inventario para la venta \$ 102.485,23

ACTIVOS CORRIENTES

\$287.936,92

ACTIVO FIJO (NO CORRIENTE)

NO DEPRECIABLES

TERRENOS

Terrenos \$ 85.674,88

DEPRECIABLES

Muebles y Enseres \$ 3.829,60

Equipo de Oficina \$ 9.755,90

Equipo de Computación \$ 6.046,83

Vehículos \$ 24.800,00

Edificios \$ 68.986,77

(-)Dep. Acumuladas \$ -8.234,66

TOTAL DEPRECIABLES \$ 105.184,44

ACTIVOS NO CORRIENTES

\$ 296.043,76

TOTAL ACTIVOS

\$ 575.836,66

PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO

PROVEEDORES RELACIONADOS

Proveedores \$ 116.006,40

Otras Cuentas por Pagar \$ 54.367,65

ACREEDORES IESS

XIII Sueldo por Pagar \$ 3.783,10

XIV Sueldo por Pagar \$ 2.758,19

Fondo Reserva por Pagar

Vacaciones por Pagar \$ 3.088,55

15% Participacion Trabajadores por Pagar \$ 7.716,41

ACREEDORES FISCALES

Impuesto a la Renta Por Pagar Empresa \$ 1.705,60

TOTAL PASIVOS CORRIENTES

\$ 189.425,90

ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO

Banco del Pichincha \$ 51.851,96

Banco Machala \$ 63.988,23

ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO \$ 115.840,19

TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES

\$ 115.840,19

TOTAL PASIVO

\$ 305.266,09

PATRIMONIO

CAPITAL

Capital Pagado \$ 219.127,82

CAPITAL SOCIAL SUSCRITO

\$ 219.127,82

RESULTADOS

UTILIDADES

Utilidad del Ejercicio \$ 51.442,75

UTILIDADES

\$ 51.442,75

TOTAL PATRIMONIO

\$ 270.570,57

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO:

\$ 575.836,66

Fuente: Automotores Pérez Vaca Cía. Ltda.

Elaborado por: Nelly Toapanta

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, M. (2006). *Manual De Planeación Estratégica* (Primera ed.). México: Panorama Editorial. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Alveiro Montoya Agudelo, C., & Bárbaro, J. (2011). El Balanced Scorecard como sistema de control y su aplicación como herramienta de evaluación en el ambiente bibliotecario. *Revista Interamericana de Bibliotecología*, 34(1), 35-47. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/1790/179018530003.pdf>
- Alveiro Montoya, C. (2011). EL BALANCED SCORECARD COMO HERRAMIENTA DE EVALUACIÓN EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 15(2), 1-26. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/3579/357935478003.pdf>
- Araujo, A. (09 de 01 de 2016). Precios de los vehículos con tendencia a la baja. *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-precios-vehiculos-baja-importaciones.html>
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica* (Quinta ed.). Venezuela: EPISTEME C.A. Recuperado el 15 de 91 de 2017
- Asociacion de Empresas Automotrices del Ecuador. (30 de 09 de 2016). *Asociacion de Empresas Automotrices del Ecuador*. Recuperado el 28 de 11 de 2016, de Eliminación de cupos de importación: oportunidad para que las empresas automotrices logren mayor eficiencia: <http://www.aeade.net/eliminacion-de-cupos-de-importacion-oportunidad-para-que-las-empresas-automotrices-logren-mayor-eficiencia/>
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (23 de 11 de 2016). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador*. Recuperado el 28 de 11 de 2016, de Boletín Sector Automotriz en cifras: <http://www.aeade.net/servicios/sobre-el-sector-automotor/>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación* (Segunda ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Besley, S., & Brigham, E. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera* (Catorceava ed.). México: Cosegraf. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Brigham, & Houston. (2006).
- Brighman, E., & Besley, S. (2001). *Fundamentos de la Administración Financiera* (Doceava ed.). México: Mc Graw Hill. Recuperado el 15 de 01 de 2017

- Briones, G. (12 de 2002). *Metodología de la Investigación cuantitativa en las ciencias sociales* (Modulo Tres ed.). Colombia: ARFO Editores e Impresores Ltda. Recuperado el 15 de 01 de 2017, de Programa de Especialización en teoría Métodos y Técnicas de Investigación Social: <ftp://puceftp.puce.edu.ec/Facultades/CienciasEducacion/Maestria/CienciasEducacion/Paralelo1/modulo2.pdf>
- Cáceres, D., & López, J. (2002). *Riesgos financieros y operaciones internacionales* (Primera ed.). Madrid: ESIC. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=vNIttFBj27UC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Cantoni, N. (2009). Técnicas de muestreo y determinación del tamaño de la muestra en investigación cuantitativa. *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales*, 2. Recuperado el 03 de 01 de 2017, de http://www.sai.com.ar/metodologia/rahycs/rahycs_v7_n2_06.htm
- Castro, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074382167.pdf>
- Cedeño, R. (2010). *Investigación Científica y Diseño de Tesis*. Ecuador: Mar Abierto. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Córdoba, M. (2007). *Gerencia Financiera Empresarial* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Córdoba, M. (2014). *Análisis Financiero* (Primera ed.). Colombia: Eco ediciones. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Córdova, R. (09 de 12 de 2009). *Planificación Financiera en las pyme exportadoras Caso de Antioquia, Colombia*. Recuperado el 10 de 12 de 2016, de Red de revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal.
- Correa, J., Ramírez, L., & Castaño, C. (01 de 06 de 2010). La Importancia de la Planeación Financiera en la Elaboración de los Planes de Negocio y su Impacto en el Desarrollo Empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión 2010, Xviii(1)*, 179-194. Recuperado el 10 de 12 de 2016, de SCIELO: <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v18n1/v18n1a11.pdf>
- Cuesta, U. (2012). *Planificación estratégica y creatividad* (Primera ed.). Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=EQyX44OSfMYC&printsec=frontcover&dq=planeacion+estrategica&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjXhpbA6KLSAhUKwlQKHSPIC8M4FBD0AQgmMAM#v=onepage&q=planificacion%20estra&f=false>

- Diego, B. (2010). *Análisis Financiero: Enfoque y proyecciones* (Primera ed.). Bogotá: Ecoediciones. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Domínguez, Y. (2007). El análisis de información y las investigaciones cuantitativa y cualitativa. *Revista Cubana de Salud Pública*, 5. Recuperado el 03 de 01 de 2017, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662007000300020
- El Comercio. (13 de 11 de 2015). Los autos usados dinamizan la economía del país. *EL Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/deportes/carburando-autos-usados-economia-ecuador.html>
- El Comercio. (07 de 10 de 2016). El negocio de usados está en auge. *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/deportes/carburando-auge-negocio-automoviles-usados.html>
- El Comercio. (07 de 10 de 2016). El negocio de usados está en auge. *El Comercio*. Recuperado el 15 de 11 de 2016, de <http://www.elcomercio.com/deportes/carburando-auge-negocio-automoviles-usados.html>
- El Comercio. (09 de 05 de 2016). Refuerzan los controles en la feria de autos usados para evitar posibles estafas en Ambato. Recuperado el 28 de 11 de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/controles-feria-autosusados-ambato.html>
- Emery, D., Finnerty, J., & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Person Educacion. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Estupiñán , R., & Estupiñán , O. (2006). *Análisis Fiannciero y de Gestión* (Segunda ed.). Bogotá: Eco Ediciones.
- Estupiñán Gaitán , R. (2012). *Estados financieros básicos bajo NIC/NIF* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoediciones. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Finali , A., & Chacín , L. (2014). Balanced scorecard en las empresas mixtas petroleras del municipio Maracaibo del estado Zulia. *Telos*, 16(1), 46-61. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/993/99330402003.pdf>
- Gitman, L., & Castro, O. (2010). *Administración Financiera* (Décimo Primera ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Decimosegunda ed.). México: Pearson Educación. Obtenido de 10
- Haime, L. (2009). *Planeacion Financiera en la empresa moderna*. Ediciones Fiscales. Recuperado el 15 de 01 de 2017

- Hernández Sampieri, R., Hernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). México: McGraw Will. Recuperado el 25 de 01 de 2017
- Herrera , L., Medina , A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoría de la Investigación Científica* (Quinta ed.). Ambato: Graficas Corona Quito. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Hill, M., Sampieri, R., Collado , C., & Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (4ta ed.). Mexico: Compañía Editorial Ultra, S. A. de C. V. Recuperado el 03 de 01 de 2017, de https://investigar1.files.wordpress.com/2010/05/1033525612-mtis_sampieri_unidad_1-1.pdf
- Jimenez, J., Rojas, F., & Ospina , H. (26 de 05 de 2010). *La Planeación Financiera: un modelo de Gestión en las MIPYMES*. Recuperado el 10 de 12 de 2016, de SCIELO: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-68052010000100011
- Kaffury, M. (1993). *Administración Financiera* (Séptima ed.). Colombia: Universidad Externado de Colombia. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- La Hora. (10 de 10 de 2016). Sobreoferta en autos usados. Recuperado el 28 de 11 de 2016, de http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101991146/-1/Sobreoferta_en__autos_usados.html#.WFc9uVPhDIU
- Lara, A. d. (2005). *Medición y control de riesgos financieros* (Tercera ed.). México: Limusa. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=PrQ-vTEWLqoC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Decimo Segunda Edición ed.). Mexico: Person Educación. Recuperado el 14 de 01 de 2017
- Levy, L. (2005). *Planeación Financiera en laa Empresa Moderna* (7a ed ed.). México: Librería ISEF. Recuperado el 02 de 01 de 2017
- Ley de Compañías. (s.f.). *Compañía de Responsabilidad Limitada*. Quito.
- Marcotrigiano, L. (2013). Reflexiones acerca de la elaboración y presentación de estados financieros bajo ambiente VEN-NIF. *Actualidad Contable FACES*, 16(26), 45-81. Obtenido de <file:///C:/Users/Personal/Downloads/Reflexiones%20acerca%20de%20la%20elaboraci%C3%B3n%20y%20presentaci%C3%B3n%20de%20estados%20financieros%20bajo%20ambiente%20VEN-NIF%20PYM.pdf>
- Marín Egoscozábal, A., & Lafuente Ibáñez, C. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de

- técnicas. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(64), 5-18.
Recuperado el 25 de 01 de 2017
- Morales, V. (2011). Guía para la elaboración y evaluación de proyectos de investigación. *Revista de Pedagogía*, XXXII, núm. 91, 131-146.
Recuperado el 15 de 01 de 2017, de
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=65926549008>
- Morelos, J., Fontalvo, T., & de la Hoz, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 8(1), 14-26. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/entra/v8n1/v8n1a02.pdf>
- Moreno, J. (2003). *Estados Fianncieros, Análisis e Interpretación* (Primera ed.). México: Grupo Patria Cultural S.A. DE. C.V. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Muñíz, L. (2003). *Cómo implantar un sistema de control de gestión en la práctica*. Barcelona: Grupo Planeta. Recuperado el 10 de 02 de 2017
- Muñoz, E. (2009). Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) para la gestión bibliotecaria: pautas para una aplicación. *Investigación Bibliotecológica*, 23(48), 105-126. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/pdf/590/59013270005.pdf>
- Nava Rosillón, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. Recuperado el 10 de 01 de 2017, de
<http://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- Niño Rojas, V. (2011). *Metodología de la Investigación* (Primera ed.). Bogotá: Ediciones de la U. Recuperado el 01 de 10 de 2017
- Ochoa , G. (2009). *Administración Financiera* (Primera ed.). Mexico: Litográfica Ingramex. Recuperado el 19 de 01 de 2017
- Ochoa, G., & Saldívar, R. (2012). *Administración Financiera: correlacionada con las NIF* (Tercera ed.). México: Programas Educativos S.A.
Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Ortega , A. (2008). *Planeación Financiera Estratégica* (Primera ed.). México: McGraw-Hill Interamericana. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Osorio, D. (2011). *Riesgo de fondeo, riesgo de liquidez y relación de solvencia en un modelo de espirales de liquidez* (Primera ed.). Mexico: Printed and Made in México. Obtenido de <http://www.cemla.org/PDF/premiobc/publib-premio2008.pdf>
- Pérez, H. (2015). Reflexiones sobre el Presupuesto Base Cero y el Presupuesto basado en Resultados. *El Cotidiano*(192), 78-84. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/pdf/325/32539883010.pdf>

- Rojas Crotte, I. (Julio-Diciembre de 2011). ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN: UNA PROPUESTA DE DEFINICIONES Y PROCEDIMIENTOS EN LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. *REDALYC*, vol. 12, núm. 24, 277-297. Recuperado el 15 de 01 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31121089006>
- Sáinz, J. M. (2015). *El plan estratégico en la práctica* (Cuarta ed.). Madrid: ESIC. Recuperado el 10 de 02 de 2017
- Sánchez, X., & Millán, J. (2012). Medición del riesgo de liquidez. Una aplicación en el sector cooperativo. *Entramado*, 8(1), 90-98. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265424601007.pdf>
- Servicio de Rentas Internas*. (2015 de 01 de 2016). Obtenido de Contribuyentes Inscritos en el RUC: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Servicio de Rentas Internas*. (14 de 03 de 2016). Recuperado el 14 de 11 de 2016, de https://www.google.com.ec/?gws_rd=ssl#q=sri
- Shim, J., & Siegel, J. (2004). *Dirección Financiera* (Segunda ed.). España: McGraw W-Hill/Interamericana de España S.A. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Sinisterra, G., Polanco, L., & Henao, H. (2005). *Contabilidad: Sistema de Información para las organizaciones* (Quinta ed.). Bogotá: MC GRAW-HILL INTERAMERICANA S.A. Recuperado el 10 de 02 de 2017
- Stickney, C., Weil, R., Schipper, K., & Francis, J. (2012). *Contabilidad Financiera* (Primera ed.). Argentina: CENGAGE Learning. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Strauss, A., & Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Colombia: Universidad de Antioquia. Recuperado el 03 de 01 de 2017, de <http://www.dandros.com.mx/books/Bases%20de%20la%20investigacion%20cualitativa%20-%20Anselm%20Strauss%20y%20Juliet%20Corbin.pdf>
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera* (Undécima ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 10 de 01 de 2017
- Zapata, P. (2011). *Contabilidad General* (Séptima ed.). Colombia: Panamericana Formas e Impresos S.A. Recuperado el 15 de 01 de 2017
- Zvi Bodie, R. (2003). *Finanzas* (Primera ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 10 de 01 de 2017

Zwerg Villegas, A. M., & Ramírez Atehortúa, F. H. (2012). Metodología de la investigación: más que una receta. *AD minister*(20), 91-111. Recuperado el 25 de 01 de 2017