

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

Tema:

EL CICLO DE EFECTIVO COMO FACTOR INFLUYENTE EN LAS NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - PYMES DEL SECTOR PUBLICITARIO DEL CANTÓN AMBATO.

Trabajo de Titulación previo a la obtención del grado académico de Magíster en Dirección Financiera de Empresas

Autor: Ingeniero Diego Gustavo Toapanta Cunalata

Directora: Doctora Myrian del Rocío Manjarrez Vásquez Magíster

Ambato – Ecuador

2020

A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

El Tribunal receptor del Trabajo de Titulación, presidido por la Doctora Alexandra Tatiana Valle Álvarez Magíster, e integrado por los señores Doctora Pilar del Rocío Guevara Uvidia Magíster, Doctor Germán Marcelo Salazar Mosquera Magíster., designados por la Unidad Académica de Titulación de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor el Trabajo de Titulación con el tema: “EL CICLO DE EFECTIVO COMO FACTOR INFLUYENTE EN LAS NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - PYMES DEL SECTOR PUBLICITARIO DEL CANTÓN AMBATO’’, elaborado y presentado por el señor Ingeniero Diego Gustavo Toapanta Cunalata, para optar por el Grado Académico de Magíster en Dirección Financiera de Empresas; una vez escuchada la defensa oral del Trabajo de Titulación el Tribunal aprueba y remite el trabajo para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

Dra. Alexandra Tatiana Valle Álvarez, Mg.

Presidente del Tribunal

Dra. Pilar del Rocío Guevara Uvidia, Mg

Miembro del Tribunal

Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera, Mg

Miembro del Tribunal

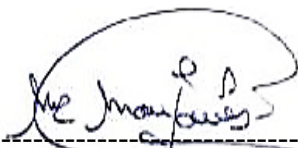
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el Trabajo de Titulación presentado con el tema: EL CICLO DE EFECTIVO COMO FACTOR INFLUYENTE EN LAS NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS -PYMES DEL SECTOR PUBLICITARIO DEL CANTÓN AMBATO, le corresponde exclusivamente a: Ingeniero Diego Gustavo Toapanta Cunalata, Autor bajo la Dirección de la Doctora Myrian del Rocío Manjarrez Vásquez Magíster, Directora del Trabajo de Titulación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. Diego Gustavo Toapanta Cunalata

AUTOR



Dra. Myrian del Rocío Manjarrez Vásquez, Mg.

DIRECTORA

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que el Trabajo de Titulación, sirva como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos de mi Trabajo de Titulación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este, dentro de las regulaciones de la Universidad.



Ing. Diego Gustavo Toapanta Cunalata

c.c. 1804472197

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría....	ii
Autoría del trabajo de titulación.....	iii
Derechos de autor.....	iv
Índice general.....	v
Índice de tablas.....	ix
Índice de figuras.....	xiii
Agradecimiento.....	xiv
Dedicatoria.....	xv
Resumen ejecutivo.....	xvi
Executive summary.....	xviii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Tema de investigación.....	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.2.1. Contextualización.....	2
1.2.2. Análisis crítico.....	11
1.2.3. Prognosis.....	12
1.2.4. Formulación del problema.....	13
1.2.5. Preguntas directrices.....	13
1.2.6. Delimitación.....	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 filosófica	21
2.3. Fundamentacion legal	22
2.4. Categorías fundamentales	33
2.4.1. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema	33
2.5. Hipótesis.....	57
2.6. Señalamiento variables de la hipótesis.....	57
CAPÍTULO III.....	58
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	58
3.1 Enfoque	58
3.2. Modalidad básica de la investigación	58
3.2.1. Investigación de campo	58
3.2.2. Investigación bibliográfica-documental	59
3.3. Nivel o tipo de investigación.....	59
3.3.1. Investigación explicativa	59
3.4. Población y muestra	59
3.4.1. Población	59
3.4.2. Muestra	60
3.5. Operacionalización de las variables	61
3.5.1. Operacionalización de la variable dependiente	62
3.5.2. Operacionalización de la variable independiente	64
3.6. Recolección de información.....	66
3.6.1. Plan para la recolección de información.....	66
3.7. Procesamiento y análisis	68
3.7.1. Plan de procesamiento de información.....	68
3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados	69

CAPÍTULO IV	70
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	70
4.1. Análisis de los resultados	70
4.1.9.5. Análisis de datos del sector publicitario.....	112
4.2. Comprobación de hipótesis	116
CAPÍTULO V	118
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	118
5.1 Conclusiones	118
5.2 Recomendaciones.....	121
CAPÍTULO VI.....	122
PROPUESTA.....	122
6.1 Datos informativos:.....	122
6.1.1 Tema:	122
6.1.2 Instituciones beneficiarias:	122
6.1.3 Ubicación:.....	122
6.1.4 Equipo técnico responsable:	122
6.1.5 Financiamiento:	122
6.2 Antecedentes:	122
6.3 Justificación.....	123
6.4 Objetivos	123
6.4.1 Objetivo general.....	123
6.4.2 Objetivos específicos	123
6.5 Análisis de factibilidad.....	124
6.6 Fundamentación	124
6.7 Modelo operativo	125
6.7.1. Análisis preliminar del sector	126
6.7.2. Análisis horizontal y vertical	129
6.7.3. Aplicación de indicadores a la información financiera del año 2018...	135

6.7.4. Proyección aplicando un flujo de efectivo y de las necesidades operativas	137
6.7.5. Resultado de las proyección y de las necesidades operativas de fondos	151
Bibliografía	155
ANEXO 1	161
ANEXO 2	162
ANEXO 3	177

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Grupo económico del sector publicitario	60
Tabla 2. Distribución de las empresas por ingresos económicos (2018)	61
Tabla 3. Variable dependiente-Necesidades operativas de fondos	63
Tabla 4. Variable Independiente-Ciclo de efectivo.....	65
Tabla 5. Lineamientos estratégicos	71
Tabla 6. Diseño de su plan estratégico.....	71
Tabla 7. Elaboración de planes estratégicos por gerencia.....	72
Tabla 8. Diseño plan Estratégico por promedios	72
Tabla 9. Ventajas de funcionamiento interno de la empresa.....	73
Tabla 10. Debilidades Organizacionales.....	73
Tabla 11. Fortalezas y debilidades para desarrollar plan estratégico.....	74
Tabla 12. Análisis de Fortalezas y Amenazas por promedios.....	74
Tabla 13. Factores externos para desarrollar una planificación	75
Tabla 14. Análisis de la variable del entorno po promedio.....	75
Tabla 15. Planes empresariales	76
Tabla 16. Objetivos empresariales	76
Tabla 17. Definición de objetivos del plan por promedios	77
Tabla 18. Indicadores de presencia de planificación estratégica	77
Tabla 19. Personal calificado en el ara financiera.....	78
Tabla 20. Análisis funcional de la gerencia financiera por promedio.....	79
Tabla 21. Relación entre activos, pasivos y patrimonio en estados financieros	79
Tabla 22. Relación entre costos, gastos y ventas	80
Tabla 23. Análisis de indicadores por promedio.....	80
Tabla 24. Planes financieros	81
Tabla 25. Evaluación del departamento financiero.....	81
Tabla 26. Diseño de plan financiero según lineamientos de estrategia por promedio	81
Tabla 27. Indicadores del análisis funcional de la gerencia financiera.....	82
Tabla 28. Evaluación de logros en los objetivos.....	83
Tabla 29. Frecuencia de evaluación de control por promedio	83
Tabla 30. Indicador de existencia de mecanismo de control.....	84
Tabla 31. Metas para sus inversiones y financiamientos	85

Tabla 32. Formulación de objetivos y metas por promedio.....	85
Tabla 33. Estrategia financiera a largo plazo	86
Tabla 34. Definición de estrategias por promedio	86
Tabla 35. Políticas a largo plazo en tomas de decisiones.....	87
Tabla 36. Definición de políticas por promedio.....	87
Tabla 37. Medición de resultados financieros.....	88
Tabla 38. Resultados financieros	88
Tabla 39. Diseño de plan financiero.....	89
Tabla 40. Desviaciones en el plan financiero.....	89
Tabla 41. Definición de mecanismos de control por promedios.....	90
Tabla 42. Indicadores de fase de planificación financiera	90
Tabla 43. Planificación de inversiones a largo plazo	92
Tabla 44. Parámetros de rendimiento y riesgo por promedios.....	92
Tabla 45. Expansión a través de nuevas inversiones	93
Tabla 46. Inversiones para la innovación.....	93
Tabla 47. Existencia de activos desgastados.....	94
Tabla 48. Planificación de tipo de inversión por promedios.....	94
Tabla 49. Financiamiento de sus inversiones o activos	95
Tabla 50. Composición de fuentes de financiamiento	96
Tabla 51. Composición de la estructura financiera por promedios.....	96
Tabla 52. Impacto de costos financieros	97
Tabla 53. Rendimiento esperado por propietarios	97
Tabla 54. Análisis de costos de fuentes de financiamiento.....	98
Tabla 55. Comparación del costo y del capital	98
Tabla 56. Financiamiento a largo plazo para las operaciones.....	99
Tabla 57. Alternativas de financiamiento planificadas por promedio	100
Tabla 58. Indicador por parámetros financieros para la toma de decisiones de largo plazo	100
Tabla 59. Proceso en la estimación de saldos de efectivo.....	102
Tabla 60. Planificación en excedente de fondos	103
Tabla 61. Planificación en deficiencia de fondos.....	103
Tabla 62. Saldos disponibles de tesorería por promedio.....	104
Tabla 63. Se establecen políticas de crédito a clientes.....	104

Tabla 64. Crédito y cobranzas a clientes por promedio	104
Tabla 65. Inventarios.....	105
Tabla 66. Manejo de inventarios por promedio	105
Tabla 67. Financiamiento a corto plazo	106
Tabla 68. Crédito a proveedores	107
Tabla 69. Fuentes externas para financiamiento de actividades	107
Tabla 70. Financiamiento de operaciones a corto plazo	108
Tabla 71. Alternativas de financiamiento planificadas por promedio	108
Tabla 72. Indicadores por parámetro financiero para la toma de decisiones a corto plazo	109
Tabla 73. Gestión financiera en Pymes en sus seis dimensiones.....	110
Tabla 74. Componentes del ciclo de efectivo	114
Tabla 75. Análisis estadístico de los objetivos específicos.....	115
Tabla 76. Correlación de Rho Spearman	117
Tabla 77. Análisis Preliminar de las Necesidades operativas de Fondos	128
Tabla 78. Análisis Horizontal de la empresa B.....	132
Tabla 79. Análisis Vertical de la empresa B.....	134
Tabla 80. Indicadores estructurados de la empresa.....	136
Tabla 81. Base de datos para proyección 2019.....	137
Tabla 82. Factor de Correlación Ventas.....	138
Tabla 83. Análisis de Varianza Ventas	138
Tabla 84. Coeficientes del modelo Ventas.....	138
Tabla 85. Factor de correlación Inventario	139
Tabla 86. Análisis de Varianza Inventario	140
Tabla 87. Coeficiente de Modelo Inventario.....	140
Tabla 88. Factor de Correlación Cuentas por cobrar	141
Tabla 89. Análisis de Varianza Inventarios	141
Tabla 90. Coeficientes del modelo inventario.....	142
Tabla 91. Factor de correlación costo de ventas	143
Tabla 92. Análisis de Varianza Costo de ventas	143
Tabla 93. Coeficientes del modelo costo de ventas	143
Tabla 94. Factor de Correlación Gastos administrativos y de ventas	144
Tabla 95. Análisis e Varianza Gastos administrativos y de ventas.....	144

Tabla 96. Coeficientes del modelo Gastos administrativos y de ventas	145
Tabla 97. Factor de correlación efectivo y equivalente de efectivo.....	146
Tabla 98. Análisis de Varianza efectivo y equivalente de efectivo	146
Tabla 99. Coeficientes el modelo efectivo y equivalente de efectivo.....	146
Tabla 100. Factor de Correlación Proveedores	147
Tabla 101. Análisis de Varianza Proveedores.....	148
Tabla 102. Coeficientes del modelo Proveedores	148
Tabla 103. Factor de correlación Activo Fijo bruto.....	149
Tabla 104. Análisis de Varianza propiedad planta y equipo.....	149
Tabla 105. Coeficientes del modelo activo fijo bruto	150
Tabla 106. Resultados de proyección y de las necesidades operativas de fondos 2019	153

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Crecimiento y Participación de las Pymes	3
Figura 2. Volumen de crédito por subsistemas	4
Figura 3. Variación de operaciones de financiamiento por provincia	6
Figura 4. Variación por destino financiero	7
Figura 5. Variación por actividad económica	8
Figura 6. Valor bruto Cantón Ambato	10
Figura 7. Diamante de las Finanzas	34
Figura 8. Estrategias de administración del efectivo	52
Figura 9. Estructura de proceso de cálculo de las NOF	57
Figura 10. Presencia de planificación estratégica	77
Figura 11. Análisis funcional de la gerencia financiera.....	82
Figura 12. Existencias de mecanismos de control estratégico	84
Figura 13. Fases de planificación financiera.....	91
Figura 14. Parámetros financieros para la toma de decisiones a largo plazo.....	101
Figura 15. Parámetros financieros para la toma de decisiones de corto plazo.....	109
Figura 16. Gestión financiera del sector publicitario	111
Figura 17. Regresión Lineal Ventas.....	139
Figura 18. Regresión Lineal Inventario	141
Figura 19. Regresión lineal Cuentas por cobrar.....	142
Figura 20. Regresión lineal Costo de Ventas	144
Figura 21. Regresión Lineal Gastos administrativos y de ventas	145
Figura 22. Regresión lineal efectivo y equivalente de efectivo	147
Figura 23. Regresión Lineal Proveedores	149
Figura 24. Regresión lineal propiedad planta y equipo	150

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios la oportunidad que me ha otorgado al poder lograr otra de mis metas de vida.

Mi eterna gratitud a docentes, compañeros y amigos con quien puede compartir momentos y conocimientos en este corto tiempo dentro de las aulas de la Universidad Técnica de Ambato de Ambato y de manera especial a la Dra. Myriam Manjarrez por sus valiosos conocimientos y a la ayuda brindada durante este proceso de investigación.

A mis pilares fundamentales de mi vida mi madre y mi hermano quienes son mi fortaleza e impulso para lograr la constancia y así cumplir los objetivos planteados brindándome siempre su apoyo incondicional para mi crecimiento profesional

Gustavo

DEDICATORIA

A mis padres por todo el esfuerzo y apoyo a lo largo de estos años ,inspirándome a perseguir mis sueños aunque parecían grandes.

A mi hermano y familia por siempre brindarme compañía, amor y soporte moral para lograr esta meta.

Y finalmente dedicado a la memoria de mi abuelo Pedro quien siempre fue parte fundamental para la culminación de este objetivo.

Gustavo

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

TEMA:

EL CICLO DE EFECTIVO COMO FACTOR INFLUYENTE EN LAS NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - PYMES DEL SECTOR PUBLICITARIO DEL CANTÓN AMBATO

AUTOR: Ingeniero Diego Gustavo Toapanta Cunalata

DIRECTOR: Doctora Myrian del Rocío Manjarrez Vásquez Magíster

FECHA: 11 de abril del 2020

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo investigativo tiene el propósito de responder al problema detectado el mismo que es “la inadecuada gestión de recursos económicos conlleva a una limitada cobertura de las necesidades operativas de fondos en las pymes del sector publicitario del cantón Ambato”, siendo fundamental contar con una perspectiva financiera ya que al no tenerla se encamina a una disminución en la rentabilidad, por los pocos lineamientos que conlleva a controles empíricos y eso hace que la gerencia tome decisiones equivocadas y oportunas, por falta de control de procesos siendo fundamentales para que las empresas sean más competitivas y puedan vivir con los cambios que representa hoy en día los mercados donde tiene giro el negocio, para el desarrollo del presente proyecto se realizó encuestas al personal administrativo – financiero para poder evaluar la realidad de las empresas, lo que al final permitió obtener las conclusiones y recomendaciones, para el desarrollo de la propuesta.

Las empresas al no tener una visión real de la situación financiera, puede ser causa importante de problemas financieros que desembocarían en la búsqueda inmediata de

fuentes de financiamiento externas aceptando las condiciones que el mercado propone, con la finalidad de que las empresas no detengan su operación y continúen trabajando de manera normal dentro del sector.

Por otro lado, la comprobación de la hipótesis se la realiza mediante el programa estadístico para ciencias sociales SPSS, relacionando de forma directa las variables de estudio el ciclo de efectivo y las necesidades operativas de fondos mediante una correlación de rangos de spearman que nos servirían para determinar las conclusiones y recomendaciones que coadyuva al problema de investigación presentada.

Finalmente para contribuir con el sector de la publicidad y dar solución de su problema se propone un modelo de planificación financiera que permita un uso adecuado de sus recursos económicos de modo que las empresas no se vean obligadas a recurrir a fuentes de financiamiento, sin antes haber sido planificadas ,teniendo como finalidad mejorar la cultura y estructura económica; que están involucradas principalmente el área de inversiones necesarias en operaciones corrientes y también áreas relacionadas; de manera que lo que se persigue es que su gestion y perspectiva financiera vayan mejorando conjuntamente.

Descriptor: Ciclo de efectivo, Crecimiento, Finanzas, Herramientas, Metas, Necesidades Operativas de Fondos , Objetivos , Perspectiva financiera, Planificación financiera, Toma de decisiones.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

THEME:

THE CASH CYCLE AS AN INFLUENTIAL FACTOR IN THE OPERATIONAL
NEEDS FOR FUNDS OF LITTLE AND MEDIUM ENTERPRISES - SMEs IN THE
ADVERTISING SECTOR OF THE AMBATO CANTON

AUTHOR: Ingeniero Diego Gustavo Toapanta Cunalata

DIRECTED BY: Doctora Myrian del Rocío Manjarrez Vásquez Magíster

DATE: April 11th,2020

EXECUTIVE SUMMARY

The research work aims to respond to the problem detected, which is "the inadequate management of economic resources leads to limited coverage of the operational needs of funds in SMEs in the advertising sector in the canton of Ambato", it is essential to have a perspective financial, since not having it is aimed at a decrease in profitability, due to the few guidelines that lead to empirical controls and that makes management make wrong and timely decisions, due to lack of process control, being fundamental for companies to be more competitive and can live with the changes that represent today the markets where the business has a turn, for the development of this project surveys were conducted to the administrative - financial staff to assess the reality of the companies, which in the end allowed obtaining the conclusions and recommendations, for the development of the proposal.

The companies, not having a real vision of the financial situation, can be an important cause of financial problems that would lead to the immediate search for external financing sources, accepting the conditions that the market proposes, in order that the

companies do not stop their operation. and continue to work normally within the sector.

On the other hand, the testing of the hypothesis is carried out through the statistical program for social sciences SPSS, directly relating the study variables to the cash cycle and the operating needs of funds through a correlation of spearman ranges that would serve to determine the conclusions and recommendations that contribute to the research problem presented.

To contribute in the advertising sector and solve its problem, a financial planning model is proposed that allows an adequate use of its economic resources so that companies are not forced to resort to sources of financing, without first having been planned, aiming to improve the culture and economic structure; that the area of investments necessary in current operations and also related areas are mainly involved; so that what is sought is that their management and financial perspective are improving jointly.

Keywords: Cash Cycle, Growth, Finance, Tools, Goals, Fund Operational Needs, Objectives, Financial Perspective, Financial Planning, Decision Making

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto consta de seis capítulos que en términos generales se describirán a continuación.

En el **Capítulo I**, conformado por el planteamiento del problema, que se fundamenta en la contextualización macro, meso, micro, análisis crítico, planteamiento de objetivos, y la respectiva justificación del porque se desarrolla el problema de investigación.

En el **Capítulo II**, en esta sección podemos encontrar un extracto de toda la investigación; refiriéndose a todo lo relacionado con los antecedentes investigativos, fundamentación filosófica y legal. También constan las figuras de inclusión de las relaciones en cuanto a la superordinario y subordinación en la que se basa la investigación, se plantea la hipótesis que se quiere comprobar con sus respectivas variables.

En el **Capítulo III**, conformado por la metodología aplicada para el desarrollo de la investigación, la muestra con la que se va a trabajar, también muestra la operacionalización de las variables en donde se establece las técnicas e instrumentos de recolección de información, procesamiento y análisis.

En el **Capítulo IV**, en esta sección se detalla el análisis y la interpretación de los resultados en base a las encuestas aplicadas al personal administrativo-financiero de las empresas del sector publicitario del cantón Ambato.

En el **Capítulo V**, plantea conclusiones y recomendaciones al problema propuesto, en base a los análisis de las encuestas aplicadas, con el fin de provocar un mejor comportamiento de las empresas del sector publicitario.

En el **Capítulo VI**, se detalla el trabajo investigativo que propone una solución al problema planteado y sus objetivos, para de esta forma contribuir con las debilidades encontradas en el sector.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“El ciclo de efectivo como factor influyente en las necesidades operativas de fondos de las pequeñas y medianas empresas - pymes del sector publicitario del cantón Ambato”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

En la República del Ecuador ha existido una serie de cambios que han venido transformando la forma en la que el mercado se comporta; en este contexto, las empresas pequeñas, han debido ir evolucionando para adaptarse en forma rápida y eficiente a la nueva realidad de la economía ecuatoriana, pero no todas han logrado una transición exitosa (Prado, 2005)

Las Pymes enfrentaron momentos difíciles, debido al decrecimiento de la economía del país en el primer trimestre del año 2016 en un 3 %, (Banco Central del Ecuador, 2017).

Además dentro de la base total, los ingresos en el año 2016 fueron de usd 27.443 millones, con una participación de usd 6.365 para las pequeñas empresas y usd 21.078 para las medianas empresas. En ambos casos los ingresos decrecieron a niveles inferiores a los del año 2014. De todas formas, las pymes no dejan de ser agentes destacados en la economía, ya que en conjunto manejan ingresos que en 2016 representaron el 27,8% del PIB, siendo un peso menor en relación al 28,5% en 2015, como podemos apreciar en la siguiente tabla. (Superintendencia de Compañías, 2017).

		2012	2013	2014	2015	2016
Número	Pequeña	12.769	14.422 ↑	15.874 ↑	16.853 ↑	17.498 ↑
	Mediana	6.162	6.578 ↑	6.883 ↑	7.062 ↑	7.170 ↑
	Total PYMES	18.931	21.000 ↑	22.757 ↑	23.915 ↑	24.668 ↑
Ingresos (USD Millones)	Pequeña	6.161	6.362 ↑	6.849 ↑	6.858 ↑	6.365 ↓
	Mediana	16.998	19.332 ↑	21.375 ↑	21.473 ↑	21.078 ↓
	Total PYMES	23.159	25.694 ↑	28.224 ↑	28.331 ↑	27.443 ↓
Crecimiento de ingresos	Pequeña	nd	3,30%	7,70%	0,10%	-7,20%
	Mediana	nd	13,70%	10,60%	0,50%	-1,80%
	Total PYMES	nd	10,90%	9,80%	0,40%	-3,10%
Ingresos / PIB	Pequeña	7,00%	6,70% ↓	6,70% =	6,90% ↑	6,50% ↓
	Mediana	19,30%	20,30% ↑	21,00% ↑	21,60% ↑	21,40% ↓
	Total PYMES	26,30%	27,00% ↑	27,70% ↑	28,50% ↑	27,80% ↓

Figura 1 Crecimiento y Participación de las Pymes
Fuente: Superintendencia de Compañías, valores y seguros (2017)

Según el directorio de empresas y establecimientos (DIEE) en el Ecuador las empresas se estructuran según la forma institucional teniendo las siguientes: las que se encuentran en el régimen simplificado RISE un 47.54%, las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad un 34.18%, las sociedades con fines de lucro un 8.57%, las personas naturales obligadas a llevar contabilidad un 5.92%, la institución pública un 1.98%, la sociedad sin fines de lucro un 1.31% y otros sectores institucionales (agrupa los sectores con participaciones individuales menores al 1%, lo conforman: Economía popular y solidaria; Empresa pública.) 0.48% (Directorio de empresas y establecimientos, 2016)

Podemos añadir que entre las actividades que realizan las Pymes en el Ecuador son las siguientes: “Comercio al por Mayor y al por Menor, Agricultura, Silvicultura y Pesca, Industrias Manufactureras, Construcción, Transporte, Almacenamiento, y Comunicaciones, Bienes Inmuebles y Servicios prestados a las empresas, Servicios Comunales, Sociales y Personales” (Servicio de Rentas Internas SRI, 2015)

Es importante indicar que el total del volumen de crédito concedido por las entidades financieras privadas y de la economía popular y solidaria en enero de 2017, fue de

USD 1,795.4 millones, con una tasa de variación anual de 14.9%. (Banco Central del Ecuador, 2017).

Además, en el sistema financiero ecuatoriano la banca privada tiene un mayor aporte relativo que la banca pública en la participación crediticia de las pymes, existiendo un incremento en la última década los créditos por parte del BIESS

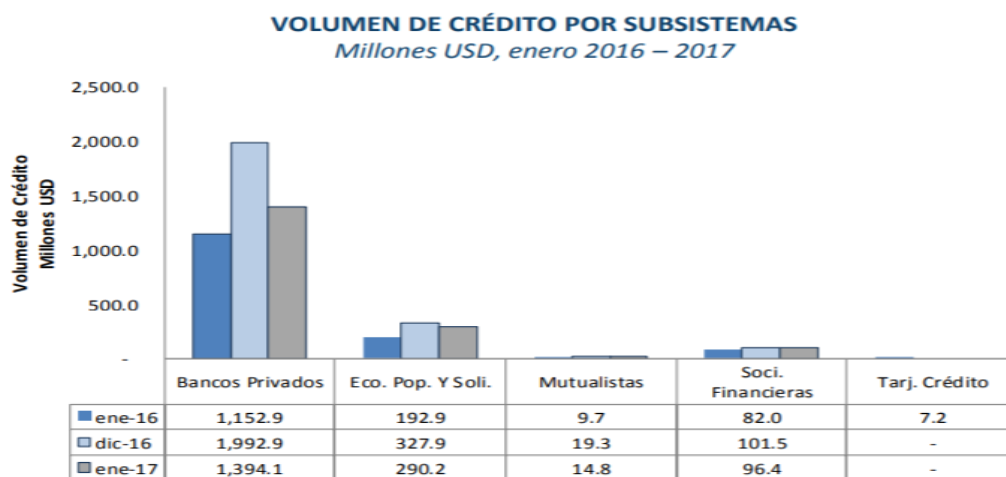


Figura 2 Volumen de crédito por subsistemas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta
Fuente: Banco central del Ecuador (2017)

En el Ecuador, para el año 2016 la participación de las Pymes, según él (Directorio de empresas y establecimientos, 2016), representaban el 85.8% del total de establecimientos y la gran industria el 14,2% ; las pymes ocupan al 31.9% de los trabajadores y la gran industria el 68.1 %; las pymes aportan el 27.8 % al Producto Interno Bruto y el aporte de la gran industria el 72.2% al PIB.

El PIB según él (Banco Central del Ecuador, 2017), en el sector de las industrias manufactureras para el año 2015, se ubica en el 23.4% manteniéndose con relación al año 2014, para una proyección del 2016 existe un crecimiento del 0.1% lo que significa que las pequeñas empresas deben generar estrategias para mejorar su nivel de competitividad dentro del mercado.

Hay que tomar en cuenta que es un sector que presenta una tendencia de estabilidad, basándose en aportes del (Banco Central del Ecuador, 2017) para describir el

comportamiento dentro del mercado, además puede manejarse como una oportunidad de crecimiento siendo un factor positivo para las pymes del país.

Es importante, mencionar que la industria manufacturera después del comercio es el sector que más aporta a la economía del país con una contribución del producto interno bruto nacional alrededor del 23.4% en el 2015 y con una proyección del 23.5% para el 2016, con lo cual la industria gráfica aporta con el 9% para los dos años en mención (Banco Central del Ecuador, 2017)

Además, la sociedad y la economía de las Pymes crea un soporte hacia el objetivo fundamental del Ecuador que es el buen vivir.

Una definición importante es la que proporciona la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), organismo que considera al trabajo, entre otras cosas, como aquello que no solamente permite el acceso de un ingreso para garantizar los bienes que permiten la reproducción de la vida con dignidad e independencia, sino que coadyuva al proceso de construcción de ciudadanos (Sánchez, 2012, págs. 335-383)

En la provincia de Tungurahua, las Pymes constituyen el motor productivo y de empleo, existen alrededor de 24,207 Pymes con establecimientos visibles al año 2010, que son 23,340 microempresas, 752 pequeñas empresas y 115 medianas empresas.

Con relación al total nacional, Tungurahua es la sexta provincia con mayor número de Pymes con un 5%, las cinco principales provincias (Pichincha ,Guayas ,Manabí, Azuay, el oro) concentran el 62.1% de empresas, siendo la principal actividad que se realiza en la provincia el comercio al por mayor y menor con un 55.5%, las industrias manufactureras con un 30.9% y las actividades de alojamiento y comidas con un 11.5% del total de establecimientos. (Directorio de empresas y establecimientos, 2016)

En la provincia de Tungurahua día a día las empresas pugnan por el financiamiento necesario para llevar a cabo sus estrategias de operación e inversión como consecuencia de la globalización financiera y las nuevas tecnologías de información.

Lo que podemos observar en la siguiente figura , donde se encuentran las veinte cuatro provincias del Ecuador, Tungurahua es la tercera dentro de las mismas en tener una constante búsqueda de fuentes de financiamiento para poder hacer frente a las diversas obligaciones económicas para poder cumplir con los objetivos empresariales y tener liquidez para inversiones a corto plazo.

Variación de Operaciones de financiamiento por Provincia

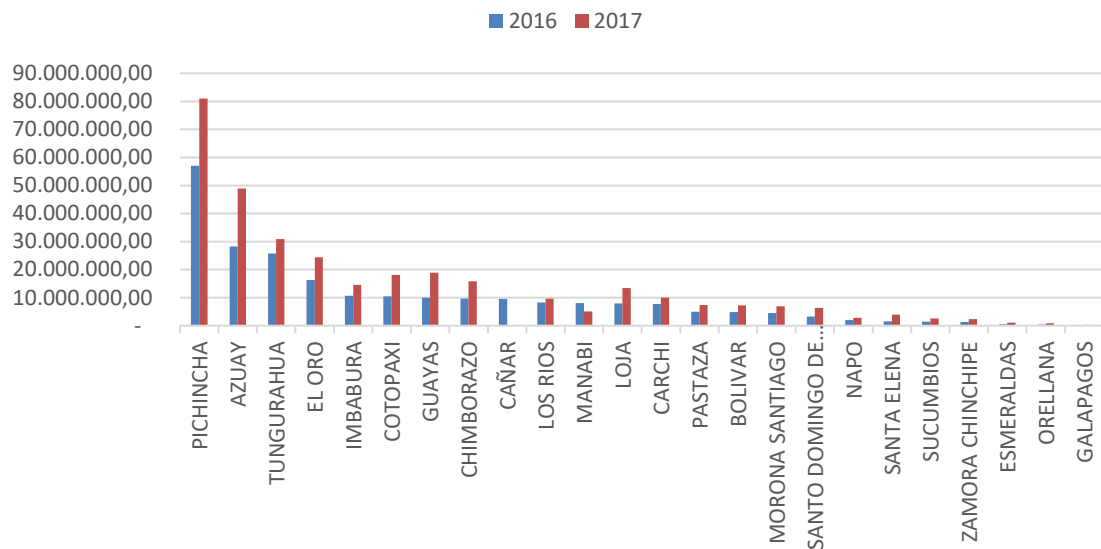


Figura 3 Variación de operaciones de financiamiento por provincia
Fuente: Superintendencia de economía popular y solidaria (2017)

De acuerdo con la superintendencia de economía popular y solidaria durante los años 2016 y 2017 la provincia de Tungurahua registra un manejo operacional representativo, encontrándose dentro de las cinco provincias con mayor financiamiento con un incremento de 25 millones de dólares a 30 millones de dólares en comparación al año anterior lo que significa un 20% aproximadamente, reflejando así una gran participación de las pymes en busca de financiamiento para sus operaciones.

Por lo tanto, en la provincia de Tungurahua se ha diferenciado de otras zonas productivas del país debido a su conglomeración empresarial, más precisamente, en ella se concentran alrededor de un 5% de las empresas ecuatorianas, mayoritariamente microempresas, con un 92,25% de participación en la provincia (INEC, 2014).

Variación por Destino Financiero

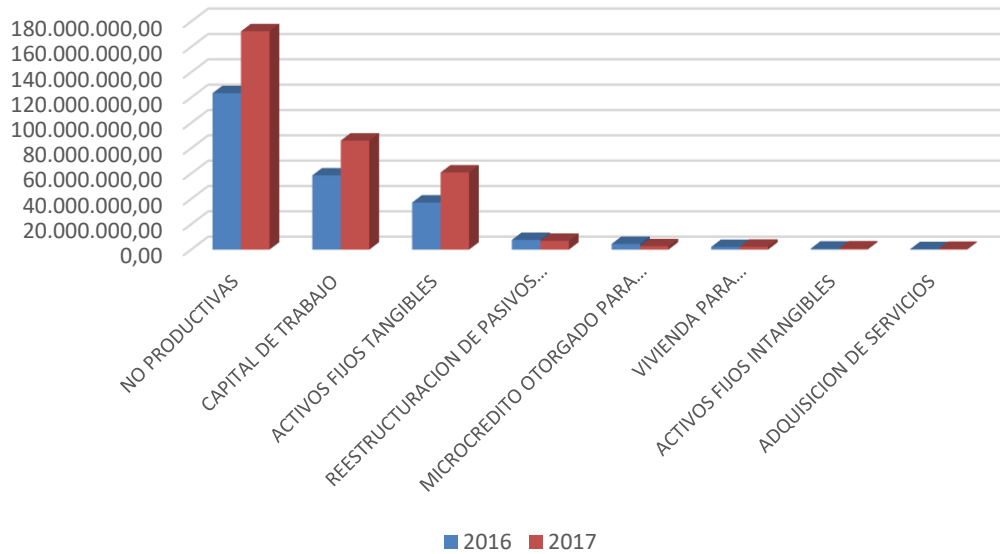


Figura 4. Variación por destino financiero

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Fuente: Superintendencia de economía popular y solidaria (2017)

Por lo tanto, el crédito de las instituciones financieras por actividad económica en la provincia se refleja de la siguiente manera.

Las operaciones financieras tienen distinto destino entre el año 2016 y 2017 como se detalla en la tabla expuesta anteriormente, con una gran participación para los pequeños y medianos empresarios que en su forma llegarían a ser las pymes del sector, reflejando una disminución pequeña con respecto al anterior año lo que nos refleja que hay más destino para mantener el negocio con inyección de capital de trabajo

La actividad económica del sector manufacturero que comprende el sector estudiado se detalla en actividades publicitarias relacionado con otras actividades de publicidad: publicidad al aire libre mediante carteles, tableros, boletines, decoración de escaparates, diseño de salas de exhibición, publicidad aérea, distribución de materiales o muestras de publicidad, alquiler de espacios de publicidad, etc.

Variación por actividad económica

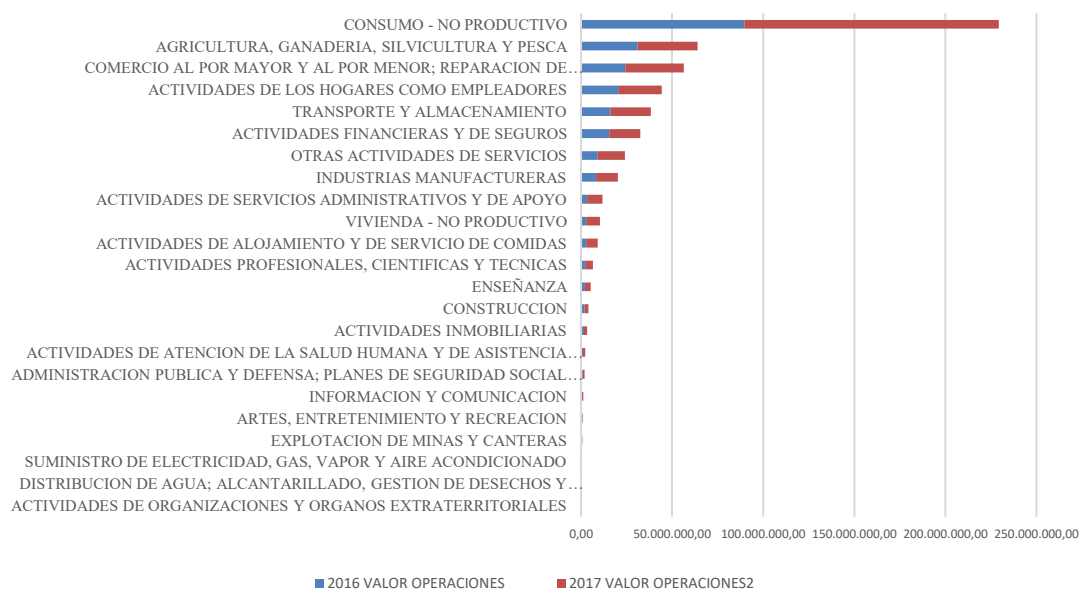


Figura 5. Variación por actividad económica

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Fuente: Superintendencia de economía popular y solidaria (2017)

Podemos mencionar que la industria manufacturera se encuentra dentro de las diez actividades económicas más importantes dentro de la provincia y durante los años 2016 y 2017, tiene un ligero incremento del 2% con respecto al año anterior representado un crecimiento dentro el sector y en marcando dentro de el mismo, emprendimientos y de la generación de pequeñas y medianas empresas, significando esto una oportunidad de invertir y generar nuevas fuentes de empleo.

Además, en el sistema financiero los créditos se encuentran divididos en diferentes segmentos entre los más importantes podemos mencionar el comercial prioritario corporativo 43.4%, consumo prioritario tarjetas de crédito 11.3%, consumo prioritario operaciones directas 9%, microcrédito acumulación simple 8.1%, comercial prioritario pymes 4.8% y el productivo pymes con un 0.7% (Banco Central del Ecuador, 2017).

Por lo tanto, en el volumen de crédito a las pymes vale indicar que a nivel del sistema financiero el 87% del crédito es dirigido para las pymes comerciales, CFN colocó 39 mil millones de dólares que se distribuye el 62% crédito productivo y el 38% a crédito comercial. (Banco Central del Ecuador, 2017), El 66% del volumen otorgado a Pymes

se concentra en cinco bancos comerciales y en entidades públicas como CFN 3.2% y BNF 3.2% (Banco Central del Ecuador, 2017)

A pesar de la importancia de estas empresas, después de varios estudios dan como resultado que las Pymes tienen dificultad para acceder a fuentes de financiamiento externas, repercutiendo a una restricción de crédito dando un origen a tener menor oportunidades de crecimiento. (Beck & Demirguc-Kunt, Smalland medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraints. Journal of Banking and Finance, 2006, págs. 231-243)

Además, las pymes tienen acceso a diferentes fuentes de financiación, generalmente en estas empresas no existe una adecuada diversificación de fuente de financiación externas que se concentran en el crédito comercial y los préstamos bancarios tanto para financiar el fondo de maniobra como las inversiones no corrientes. Siendo su principal fuente de financiación sus propios beneficios o auto financiación. (Beck, Dermiguc-Kunt, & Martinez-Peria, 2008)

Del mismo modo, el acceso a una financiación se basa en gran medida de la capacidad de pago a futuro y tiene una gran importancia la información disponible para evaluar su riesgo crediticio, siendo el principal argumento para restringir un crédito a las pymes por la poca información para analizar su solvencia, las instituciones financieras por lo general no tienen la suficiente información para valorar el riesgo. (Zambaldi, Aranha, Lopes, & Politi, 2009)

Las Pymes son muy representativas en la economía de un país. En el Ecuador y en sus respectivos cantones han enfrentado un escenario complejo tanto por la situación económica como por la falta de políticas de incentivos a la producción que se registraron, la eficacia de una economía depende de la capacidad de emprender, sostener y permitir que crezcan los negocios, algo que todavía debe trabajarse.

En el cantón Ambato la industria de la manufactura representa unos 355.109 usd de ingresos brutos encontrándose en el tercer lugar de actividades comerciales con mayor

representatividad con 15.8%, del total económico, como lo podemos apreciar en la siguiente tabla (Banco Central del Ecuador, 2017).

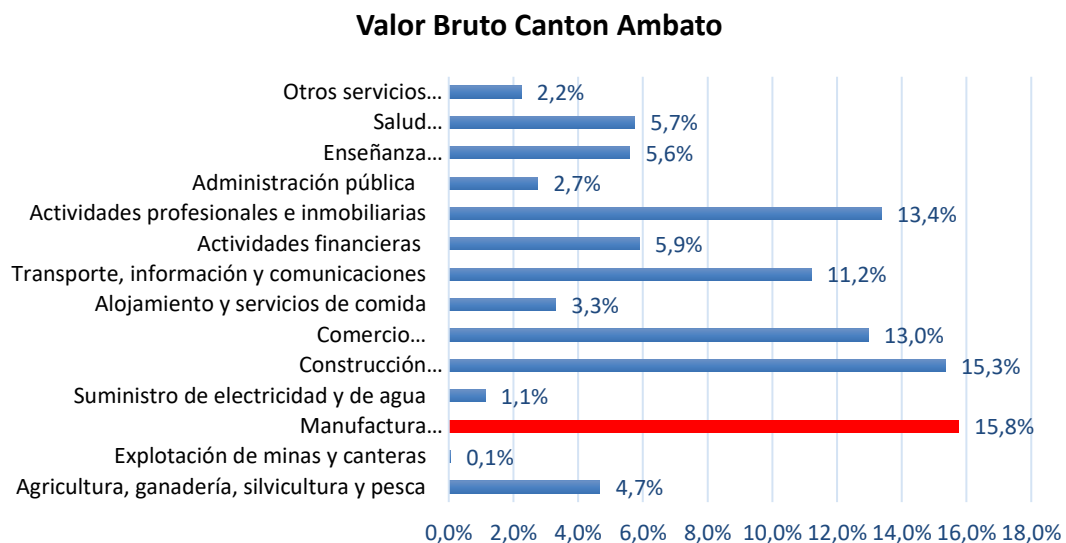


Figura 6. Valor bruto Cantón Ambato
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta
Fuente: Banco central del Ecuador (2017)

El sector estudiado como es la publicidad mediante carteles y tableros que se encuentra dentro de la industria manufacturera como podemos apreciar en la figura cinco, es parte del motor económico dentro del cantón fomentando empleo y nuevos emprendimientos como se puede observar en el grafico según (Banco Central del Ecuador, 2017)

Así podemos mencionar a (Sandoval A. , 2008, págs. 249-277) Las Pymes participan de una manera muy significativa en la producción económica y en el empleo, pero tienen un alto índice de mortalidad.

“Las principales causas de su muerte prematura que pueden ser; el tamaño de la empresa inicial, falta de utilidades y el endeudamiento, así como factores externos como el crecimiento económico del sector en el que se desempeñan, o por la localización geográfica de esta, el tamaño inicial, su rendimiento financiero, la actividad del sector económico, tienen un impacto positivo, pero hay una relación inversa entre el endeudamiento y la supervivencia del negocio, lo que implica que el endeudamiento es el factor más riesgoso para la supervivencia”.

1.2.2. Análisis crítico

Las pymes del sector publicitario contribuyen de manera importante al desarrollo del cantón Ambato y del país; sin embargo, en los últimos años han presentado falencias de tipo económicas y financiero, conduciéndolas en muchos casos a cerrar sus actividades por una incorrecta gestión financiera reflejando una inadecuada gestión de recursos económicos, donde el gasto es excesivo, al haber varias fugas de dinero en inversiones innecesarias o equivocadas, generando un riesgo financiero alto.

El panorama actual de las pymes del sector publicitario tiene lugar en un escenario donde las decisiones se manejan de una manera sin procedimientos administrativos y financieros, basada principalmente en la intuición o experiencia del dueño de la empresa en el giro del negocio, y que las decisiones que se tomen no son acordes para un funcionamiento adecuado.

Siendo inconsistentes en su manejo en los procedimientos y estrategias en el mercado, debido a que las ventas cubren deudas con terceros que no llegan a reflejar una liquidez adecuada para un funcionamiento óptimo de las pymes, su iliquidez se refleja a no cumplir metas establecidas que provocaran incumplimiento de objetivos estratégicos dando barreras de expansión por desatinada evaluación y control.

En definitiva, las necesidades operativas de fondos están vinculadas a la generación de liquidez para la empresa y, por tanto, tienden a generar una rentabilidad mucho más reducida que la de otros elementos patrimoniales

Por lo tanto, el ciclo de efectivo, en consecuencia, buscará que las NOF roten lo más rápido posible, para obtener el máximo de liquidez en el menor tiempo posible y no penalizar la rentabilidad del conjunto con la existencia de recursos ociosos; esa liquidez contribuirá a que la empresa pueda reinvertir en las necesidades operativas de fondos o invertir en otros activos que podrían aportar más rentabilidad.

1.2.3. Prognosis

En el caso de que las pymes del sector publicitario continúen sin proporcionar solución al problema de la inadecuada gestión de recursos, que genera una perspectiva financiera irreal, reflejándose indicadores sobre los límites con problemas de solvencia, entre otras. Los propietarios deberán tomar medidas correctivas ya que están afectando a sus proveedores, clientes y a sus mismos empleados que pertenecen a las empresas del sector llevando a ser empresas con poca rentabilidad y que con el tiempo desaparezcan dentro del mercado.

La relación que existe en cuanto a la inadecuada necesidad operativas de fondos frente al rendimiento que se propone medir están directamente vinculados, con su principal funcionamiento en la mejora procesos internos como externos no se alcanzará las metas propuestas por los administradores.

En una actividad de producción constante de la empresa y con políticas operativas que no enmarquen en el funcionamiento adecuado afectaran directamente a las necesidades operativas de fondos, que se reflejaran en desaprovechar oportunidades de negocios, afectando el costo de los productos y servicios que adquiere la empresa, por lo que afectará negativamente las utilidades, incrementando la probabilidad que la empresa ponga en riesgo su sostenibilidad e incluso su existencia.

Para tener una administración eficaz y oportuna de las necesidades operativas de fondos, se deberá realizar un estudio a fin de plantear soluciones, que se adapten a las necesidades de cada una de las empresas, considerando particularidades que las hacen similares, para de ese modo contribuir con el cumplimiento de objetivos, indicadores y metas propuestas por los propietarios de las empresas, y mostrar una perspectiva financiera confiable, apoyada en una planificación financiera efectiva.

1.2.4. Formulación del problema

¿Es el desfavorable ciclo del efectivo la causa de la inadecuada gestión de recursos económicos lo que conlleva a una limitada cobertura de las necesidades operativas de fondos en las pymes del sector publicitario del cantón Ambato?

1.2.5. Preguntas directrices

- ¿Cómo desarrollan la gestión financiera las pymes del sector publicitario?
- ¿Cuál es el ciclo de efectivo y la rotación del mismo en las pymes del sector de estudio?
- ¿En base al ciclo de efectivo, cuáles son las necesidades operativas de fondos de las pymes del sector publicitario?
- ¿Qué modelo de planificación financiera lograría optimizar el ciclo de efectivo de las pymes del sector publicitario del cantón Ambato con el fin de atender las necesidades operativas de fondos de manera efectiva?

1.2.6. Delimitación

- **Campo:** Dirección Financiera de Empresas
- **Área:** Gerencia Estratégica, análisis financiero, decisiones financieras
- **Aspecto:** Adecuada gestión de recursos económicos
- **Temporal:** Este proyecto de investigación se realiza con información desde el 01 de enero hasta el 31 de diciembre del año 2018 y el tiempo de problema es en el año 2017
- **Espacial:** esta investigación se realizará en las pymes del sector publicitario del cantón Ambato. Ver Anexo 1 (Mapa)

1.3. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto justifica su desarrollo en la importancia práctica ya que sus resultados se verán reflejados en el diseño del modelo planteado, solventando la problemática que presenta las pymes, relacionada con una inadecuada gestión de recursos económicos.

El sector en general se ve en la necesidad de realizar una adecuada planificación financiera para determinar las necesidades de financiamiento, para el presente proyecto de investigación se busca dar solución a los problemas que ocasionan un inadecuado manejo en las necesidades operativas de fondos influyendo en los recursos económicos.

Siendo fundamental la toma de decisiones para un adecuado ciclo del efectivo, el espacio geográfico al que esta pertenece, y que mediante este análisis lo podamos corregir tanto para el beneficio del propietario como de los clientes y empresas similares a este grupo de empresas en estudio. Enmarcándose en la línea de investigación Organización Empresarial y Emprendimiento, ya que está directamente relacionada con la gestión de las pymes publicitarias y asociado a los riesgos financieros que de esto pudieran desprenderse

En conclusión, la investigación se justifica por la factibilidad que tiene para su ejecución, pues se dispone de recursos humanos, tecnológicos, materiales que son fundamentales para este tipo de indagaciones, igual manera se cuenta con el tiempo suficiente para su desarrollo, considerando también las fuentes de información que se posee para su realización, y con la posibilidad de poder aplicar diferentes instrumentos de búsqueda de información, aportando a esta investigación con una propuesta de un modelo financiero de fácil uso y didáctico para su aplicación.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

- Evaluar el ciclo de efectivo en la perspectiva de las necesidades operativas de fondos, para el mejoramiento de la gestión de recursos económicos de las pymes del sector publicitario del cantón Ambato

1.4.2. Objetivos específicos

- Determinar la metodología de análisis de los procesos que caracterizan a la gestión financiera de las pymes del cantón.
- Identificar los componentes del ciclo de efectivo de las pymes del sector publicitario del cantón Ambato, para calcular su duración.
- Determinar las necesidades operativas de fondos en las pymes del sector publicitario del cantón Ambato.
- Demostrar la influencia del ciclo del efectivo sobre la cobertura de las necesidades operativas de fondos y proponer alternativas de reducción del mismo a través de un modelo de planificación financiera.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la ciudad de Ambato la actividad económica es activa y productiva, debido a la gente emprendedora, donde surge una idea, un sueño, generalmente es el inicio de una empresa familiar y toman el nombre de empresas pymes, mismas que deben contar con una gestión de recursos financieros en su proceso de crecimiento.

Para sustentar la viabilidad del presente trabajo fue necesario acudir a fuentes de información, para guiarnos en trabajos similares al tema de investigación.

Según (Ordoñez & Riofrio, 2012), en su trabajo investigativo se planteó como objetivo general:

Lograr conocimientos, habilidades y destrezas para aplicar herramientas y técnicas de administración financiera básicas que permitan tomar decisiones adecuadas para incrementar el valor de la empresa.

Luego de una exhaustiva investigación de campo y un análisis de la información y los datos recopilados por los autores se llegó a la siguiente conclusión: Todo el esfuerzo desarrollado por la gestión financiera debe tender hacia un fin. Maximizar el valor de la empresa, este fin corresponde, por lo general, al propósito de los accionistas, inversionistas o dueños, de incrementar su propia riqueza, es decir, su inversión.

También menciona que: Lo que, si debe quedar aclarado que el objetivo financiero no debe ser el de maximizar las utilidades, como en ocasiones se predica, ya que las

utilidades no son sino uno de los ingredientes del valor de la empresa. De tal manera, algunas veces se pueden tomar decisiones que afectan negativamente las utilidades en el corto plazo, pero las cuales redundan en beneficio del valor futuro de la empresa; en tanto que puede ocurrir lo contrario cuando con el ánimo de mostrar utilidades rápidas a los accionistas se eligen alternativas que van en contra del valor de la acción en el futuro.

Por otra parte, según (Nava, 2009), planten una investigación sobre el análisis financiero de la eficiencia en la gestión, que plantea los objetivos y conclusiones que detallo a continuación:

El objetivo de este estudio es analizar la importancia del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Es un estudio analítico con diseño documental basado en los fundamentos teóricos de Gitman (2003), Van Horne (2003), Elizondo y Altman (2003), entre otros.

Se concluye que el análisis financiero es una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente, la gestión de los recursos financieros disponibles y contribuye a predecir el futuro de la empresa.

Así también en la Revista Científica en su publicación, modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia (García J. A., 2009) propuesta por la Universidad de Antioquia, el grupo de investigación partió del siguiente objetivo planteado en el proyecto: “diseñar un modelo que responda a los retos de la competitividad nacional e internacional que enfrentan las MIPYMES colombianas”.

Se propone en este sentido, un modelo de gestión financiera integral que les permita no sólo optimizar sus recursos sino llevar a estas empresas hacia la gerencia del valor, logrando con ello decisiones estratégicas que posicionen a la organización y le den mayor solidez empresarial. Dado lo anterior, se plantean en este artículo temas

tendientes a la presentación de un modelo de gestión financiera integral para MIPYMES, que dará respuesta a la falta de información clave sobre su desempeño y facilitará la toma de decisiones en temas cruciales como la inversión, financiación y distribución de utilidades, así mismo, la información arrojada por el modelo será vital en procesos de negociación empresarial tales como: alianzas estratégicas, fusión, escisión, transformación, venta de la empresa o líneas de negocio, entre otros.

Podemos concluir que, un cuadro de mando integral detalla el modelo financiero que permite a los propietarios contrarrestar los resultados frente a objetivos planteados, no solo desde el punto de vista financiero teniendo puntos cualitativos que lo hacen integrador

En la publicación de la revista científica “Boletín de Estudios Económicos, Bilbao”, (Agudo, 2002) en la investigación de nominada: Análisis financiero de la eficiencia en la gestión de los FIM de renta variable en España durante el período 1995-2000, muestran los siguientes objetivos y resultados de los mismos:

- a) La gestión de carteras o "performance" como incidente en la rentabilidad y riesgo de las empresas.
- b) Los índices de eficiencia como potenciales decisores financieros.
- c) evaluar la eficiencia utilizando también la prima de rentabilidad de la cartera respecto al rendimiento medio de los activos libres de riesgo.
- d) Medidas alternativas de eficiencia, para medir riesgo total como riesgo asumido total.

Concluyendo con lo siguiente, la rentabilidad-riesgo determina la eficiencia de la gestión de la cartera y una clasificación realizada será muy factible, conjunto con las decisiones financieras que beneficiarían a propietarios como administradores, debido a que la información que se proporciona servirá para una mejor toma de decisiones de inversión y un conocimiento más amplio respecto al mercado donde se desenvuelva.

Según (Martínez G. , 2016), en su trabajo investigativo “Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las necesidades operativas de fondos, el caso de las empresas farmacéuticas en España” indica que:

La optimización de las inversiones debe basarse en una gestión de tesorería adecuada, en la cual los saldos por cobrar de clientes y deudores, saldos adeudados a proveedores y los acreedores y el tesoro sean debidamente controlados.

El objetivo de esta tesis es construir un modelo de gestión financiera que permita, a partir de la simulación de distintas alternativas de optimización y gestión de las NOF, la toma de decisiones por parte de la Dirección para corregir una situación de ausencia de liquidez, teniendo en cuenta el efecto de dichas alternativas sobre la solvencia, la liquidez, la rentabilidad y el valor de una empresa.

Adicionalmente, como segundo objetivo, se pretende demostrar que el uso del modelo puede contribuir a mejorar la situación financiera de las empresas en entornos de crisis, como, por ejemplo, el sufrido por el sector farmacéutico, ante cambios en la legislación, que reducen los precios, y caídas en las ventas, que reducen los volúmenes, por la limitación del gasto público.

Teniendo como solución a los dos objetivos planteados anteriormente en este modelo de tesis a los objetivos planteados:

Utilizando un modelo de simulación preparado por el Departamento Financiero de la empresa, con la colaboración de todos los departamentos de la misma, llegaron a la conclusión de que, tras un análisis exhaustivo de las ineficiencias en la gestión de las NOF, es posible alcanzar el equilibrio financiero en el corto plazo, optimizando el volumen de las existencias de materia prima y ampliando ligeramente el aplazamiento de pago a proveedores y acreedores.

Utilizando el modelo de simulación y con la colaboración de todos los departamentos de la empresa, llegaron a la conclusión de que la empresa podría disponer de más de 27 millones de euros adicionales de tesorería, sacrificando poco más de 1 millón de euros de beneficios y elevando el nivel de endeudamiento desde el 43% al 54%, con la garantía de sus operaciones, a partir de la gestión de las NOF.

Con este ejercicio de investigación, se pretende promover el conocimiento de las NOF y su importancia dentro de la gestión financiera de las empresas como factor clave para la generación de la liquidez necesaria para el correcto desarrollo de la actividad del negocio.

Podemos concluir que el objetivo de la empresa es minimizar la inversión en NOF, para realizar el ciclo productivo con la menor inversión posible y conseguir un equilibrio financiero que permita, lograr el máximo de rentabilidad en el menor tiempo posible invirtiendo el menor importe posible de recursos financieros.

Según (Baños Caballero, García-Teruel, & Martínez-Solano, 2014) en su revista científica Estrategias de financiación de las necesidades operativas de fondos y rentabilidad de la empresa, indica que:

La financiación de las necesidades operativas de fondos resulta fundamental en la estrategia de creación de valor en la empresa debido a sus efectos sobre la rentabilidad y el riesgo. Las empresas pueden optar por financiar sus NOF preferentemente con recursos a corto plazo, de coste más reducido, pero con un mayor riesgo (estrategia de financiación agresiva), utilizar una mayor proporción de recursos a largo plazo (estrategia conservadora), lo que supondría un menor riesgo, pero también una menor rentabilidad (debido a su mayor coste), o elegir una estrategia intermedia.

Podemos concluir que las decisiones financieras de una empresa abarcan dos puntos importantes como son la decisión de inversión que se realiza en sus activos corrientes y su financiación que representan en su mayor parte en los balances, las cuales tienen la finalidad la creación de valor.

Según (Arcos Mora & Benavides Franco, 2008) en su revista científica el Efecto del ciclo de efectivo sobre la rentabilidad de las firmas colombianas, indica que:

Este artículo exploró diferentes determinantes de la rentabilidad empresarial y aportó evidencia de la importancia del ciclo de efectivo como determinante de la rentabilidad; de manera indirecta, resaltó la importancia de las técnicas de administración de capital de trabajo, que minimicen esta inversión, en la generación de valor para los accionistas. Los axiomas sencillos del capital de trabajo: 1. Vender al contado, 2. Minimización de inventarios, 3. Comprar a crédito, con el mayor plazo posible, son respaldados por la evidencia empírica y se constituyen en una buena guía para los administradores

Podemos concluir que el ciclo de efectivo es una medida adecuada para poder evaluar la gestión financiera y parte fundamental para una administración adecuada del capital de trabajo.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente investigación se desarrolla bajo el paradigma crítico propositivo, fundamentado en hechos reales observando que a medida que crecen las empresas necesitan un imprescindible control en el área financiera.

La finalidad es conocer los problemas y encontrar soluciones equilibradas y mitigar los riesgos que acompañan diariamente a las empresas.

Los paradigmas según (Hurtado & Toro, 2007) Nos muestran la diversidad de las formas de conocer de una época y cada uno de ellos constituya un modo común fuera

del cual no es posible conocer “así el paradigma vendría a ser una estructura coherente constituida por una red de conceptos, de creencias metodológicas y teóricas entrelazadas, que permiten la selección y evaluación crítica de temas, problemas y métodos.

Con la investigación se pretende analizar el comportamiento de las empresas, partiendo de la gestión de recursos financieros adecuados acompañada de iniciativa, eficacia e innovación en su estructura.

2.3. FUNDAMENTACION LEGAL

Como en todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes o normas legales que establecen las instituciones que regularizan y legalizan el desarrollo económico de nuestro país; de este modo el trabajo investigativo propuesto se desarrollará en base a la normativa que se especifica a continuación:

En la Constitución Política de la República del Ecuador, Registro Oficial 449, del 20 de octubre del 2008. (Registro Oficial 449, 2008)

Sección Sexta: Política monetaria, cambiaria, crediticia y financiera que en su artículo 302 explícitamente señala como objetivos:

1. Suministrar los medios de pago necesarios para que el sistema económico opere con eficiencia.
2. Establecer niveles de liquidez global que garanticen adecuados márgenes de seguridad financiera.
3. Orientar los excedentes de liquidez hacia la inversión requerida para el desarrollo del país.
4. Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés, pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo con el objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución.

Sección Séptima: Política comercial, establece en el artículo 304 como objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Sujeta al Código Orgánico General de Procesos publicado el Suplemento del Registro Oficial No. 506 del 22 de mayo de 2016. Título II: Procedimientos Ejecutivos

Artículo 356.- Procedencia. La persona que pretenda cobrar una deuda determinada de dinero, líquida, exigible y de plazo vencido, cuyo monto no exceda de cincuenta salarios básicos unificados del trabajador en general, que no conste en título ejecutivo

Artículo 357.- Demanda. El procedimiento monitorio se inicia con la presentación de la demanda que contendrá además de los requisitos generales, la especificación del origen y cantidad de la deuda; o con la presentación del formulario proporcionado por el Consejo de la Judicatura.

Basándose en la resolución de la Superintendencia de Compañías ,en el Art. 294 y 295, resolución No. 08.G.DSC.010, artículo primero, numeral 3 (Registro Oficial No. 348, 2006)

Que mediante Resolución No. 06.Q.ICI.004 de 21 de agosto del 2006, publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año, el Superintendente de Compañías adopto las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF y determino que su aplicación sea obligatoria por parte de las compañías sujetas al

control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero de 2009.

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: Establecer el siguiente cronograma de aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” por parte de las compañías y entes sujetos al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías:

3) Aplicarán a partir del 1 de enero de 2012: Las demás compañías no consideradas en los dos grupos anteriores. Se establece el año 2011 como período de transición; para tal efecto este grupo de compañías deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”, a partir del año 2011.

ARTICULO SEGUNDO: Como parte del proceso de transición, las compañías que conforman los grupos determinados en los numerales 1), 2) y 3) del Artículo Primero elaborarán obligatoriamente hasta marzo del 2009, marzo del 2010 y marzo del 2011, en su orden, un cronograma de implementación de dicha disposición, el cual tendrá, al menos, lo siguiente:

- Un plan de capacitación
- El respectivo plan de implementación
- La fecha del diagnóstico de los principales impactos en la empresa

Esta información deberá ser aprobada por la junta general de socios o accionistas, o por el organismo que estatutariamente esté facultado para tales efectos; o, por el apoderado en caso de entes extranjeros que ejerzan actividades en el país.

Adicionalmente, estas empresas elaborarán, para sus respectivos períodos de transición, lo siguiente:

- (a) Conciliaciones del patrimonio neto reportado bajo NEC al patrimonio bajo NIIF, al 1 de enero y al 31 de diciembre de los períodos de transición.

- (b) Conciliaciones del estado de resultados del 2009, 2010 y 2011, según el caso, bajo NEC al estado de resultados bajo NIIF.
- (c) Explicar cualquier ajuste material si lo hubiere al estado de flujos efectivo del 2009, 2010 y 2011, según el caso, previamente presentado bajo NEC.

Las conciliaciones se efectuarán con suficiente detalle para permitir a los usuarios (accionistas, proveedores, entidades de control, etc.) la comprensión de los ajustes significativos realizados en el balance y en el estado de resultados. La conciliación del patrimonio neto al inicio de cada período de transición, deberá ser aprobada por el directorio o por el organismo que estatutariamente esté facultado para tales efectos, hasta el 30 de septiembre del 2009, 2010 o 2011, según corresponda, y ratificada por la junta general de socios o accionistas, o por el apoderado en caso de entes extranjeros que ejerzan actividades en el país, cuando conozca y apruebe los primeros estados financieros del ejercicio bajo NIIF.

Los ajustes efectuados al término del período de transición, al 31 de diciembre del 2009, 2010 y 2011, según el caso, deberán contabilizarse el 1 de enero del 2010, 2011 y 2012, respectivamente.

ARTICULO TERCERO: La Superintendencia de Compañías ejercerá los controles correspondientes para verificar el cumplimiento de estas obligaciones, sin perjuicio de cualquier control adicional orientado a comprobar el avance del proceso de adopción.

ARTICULO CUARTO: Sin perjuicio de los plazos señalados en los artículos que anteceden, cualquier compañía queda en libertad de adoptar anticipadamente la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” antes de las fechas previstas, para lo cual deberá notificar a la Superintendencia de Compañías de este hecho.

ARTICULO QUINTO: Dejar sin efecto el Artículo Tercero de la Resolución No. 06.Q.ICI.004 de 21 de agosto del 2006, publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año.

ARTICULO SEXTO: Establecer que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad “NEC”, de la 1 a la 15 y de la 18 a la 27, se mantendrán vigentes hasta el 31 de diciembre del 2009, hasta el 31 de diciembre del 2010 y hasta el 31 de diciembre del 2011 para las compañías y entes mencionados en los numerales 1), 2) y 3) del Artículo Primero de esta Resolución, respectivamente.

Normas Internacionales de Información Financiera

Según (Deloitte, Lo que hay que saber desde las perspectivas de las empresas no financieras, 2016) manifiesta sobre la NIIF 9 Instrumentos Financieros

NIIF 9 introduce un nuevo enfoque de clasificación, basado en dos conceptos: Las características de los flujos de efectivo contractuales de los activos y el modelo de negocio de la entidad tiene 3 categorías de valoración

- (i) coste amortizado,
- (ii) valor razonable con cambios en otro resultado integral (patrimonio) y
- (iii) valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias

La clasificación dependerá del modo en que una entidad gestiona sus instrumentos financieros (su modelo de negocio) y la existencia o no de flujos de efectivo contractuales de los activos financieros específicamente definidos.

- Si el objetivo del modelo de negocio es mantener un activo financiero con el fin de cobrar flujos de efectivo contractuales y, según las condiciones del contrato, se reciben flujos de efectivo en fechas específicas que constituyen exclusivamente pagos del principal más intereses sobre dicho principal, el activo financiero se valorará al coste amortizado.
- Si el modelo de negocio tiene como objetivo tanto la obtención de flujos de efectivo contractuales como su venta y, según las condiciones del contrato, se reciben flujos de efectivo en fechas específicas que constituyen exclusivamente pagos del principal más intereses sobre dicho principal, los activos financieros se valorarán a su valor razonable con cambios en otro resultado integral (patrimonio). Los intereses, deterioro y diferencias de

cambio se registran en resultados como en el modelo de coste amortizado. El resto de variaciones de valor razonable se registran en partidas de patrimonio y podrán reciclarse a pérdidas y ganancias en su venta.

- Fuera de estos escenarios, el resto de activos se valorarán a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

No obstante, hay dos opciones de designación irrevocable en el reconocimiento inicial:

- Un instrumento de patrimonio, siempre y cuando no se mantenga con fines de negociación, puede designarse para valorar a valor razonable con cambios en otro resultado integral (patrimonio). Posteriormente, en la venta del instrumento, no se permite la reclasificación a la cuenta de resultados de los importes reconocidos en patrimonio y únicamente se llevan a resultados los dividendos.
- Un activo financiero también puede ser designado para valorarse a Valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias si de esta manera se reduce o elimina una asimetría contable (“Fair Value Option”).

NIC 39 tiene 4 categorías de valoración, (i) valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, (ii) mantenido a vencimiento, (iii) disponible para la venta y (iv) cuentas por cobrar. Por tanto como tal, estas tres últimas categorías de NIC 39 se eliminan y se sustituye por lo anteriormente indicado.

Clasificación y valoración de los pasivos financieros

La clasificación de pasivos se mantiene similar a la de NIC 39. No obstante, hay nuevos requisitos contables para los pasivos valorados bajo la opción de designación inicial a valor razonable. En este caso, los cambios en el valor razonable originados por la variación del “riesgo propio de crédito” se llevan a otro resultado integral (patrimonio) y no se reciclan posteriormente a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Reclasificación

En NIIF 9 los activos financieros se reclasifican sí, y solo sí, el objetivo del modelo de negocio de una entidad sufre cambios significativos. Sin embargo,

la norma prevé que esta circunstancia se produzca muy raramente. No se permite la reclasificación de pasivos financieros.

Deterioro de activos financieros

El nuevo modelo de deterioro de NIIF 9 se basa en la pérdida esperada, a diferencia del modelo de pérdida incurrida de NIC 39. Esto significa que con NIIF 9, los deterioros se registrarán, con carácter general, de forma anticipada a los actuales.

- El modelo de deterioro de NIIF 9 es único para todos los activos financieros, a diferencia de la NIC 39 actual que tiene modelos de deterioros distintos para los activos a coste amortizado y para los activos disponibles para la venta.
- El modelo de deterioro pivota sobre un enfoque dual de valoración, bajo el cual habrá una provisión por deterioro basada en las pérdidas esperadas de los próximos 12 meses o basada en las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo. El hecho que determina que deba pasarse de la primera provisión a la segunda es que se produzca un empeoramiento significativo en la calidad crediticia.
- Existe la opción de aplicar un método simplificado para ciertos activos (cuentas por cobrar comerciales, de arrendamiento o activos contractuales) de modo que el deterioro se registre siempre en referencia a las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo

Contabilización general de coberturas

El nuevo modelo de coberturas de NIIF 9 tiene como principal objetivo alinear la contabilidad de coberturas con las actividades de gestión del riesgo de una entidad. Al igual que en NIC 39 la aplicación de la contabilidad de coberturas sigue siendo opcional.

- Los tres tipos de contabilidad de coberturas existentes en la norma actual se mantienen: Cobertura de flujos de efectivo, de valor razonable y de inversión neta, con mecánicas contables similares.

- No obstante, las diferencias más reseñables respecto a NIC 39 son las siguientes:
- Podrán cubrirse componentes de riesgo de partidas no financieras que actualmente no es posible designar para cobertura.
- A diferencia de la norma actual que lo prohíbe, podrán designarse exposiciones globales que incluyan un derivado como partida cubierta y se introducen determinadas circunstancias concretas en las que pueden cubrirse posiciones netas.
- Se modifica la contabilización del valor temporal de las opciones en las relaciones de cobertura, ya sean de flujos de efectivo o de valor razonable, cuya variación de valor razonable podrá diferirse bajo ciertas reglas como un coste de la cobertura. Con NIC 39 este componente se lleva a resultados como ineficacia.
- La evaluación de la eficacia se alinea con la gestión del riesgo a través de principios cualitativos (principio de relación económica) en lugar de las reglas cuantitativas actuales que se eliminan. Además deja de ser un requisito su evaluación retrospectiva, si bien se seguirá utilizando para registrar la ineficacia.

Hay que tener en cuenta que, no obstante, las entidades pueden optar por continuar aplicando el modelo de contabilidad de coberturas de NIC 39 a todas sus actividades de cobertura, incluso después de haber adoptado el resto de requisitos de NIIF 9. Esta opción seguirá estando disponible hasta que el IASB finalice el proyecto de macro coberturas.

Normas Internacionales de Contabilidad

Según (Deloitte, IFRS Foundation, 2007) manifiesta sobre la NIC 23 Costos por Intereses

Objetivo

Establecer el tratamiento contable de los costos por intereses

Principio Básico

Los costos por préstamos que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo apto forman parte del costo de dichos activos. Los demás costos por préstamos se reconocen como gastos.

Alcance

Esta Norma se aplicará por una entidad en la contabilización de los costos por préstamos.

Definiciones

6. Los costos por préstamos pueden incluir:

- a. gastos por intereses calculados utilizando el método del interés efectivo, tal como se describe la NIIF 9;
- b. cargos financieros con respecto a arrendamientos financieros reconocidos de acuerdo con la NIIF 16 Arrendamientos; y
- c. las diferencias de cambio procedentes de préstamos en moneda extranjera en la medida en que se consideren como ajustes de los costos por intereses.

7. Dependiendo de las circunstancias, cualquiera de los siguientes podrían ser activos aptos:

- (a) inventarios
- (b) fábricas de manufactura
- (c) instalaciones de producción eléctrica
- (d) activos intangibles
- (e) propiedades de inversión
- (f) plantas productoras.

Los activos financieros, y los inventarios que son manufacturados, o producidos de cualquier otra forma en periodos cortos. Los activos que ya están listos para el uso al que se les destina o para su venta no son activos aptos.

Reconocimiento

Una entidad capitalizará los costos por préstamos que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos aptos, como parte del costo de dichos activos. Una entidad deberá reconocer otros costos por préstamos como un gasto en el periodo en que se haya incurrido en ellos.

Costos por préstamos susceptibles de capitalización

12. En la medida en que los fondos se hayan tomado prestados específicamente con el propósito de obtener un activo apto, la entidad determinará el importe de los mismos susceptibles de capitalización como los costos por préstamos reales en los que haya incurrido por tales préstamos durante el periodo, menos los rendimientos conseguidos por la inversión temporal de tales fondos.

14. En la medida en que los fondos de una entidad procedan de préstamos genéricos y los utilice para obtener un activo apto, ésta determinará el importe de los costos por préstamos susceptibles de capitalización aplicando una tasa de capitalización a los desembolsos efectuados en dicho activo. La tasa de capitalización será el promedio ponderado de los costos por préstamos aplicables a todos los préstamos recibidos por la entidad, que están vigentes en el periodo. Sin embargo, una entidad excluirá de este cálculo los costos por préstamos aplicables a los préstamos específicamente tomados para financiar un activo apto hasta que sustancialmente todas las actividades necesarias para preparar ese activo para su uso previsto o venta estén completadas. El importe de los costos por préstamos que una entidad capitaliza durante el periodo, no excederá del total de costos por préstamos en que se ha incurrido durante ese mismo periodo

Suspensión de la capitalización

Una entidad suspenderá la capitalización de los costos por préstamos durante los periodos en los que se haya suspendido el desarrollo de actividades de un activo apto, si estos periodos se extienden en el tiempo.

Fin de la capitalización

22. Una entidad cesará la capitalización de los costos por préstamos cuando se hayan completado todas o prácticamente todas las actividades necesarias para preparar al activo apto para el uso al que va destinado o para su venta.

24. Cuando una entidad complete la construcción de un activo apto por partes, y cada parte se pueda utilizar por separado mientras continúa la construcción de las restantes, dicha entidad cesará la capitalización de los costos por préstamos cuando estén terminadas, sustancialmente, todas las actividades necesarias para preparar esa parte para el uso al que está destinada o para su venta.

Información a revelar

Una entidad revelará:

- (iv) el importe de los costos por préstamos capitalizados durante el periodo; y
- (v) la tasa de capitalización utilizada para determinar el importe de los costos por préstamos susceptibles de capitalización.

Disposiciones transitorias

27. Si la aplicación de esta Norma representa un cambio en su política contable, una entidad aplicará la Norma a los costos por préstamos relacionados con los activos aptos cuya fecha de inicio de la capitalización sea la fecha de entrada en vigor o posterior.

28. Sin embargo, una entidad puede designar cualquier fecha anterior a la de su entrada en vigor y aplicar la Norma a los costos por préstamos relacionados con todos los activos aptos para los que la fecha de inicio de la capitalización sea dicha fecha u otra posterior.

2.4 . CATEGORIAS FUNDAMENTALES

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

2.4.1.1 Marco conceptual variable independiente

Finanzas

Estudia todo lo relacionado con la obtención y gestión del dinero, tanto de fuentes internas como de fuentes externas y de otros valores de la empresas. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de este y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones de dinero.

La administración financiera se define como el conjunto de funciones que desarrolla el administrador financiero para planear el uso y las necesidades de flujos de efectivo, reunir los flujos de efectivo necesarios y darles un uso eficiente; equilibrar el riesgo y rendimiento, maximizar el valor de mercado del capital del propietario, para lo cual evalúa la rentabilidad.

Con el fin de lograr lo anterior, supervisa la magnitud y la calidad de las ventas, supervisa la administración de las cuentas por cobrar, supervisa la administración de inventarios, analiza y opera dentro del entorno macroeconómico y legal existente, planea y elabora estados financieros proforma para pronosticar la situación futura y corregirla en caso de ser necesario con el objeto de que la empresa y los accionistas alcancen sus objetivos (Rodriguez Aranday, 2017).

Las finanzas estratégicas ofrecen el marco conceptual que orienta la administración y busca el equilibrio entre la inversión, la rentabilidad, el riesgo, las operaciones, las estrategias, el soporte financiero y la creación de valor. Los componentes de valor en las finanzas son aquellas variables fundamentales que rodean el entorno empresarial y donde cualquier alteración en la dirección de uno o varios de ellos repercute significativamente en el valor de la empresa. Las variables incluyen el flujo de caja, el

riesgo empresarial, la estructura y el costo de capital, las utilidades y las políticas de dividendos de la empresa (Alvarez Piedrahita, 2016).

Las finanzas siempre estarán ligadas a las empresas, ya que para llevar a cabo lo establecido en su objetivo básico, esto solo se podrá lograr si se administra de manera adecuada la liquidez y solvencia de la entidad, asimismo deberá buscarse la obtención de las mayores ganancias posibles, lo cual requerirá que se tengan finanzas sanas, sean éstas propias o ajenas. La administración adecuada de las finanzas en las empresas ayudará a planear el futuro de la misma, ayudará a tomar decisiones o ayudará a realizar inversiones en activos fijos correctos, podrá decidir comprar otras empresas, en su momento podrá tomar decisiones que le lleven a fusionarse con otras, con lo cual consolidará su actividad y su desarrollo (Nuñez Alvarez, 2016).

Según (Gitman L. , 2008) las finanzas es el arte y ciencia de administrar el dinero y están relacionadas con el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos implicados en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobierno, que se describe a continuación.



Figura 7 Diamante de las Finanzas
Fuente Lawrence J. Gitman (2008)

Principales Funciones Financieras

La cantidad de inversión que se requerirá para generar ventas se denomina como:

Las decisiones de inversión. La forma de obtener los fondos y de proporcionar el financiamiento de los activos, se denomina como: Las decisiones de financiamiento.

- Análisis de las cuentas específicas e individuales de balance.
- Análisis de las cuentas individuales del estado de resultados.
- Análisis de los flujos de efectivo.

Decisiones de dividendos: determina la forma en que la empresa paga un rendimiento a todos los tipos de inversionistas.

Objetivos de la Administración Financiera

- Maximizar el rendimiento de la inversión
- Inversión total Activos
- Inversión de accionistas o Capital Contable
- Maximizar el valor de la empresa
- Mantener la liquidez
- Capacidad de hacer frente oportunamente a compromisos de pago
- Materias primas
- Gastos de producción
- Mano de obra
- Gastos de administración

Podemos concluir que un conocimiento previo acerca de las finanzas nos permitirá determinar la mejor manera de aprovechar los recursos con los que cuentan las empresas, siendo fundamental para el giro de un negocio y su competitividad dentro del mercado para poder aprovechar oportunidades de inversión, tomando decisiones oportunas en un momento determinado así generando liquidez, manteniendo un control en gastos administrativos y de producción, además de poder tener una visión más amplia para crear, innovar y emprender nuevos negocios

Planificación Financiera

Para (Sanchez, 2016) la elaboración de un plan financiero es el resultado de una planificación integral de la empresa agropecuaria; ya que es necesario disponer previamente de un plan de producción, de un plan económico y de un plan de inversiones. Realizar una planificación con el mayor grado de exactitud posible no significa que sea algo infalible, pues la ejecución de las actividades mostrará la realidad, pero ello no debe desmerecer o desacreditar esta herramienta de la administración que tiene por objeto:

- Resolver problemas de liquidez con anticipación.
- Estar preparados para tomar decisiones más eficaces y eficientes.
- Aprovechar económicamente el exceso circunstancial de fondos.
- Cubrir el déficit de fondos al menor costo posible.
- Mostrar a los componentes de la empresa el costo del dinero y su incidencia en los resultados en cada sector de la misma.
- Efectuar una evaluación general y crítica de las condiciones de liquidez en que se desenvolverá la organización.

La planificación financiera se define según (Brealey, García y col., & Suárez, 2008) como un proceso empresarial, que parte de la formulación de la estrategia organizacional, y comprende el diseño de objetivos, selección de estrategias y políticas, ejecución de acciones y aplicación de mecanismos de control relacionados con las decisiones de inversión y financiamiento, considerando sus implicaciones tanto para el corto como para el largo plazo, a gestión financiera debe cimentarse en decisiones que contribuyan a la sincronización perfecta de los flujos monetarios, en forma tal que la integración de los recaudos y las disponibilidades iniciales de efectivo permitan el cumplimiento oportuno de los compromisos de deuda, como requisito que favorece el mantenimiento de buenas relaciones laborales, comerciales y financieras.

Para (Velasquez, Ulloa, Pazmiño, & Valencia, 2017) la planificación financiera es una herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa., la cual incluye la proyección de las

ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y de mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr esas proyecciones.

Para la planificación financiera la empresa debe definir lo que espera a futuro y debe tomar en cuenta los factores que influyen en esa proyección, para establecer situación financiera proyectada en el corto o largo plazo, a fin de generar los planes financieros:

- a) A corto plazo comprende la elaboración del presupuesto anual, se conoce como plan financiero táctico, está integrado por todos los presupuestos anuales de producción, ventas, compras, inversiones a corto plazo, salarios, etc., generalmente abarca un año o menos.
- b) A largo plazo es el diseño del plan estratégico que contiene los resultados o proyecciones a mediano y largo plazo (generalmente 3 a 5 años. Por lo que se puede decir que la planificación financiera traduce en términos financieros los objetivos a corto y a largo plazo de la empresa.

Métodos

Son diversos los métodos de planificación, que tienen como objetivo ser una herramienta que permite que las cifras financieras puedan alcanzar las metas propuestas y que al tomar una decisión sea la más idónea; es por ello que se mencionan los métodos de la planeación financiera:

Planificación estratégica

De acuerdo con (Porter, 2011), considera que las estrategias permiten a las organizaciones obtener una ventaja competitiva por tres vías: el liderazgo en costos, la diferenciación y enfoque. Según Porter la estrategia competitiva debe de ser fruto de una perfecta competencia de la estructura del sector y sus cambios tanto en el ámbito nacional como internacional y añade que para competir se debe cuidar el manejo de cinco fuerzas a saber:

- La amenaza de nuevos competidores,
- La amenaza de productos o servicios sustitutos,
- El poder de negociación con los proveedores,
- El poder de negociación con la competencia,
- La rivalidad entre las empresas.

La Planificación Estratégica Empresarial es el modo sistemático de gestionar el cambio en la empresa con el propósito de competir ventajosamente en el mercado, adaptarse al entorno, redefinir los productos y maximizar los beneficios. La esencia de la planificación estratégica, consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que surgen en el futuro, los cuales combinados con otros datos importantes proporcionan la base para que una empresa tome mejores decisiones en el presente para explotar las oportunidades y evitar los peligros en el futuro. Planificar, significa diseñar un futuro deseado e identificar las formas para lograrlo (Manajrrez, 2015)

Podemos concluir que la planificación estratégica es una actividad que constantemente han adoptado las empresas que desean identificar y seguir una visión a través del logro de objetivos y metas, son estas herramientas administrativas que le dan una guía a las empresas que desean consolidarse en un mundo globalizado que requiere de marcos estratégicos para su desarrollo.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el punto que establece un equilibrio contable entre ingresos y egresos, pero puede que no exista equilibrio de efectivo. El punto de equilibrio no es el punto de salvación del inversionista, sino el punto de muerte pues por debajo de él no hay salvación posible (Varela, 2001). La meta gerencial no puede estar en el punto de equilibrio, sino estar muy por encima de él. El punto de equilibrio es una herramienta deficiente y estática, válida para hacer cálculos rápidos. Al tratar de mejorar la técnica del punto de equilibrio, agregando los egresos en efectivo mencionados anteriormente, nos acercamos a un presupuesto de efectivo para un solo

período. La tendencia es, pues, a estudiar la generación de efectivo antes que las utilidades y la rentabilidad (Meza Orozco, 2016).

Según (Kampf Majerčák, 2016) aunque el punto de equilibrio no parezca una gran meta de negocio, es una referencia importante para los emprendedores. El punto de equilibrio proporciona puntos de referencia importantes para la planificación a largo plazo de un negocio.

Conocer éste, para áreas tales como las ventas, la producción, las operaciones y la recuperación de la inversión puede contribuir a establecer precios, manejar deuda y otras funciones del negocio. En este sentido, el punto de equilibrio es donde el ingreso total de la empresa es igual a sus gastos totales. Esto significa que en el punto de equilibrio no hay utilidad o esta es simplemente cero (Mazon, Villao, Nuñez, & Serrano, 2017).

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizan los siguientes términos:

Fórmula para calcular punto de equilibrio

$$(P * Q) - (CV * Q) - CFT = 0$$

$$Q * (P - CV) = CFT$$

$$Q = \frac{CFT}{(P - CV)} = \frac{CFT}{MCU}$$

$$Q = \frac{CFT}{MCU}$$

$$Q_e = \frac{CFT}{MCU}$$

Fórmula para punto de equilibrio por unidades o valor en dinero

$$PE \text{ Unidades} = \frac{CFT}{P - CV}$$

Fórmula para punto de equilibrio para ventas

$$\text{PE Ventas} = \frac{\text{CFT}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

P= precio de venta del producto

VT= ventas totales del producto

CV= costo variable por producto

CV=costo variable total

CFT= costos fijos totales

Q= volumen de ventas del producto

MCU= margen de contribución unitario

Qe= volumen de ventas del producto cuando la utilidad es cero

Precio de venta.-Es el valor final que tiene los productos que se van a comercializar o el servicio que se va a brindar (Mazon, Villao, Nuñez, & Serrano, 2017)..

Costos variables.-Son los costos que tienden a variar con el nivel de actividad de un negocio (Mazon, Villao, Nuñez, & Serrano, 2017)..

Costos fijos totales.-Son los costos en que se incurren por un período, y que no se ven afectados por fluctuaciones en los niveles de actividad de un negocio (Mazon, Villao, Nuñez, & Serrano, 2017)..

Volumen de ventas.-Es la cantidad de bienes que se producen o se venden por una empresa (Mazon, Villao, Nuñez, & Serrano, 2017)..

Margen de contribución unitario.- Es la diferencia entre el precio de venta del producto y los costos variables que se incurran para poder producir esos bienes (Mazon, Villao, Nuñez, & Serrano, 2017).

Palanca y riesgo de operación

Tiene como objetivo utilizar los costos fijos de una empresa para lograr el máximo rendimiento operativo en función de los cambios en la utilidad de la operación. Es por eso que una planificación financiera permitirá que el riesgo operativo tenga un rendimiento real para así sus inversores no duden en la inversión que han realizado (Ortega, 2008, pág. 197).

Tiene por objetivo utilizar los costos fijos de una empresa para lograr el máximo rendimiento operativo en función de los cambios de venta (Iplacex tecnológico nacional, 2016).

Palanca y riesgo financiero

Tiene como propósito utilizar los costos por intereses financieros para incrementar la utilidad neta de un negocio en función de los cambios de venta (Ortega, 2008, pág. 197).

Tiene como propósito utilizar los costos por intereses financieros para incrementar la utilidad neta de un negocio en función de los cambios en la utilidad de la operación (Iplacex tecnológico nacional, 2016).

Tomando como referencia los conceptos mencionados, un apalancamiento es donde se requiere recursos adicionales puede ser mano de obra, planta y equipo y dinero con el objeto de incrementar los rendimientos. siendo la utilización de deudas para financiar una operación, generando un riesgo para las empresas al ser financiadas por el uso externo, donde se manejaría el costo por el interés financiero para aumentar utilidades netas, y se puede lograr si se usa el apalancamiento en el momento adecuado y en el lugar correcto

Métodos en la toma de decisiones.

Existen diferentes modelos para la toma de decisiones en las organizaciones, algunos definen un proceso racional de decisiones organizacionales, otros analizan

como variables de decisión el entorno y su relación con la organización y otros centran su análisis en el individuo tomador de la decisión su estilo y su responsabilidad en una decisión específica.

Según (Gonzalez-Campo, 2009) entre los modelos más importantes se encuentra el modelo desarrollado por Henry Mintzberg, Raisinghani y Theoret fue realizado en 1976, pertenece al grupo de modelos de proceso, el cual trata de desarrollar las diferentes etapas por las que un proceso de decisión debe atravesar para escoger la alternativa más conveniente.

Este modelo tiene definidas y claras las metas para lograr los objetivos propuestos, para lo cual proponen tres fases: identificación, desarrollo y selección, para que las decisiones sean tomadas por la alta gerencia.

Identificación en la toma de decisiones. Esta fase comprende dos aspectos relacionados con el reconocimiento de la decisión, es decir la identificación de los problemas, las crisis y las oportunidades y el otro aspecto el del diagnóstico del problema donde se busca comprender lo mejor posible los síntomas del problema y las causas del mismo.

Desarrollo. Esta fase es el espacio donde se establecen las posibles alternativas de solución para un problema específico.

El juicio: Es decir la elección que una persona hace en su mente, por lo tanto es personal.

La negociación: Como el nombre lo indica, la selección se realiza tras una serie de propuestas hechas por un grupo de personas que expresan sus juicios e intereses, escogiendo la que más se aproxime al beneficio de las partes.

El análisis: Esta forma de evaluación está a cargo de los tecnócratas, "seguido por una elección administrativa".

Árbol de decisiones

Los árboles de decisiones son un método de comportamiento que utiliza diagramas para trazar las diversas alternativas y beneficios de decisiones de inversión, junto con sus probabilidades de ocurrencia. Su nombre se deriva de su parecido con las ramas de un árbol. Los árboles de decisión se basan en estimados de las probabilidades asociadas con los resultados (beneficios) de los recursos de acción que se pueden tomar (Gitman L. , 2008, pág. 272).

Es el método gráfico de planeación que ilustra la toma de decisiones entre diversos caminos de acción, actividad y resultados (Ortega, 2008, pág. 197).

Parámetros financieros para la toma de decisiones a corto y largo plazo

Los parámetros son definidos como las mediciones internas en las organizaciones donde se encuentran relacionados los ingresos, la utilización de activos y el margen de beneficio. Así mismo, los parámetros externos los componen los costos comparados por la competencia, las innovaciones con los clientes, el número de quejas, el precio de algunos activos, entre otros (Salgueiro, 2001).

En la toma de decisiones de corto plazo el periodo que abarca es de un año o menos, se trata de un plan que contempla el futuro inmediato de lo que la compañía pretende hacer. La gestión financiera utiliza instrumentos de corto plazo, donde el riesgo es mínimo y se pueden conseguir rendimientos y obtener liquidez (Gitman L. J., 2009). Las decisiones financieras a corto plazo son nombradas circulantes o corrientes, definida como aquellas cuyo efecto temporal directo quedan contextualizadas por el denominado periodo medio de maduración de la empresa, correspondiente a un año activo (Rosario, 2017).

Una de las principales decisiones que se toman a corto y largo plazo es la inversión, por medio de la cual se depositan unos fondos con la expectativa de que genere una rentabilidad y/o conserve o incremente su valor. Dichas inversiones deben obedecer a

la dirección estratégica de la empresa dado que estas deben ir acompañadas del desembolso de capital (Brigham & Houston, 2005)

Los parámetros de largo plazo hacen referencia a la planificación estratégica formulada para periodos de 3 años o más, ya que los lineamientos son diseñados y asumidos por los altos mandos de la organización para toda la empresa. De acuerdo con los parámetros financieros para la toma de decisiones de largo plazo, se debe tener en cuenta el análisis de riesgo operativo y financiero, para minimizar la probabilidad de no llegar a cumplir con las obligaciones financieras requeridas, intereses, pagos de arrendamiento, dividendos de acciones preferentes, entre otros (Gitman L. , 2003)

Ciclo de Efectivo

Para (Saavedra & Uribe, 2018), el flujo de efectivo está diseñado para mostrar qué tan bien la empresa está administrando su dinero; para ello, se calcula su liquidez y se le resta a los ingresos las salidas de dinero erogado por la empresa. Las pequeñas empresas deben realizar proyecciones de flujo de efectivo a tres años.

Según (Bangs, 1978), la forma en que ello se debe elaborar es la siguiente:

- a) Resumen de tres años pasados.
- b) Proyección del primer año por mes. Si el negocio no alcanzó el punto de equilibrio en el primer año, se debe continuar haciendo la proyección mensual hasta que se llegue al punto de equilibrio.
- c) Los años dos y tres se proyectan por cuartos, las futuras necesidades de efectivo y las posibles fuentes en las que ha de ser obtenido.

Según (Muyma & Rojas, 2019) El ciclo del efectivo que se lo puede definir como el tiempo que transcurre hasta registrar el valor en efectivo o pago de la salida de inventario, cuentas de gastos en cero, cuentas para gastos que tienen un saldo de cero al final del día debido a que la empresa mantiene dinero solo para cubrir ciertas obligaciones. Inversión en valores negociables, asegura el efectivo a corto plazo, creando portafolios comerciales los cuales se dividen en 3 segmentos: Segmento de

efectivo rápido (reserva en caso de que la cuenta de efectivo este con deficiencias), segmento de efectivo controlable (ganar intereses al invertir temporalmente), segmento de efectivo libre (invierten efectivos adicionales), es decir se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{Ciclo de conversión del efectivo} = \text{ciclo de inventarios} + \text{ciclo de cobros} - \text{ciclo de pagos}$$

El ciclo de caja o flujo de efectivo: corresponde a la diferencia entre el ciclo operativo (el promedio de días en que el inventario es vendido más el promedio de días en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo) y el ciclo de pagos (promedio de días en que se presentan salidas de efectivo para el pago a proveedores). Esto en consecuencia es conocer en cuánto tiempo el dinero que se invierte se hace efectivo en la empresa, pues no tener en cuenta la importancia del ciclo de caja y su correcto manejo, genera problemas de liquidez. Quiere decir que su inadecuado manejo impedirá cubrir las obligaciones a corto plazo en la entidad (Cardona & Cano, 2017).

El ciclo de inventario

El ciclo de inventario se puede ilustrar lo dicho con una simulación numérica del modelo de Metzler sobre el ciclo de las existencias. Tomamos como base la simulación numérica expuesta en Lee (1967), cuyos supuestos son los siguientes. El producto total se descompone entre consumo e inversión. Todo el ahorro se convierte en inversión. El consumo es igual a las ventas. La conducta de los empresarios se formaliza con dos supuestos:

- a) Se espera que las ventas finales de cada período sean iguales al nivel existente en el período anterior,
- b) Se desea mantener constante el stock de existencias.

Bajo estos supuestos, se considera que los empresarios producen una cantidad de bienes para ventas finales (igual a las ventas del período anterior) y, además, si fuera necesario, producen otra cantidad de bienes para la reposición de inventarios. (Firmenich, 2019)

Según (Lorenzo, Betancourt, & Hernandez, 2018) para conocer los riesgos existentes en este ciclo los autores realizaron un trabajo de exploración con los especialistas del área económica de la empresa que incluyó la participación en reuniones de la junta económica, de la comisión de prevención y consejos de dirección de la entidad. Así como la familiarización con el personal que labora en el área de economía y asesoría jurídica, el cual tuvo como resultado, la identificación de los riesgos que pueden presentarse para estas actividades, los que se relacionan a continuación:

- Existencia de faltantes.
- Existencia de sobrantes.
- No tienen elaborado el plan de chequeo periódico rotativo obligatorio de los medios almacenados.
- No existe un estricto control sobre la responsabilidad material, careciendo la misma de actualización por área de almacenamiento.
- No existe un control eficaz de los útiles y herramientas en uso, los listados se encuentran desactualizados.
- Se controlan las existencias de los productos en el almacén a través de Tarjetas de Estiba pero en algunos casos se encuentran con tachaduras y borrones.
- Insuficiente control de las transferencias entre almacenes de la propia entidad.
- Aunque está definido y actualizado por escrito los funcionarios autorizados para firmar los documentos que amparan las solicitudes y entregas de productos de los almacenes, esta no se cumple.

La gestión financiera operativa coloca la transformación de materias primas y materiales en productos terminados listos para la venta –a partir de un proceso de producción– como segundo momento del ciclo de efectivo. El tiempo que transcurre entre las operaciones económicas (compra a crédito de materias primas y materiales, y venta a crédito de productos terminados) es denominado ciclo de inventarios. El análisis marxista explica que es en esta fase donde el capital toma función de capital productivo: sale de la esfera de la circulación para pasar a la esfera de la producción. En esta fase tiene lugar el consumo productivo de las mercancías adquiridas inicialmente. En consecuencia, se obtienen nuevas mercancías con valor superior al capital inicialmente desembolsado: se trata, como se ha dicho, de una mercancía

«preñada de plusvalía». Es aquí, en el ciclo de inventarios, donde se crea el nuevo valor (Hernandez, Espinoza, & Salazar, 2014).

Podemos decir que un ciclo de inventario es la cantidad de veces que el inventario se vende o se consume en un determinado período de tiempo y que entre mas corto sea el tiempo, mucho mejor porque se estaría reflejando un manejo eficiente dentro de la empresa.

El ciclo de pago

El criterio financiero enseña que la operación económica que constituye el punto de partida del ciclo de efectivo es la adquisición de materias primas, materiales y fuerza de trabajo, lo que implica la concurrencia al mercado para comprarlos. Es denominado ciclo de pago el tiempo que transcurre entre las operaciones económicas (compra a crédito de materias primas, materiales y fuerza de trabajo) y el pago de las cuentas y salarios por pagar. Según Marx (1973, t. II), la primera fase del ciclo del capital-dinero (D-M) «representa la inversión de una suma de dinero en una suma de mercancías. El criterio financiero y el marxista coinciden en la idea según la cual esta primera fase constituye «la transformación del valor del capital de su forma dinero en su forma productiva o, más concisamente, la conversión del capital-dinero en capital productivo» La concordancia de criterios radica en la función del capital utilizado, y consiste en unificar las condiciones necesarias para desarrollar la producción y preparar el proceso de creación de plusvalía (Hernandez, Espinoza, & Salazar, 2014).

El ciclo de pago (CP) es el indicador del tiempo que transcurre como promedio entre la fecha de compra de los materiales y la fecha en que se realiza el pago de los mismos a los proveedores. El cálculo de la cantidad óptima de efectivo a mantener constituye una de las decisiones más importantes que debe enfrentar el administrador financiero, ya que la tenencia de efectivo tiene como beneficio la conveniencia de poder liquidar los compromisos de la empresa a medida que estos vayan llegando a su vencimiento (proporciona liquidez). Pero por otro lado, como ya se conoce el mantenimiento del efectivo tiene un costo (de oportunidad) referido al ingreso por interés que se puede recibir por la inversión en valores negociables u otro tipo de colocación. "La determinación del

efectivo meta involucra una evaluación de la interrelación entre el beneficio y el costo de la liquidez.” (Rizo, Solis, & Rizo, 2016)

Para el autor este indicador requiere del conocimiento de la política respecto a los pagos de la empresa. Pero una tendencia creciente podría implicar una mejor situación financiera, siempre que no obedezca a falta de liquidez, sino producto de una mejor política de pago (Rodríguez, 2016).

Ciclo de pago = (Cuentas. Por pagar/compras) x 360

Ciclo de Cobro

Según (Cano, 2017) *“Es el promedio de tiempo transcurrido en días que demora una empresa para que las cuentas por cobrar comerciales se conviertan en efectivo”*

Ciclo de cobro = (cuentas por pagar/compras diarias a crédito)

2.4.1.2 Marco conceptual variable dependiente

Gerencia Estratégica

La Gerencia Estratégica permite que una organización sea capaz de crear su propio futuro a través de formulación, ejecución y su evaluación de acciones que permiten a una determinada organización el logro de sus objetivos. La gerencia es la responsable del éxito o fracaso de su organización ya que de las decisiones estratégicas que tome depende la posición y la ventaja competitiva que la organización ocupe dentro del mercado.

El gerente debe tener un conocimiento profundo y un análisis del entorno organizacional general y competitivo para tomar decisiones correctas. Deben realizar un análisis FODA (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas), es decir, deben hacer el mejor uso posible de las fortalezas, minimizar las debilidades organizacionales, hacer uso de las oportunidades que surgen del entorno empresarial

y no deben ignorar las amenazas. Además la gerencia estratégica tiene que ver con la identificación y descripción de las estrategias que los gerentes pueden llevar a cabo para lograr un mejor rendimiento y una ventaja competitiva para su organización. Se dice que una organización tiene una ventaja competitiva si su rentabilidad es superior a la rentabilidad promedio de todas las empresas de su industria (Ramirez, Mendoza, & Meza, 2018).

La Gerencia Estratégica (GE) del proceso gerencial, se centra en el pensamiento disruptivo del equipo de alta dirección de la organización, y la transformación virtual de las organizaciones como eje central de la estrategia organizativa, y a las (TIC`s) como herramienta habilitadora de todos los procesos de planificación y visión del futuro. Como elementos determinantes de la configuración de la (GE) se tienen: una estructura operacional de trabajo flexible para el aseguramiento de la calidad en la producción de bienes o servicios y la satisfacción del cliente, liderado por directores ejecutivos que practican un enfoque de Gestión Participativa del equipo de trabajo, y las (TIC`s) como elementos clave que integran los recursos, y constituyen el factor diferenciador de una estrategia adaptable (Torrealba, 2019). La estrategia corporativa como un patrón de decisiones de la organización que evoluciona con el propósito de lograr una gran variedad de objetivos que son importantes para los stakeholders. (Hitt et al., 2011) definen la gestión estratégica como "el conjunto de compromisos, decisiones y acciones necesarias para que una empresa logre la competitividad estratégica y obtenga rendimientos superiores al promedio, con un fuerte enfoque en los resultados". La gestión estratégica, el pensamiento estratégico, la planeación estratégica, la orientación estratégica, la acción estratégica, son todos conceptos relacionados que han sido estudiados por los académicos, buscando explicar el fenómeno empresarial desde los objetivos, los resultados, el beneficio social, individual, la calidad de vida, el bienestar, la realización, el logro, el poder, la política, la satisfacción de necesidades, la generación de empleo, la distribución, los servicios posventa, la innovación, entre otros (Cadrazco, Santamaria, & Pertuz, 2016)

Gerencia financiera

Para (Cibran, 2013), definen la gestión financiera como aquel procedimiento sistemático de la realidad económica – financiera de la organización, con el propósito examinar, valorar y controlar los movimientos que desarrollo la empresa en la generación de valor. En donde la gestión financiera tratar de ilustrar el periodo, de manera continua, de aquellas actividades en los niveles de orden de decisiones y operaciones, mediante la aplicación de criterios para comparar resultados, objetivos, brindando

En el mundo moderno, se hace necesario que las empresas tengan una buena gerencia financiera que las conlleve al logro de sus objetivos, con la finalidad de que sus actuaciones vayan condicionada de eficiencia, eficacia, encaminadas en la adquisición de conocimiento, estrategias, que le garanticen su permanencia en el mercado.

Mecanismos de control

Son las normas y procedimientos que se constituyen en las acciones necesarias en la implementación de las políticas que pretenden asegurar el cumplimiento de las actividades que pretenden evitar los riesgos. Las actividades de control se realizan en todos los niveles y en todas las funciones de la organización, donde se incluye aspectos como los procesos de aprobación y autorización, las iniciativas técnicas, los programas y las conciliaciones (Castañeda, 2014)

Las actividades de control pueden clasificarse en: preventivos, detectivos y correctivos, además pueden incluirse controles a los manuales de usuario, de tecnología de información y controles administrativos. Básicamente las actividades de control deben encontrarse relacionadas con este tipo de empresa y con el personal y las funciones que realiza dentro de ella. La información financiera muestra los recursos de la entidad económica y en función a ello, sus usuarios toman decisiones de negocio, inversión y operación en el ámbito financiero, laboral, legal o fiscal. Por lo tanto, es importante que la información financiera sea confiable y útil para que la toma de decisiones de los usuarios sea objetiva (Martin, 2010)

Se puede concluir con la importancia de establecer políticas y procedimientos de control interno, que brinden una seguridad razonable de que el flujo de la operación garantice que las transacciones y las transformaciones internas son registradas oportunamente. La responsabilidad de la información financiera de las organizaciones corresponde a al área administrativa razón por la cual es indispensable observar que se cumplan las políticas y procedimientos de control interno establecidas en la organización.

Mercado

Según (Gómez, 2001), el encuentro entre la oferta y la demanda de una determinada mercancía se produce en su correspondiente mercado. Si en este encuentro surge el acuerdo, se producen las compraventas, caracterizadas por su precio, por la cantidad de mercancía intercambiada y por la fecha pactada para su entrega y pago. Como situación especial están los mercados de trueque, reales o financieros (swaps), en los que se intercambia una mercancía por otra, en todos los mercados se intercambia dinero como contraprestación de las mercancías negociadas.

Dado que en todos casos el dinero cumple la función de medio de pago, es la mercancía intercambiada la que caracteriza al correspondiente mercado

Administración del efectivo

Si existe una adecuada aplicación de las estrategias de administración del efectivo, es muy factible que una empresa no presente problemas de liquidez y podrá determinar las necesidades de efectivo, así como el tiempo en días en el que puede operar sin quedarse sin capital.

De la revisión documental sobre la administración del capital de trabajo en las Pymes, se concluye que una eficiente administración del efectivo mínimo de operación, les permitiría mantener su estabilidad financiera, sostenibilidad en el tiempo y competitividad en el sector que operen. Posibles investigaciones futuras, pueden enfocarse a proponer un modelo de administración del capital de trabajo para Pymes,

en el cual se considere factores del macro y microambiente en el que se desenvuelven éstas empresas (García, Galarza, & Altamirano, 2017).

Estrategias de adm. del efectivo	Políticas de cobro	Políticas de inventario	Políticas de pago
Cobrar las cuentas pendientes en el menor tiempo posible	<p>Negociar cobros progresivos en función del porcentaje de adelanto del trabajo</p> <p>Pagar comisiones sobre lo cobrado, no sobre lo vendido</p> <p>No surtir nuevos pedidos si existen saldos pendientes</p> <p>Eliminar a los clientes poco rentables</p> <p>Ofrecer descuentos por pronto pago</p> <p>Cargar intereses sobre cuentas vencidas</p>		
Rotar el inventario el mayor número de veces		<p>Mantener niveles óptimos de inventarios</p> <p>Eliminar o reducir líneas no rentables o sin potencial de compra</p> <p>Liquidar inventarios obsoletos</p> <p>Reducir el número de modelos, tamaños y modelos</p>	
Pagar las cuentas pendientes lo más tarde posible			<p>Obtener plazos más amplios de los proveedores</p> <p>Evitar compras innecesarias</p> <p>Negociar con proveedores para que los pedidos se despachen según el programa de producción</p> <p>Solicitar materiales en consignación</p>

Figura 8. Estrategias de administración del efectivo
Fuente: (García, Galarza, & Altamirano, 2017)

Para (Guaman, Orrala, & Mendoza, 2018) la administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio porque éste es el medio que puede determinar el crecimiento, la sobrevivencia o el cierre de un negocio. Por ello, se requiere un cuidadoso análisis de las operaciones relacionadas con esta partida, debido a que este activo puede administrarse inadecuadamente y tener consecuencias desastrosas para un negocio, sobre todo en épocas de inestabilidad económica en un país y de crisis generalizada de liquidez en el sistema financiero del mismo. Una eficaz administración del efectivo incluye una adecuada administración tanto de flujos de entrada como de salida del efectivo de una empresa, lo cual implica:

- 1) La sincronización de los flujos de efectivo.
- 2) Uso de la flotación.
- 3) Aceleración de las cobranzas.
- 4) El que se tengan fondos disponibles en el momento en que se necesiten.
- 5) Control de los desembolsos.

Capital de trabajo

El capital de trabajo comprende los recursos que permiten a las organizaciones mantener el giro habitual de su negocio de manera eficiente y eficaz; este capital está integrado por cuentas principalmente de corto plazo o también conocidas como cuentas de activo corriente o circulante (López, Puertas & Castaño, 2011). En este sentido, se relaciona con solicitar un préstamo por las necesidades del ciclo económico de la empresa; que funciona como un financiamiento de corto plazo, cuyos reembolsos serán realizados en los períodos acordados (Torres Garrido, 1965). En todas las definiciones propuestas se puede reconocer un criterio común, el cálculo del capital de trabajo es una decisión netamente financiera (García, Galarza, & Altamirano, 2017).

El capital de trabajo neto o fondo de maniobra como también es conocido, se calcula del lado del activo, como la diferencia entre el activo y el pasivo circulante existente en un momento determinado. Si dicha diferencia es positiva, existirá una parte del activo circulante financiada con recursos permanentes, entendidos, a su vez, como la suma del patrimonio neto y los recursos ajenos con vencimiento a largo plazo. Desde la vertiente del patrimonio neto y el pasivo, también se puede determinar restando el valor del activo no corriente a la financiación total. Todo esto conduce al estudio de tres elementos fundamentales que se interrelacionan en el análisis del capital de trabajo y que conforman su base conceptual: la política de inversión, la política de financiamiento a corto plazo y la relación liquidez, riesgo y rentabilidad (Sarduy & Intriago, 2018)

Dávila (2010) concluye que el “capital de trabajo es el termómetro de la gestión en las compañías” y resalta su importancia como variable gestionable en el proceso de generación de valor empresarial. Asimismo, Shin y Soenen (1998) aseguran que el capital de trabajo tiene una influencia significativa tanto en la liquidez como en la rentabilidad de las compañías. La gestión del capital de trabajo es importante por sus efectos en la rentabilidad, los riesgos dentro de la empresa y, en consecuencia, en su generación de valor (Smith, 1980). Según Johnson y Soenen (2003), esta gestión debe ser parte integral de la estrategia corporativa, para alcanzar la finalidad empresarial de creación de valor para sus shareholders. Existen numerosos fundamentos teóricos y

estudios que investigan la relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad de las empresas. Sin duda, uno de los investigadores más importantes y citados en esta materia ha sido Deloof (2003), que estudió el impacto de la gestión del capital de trabajo en empresas belgas. Por su parte, García y Martínez (2003) han dado un gran aporte al investigar 8872 pymes españolas y la relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad empresarial. Los resultados de esta investigación demuestran que los gerentes pueden crear valor al reducir los días de cartera y los días de inventarios; igualmente, al disminuir el ciclo de conversión de efectivo, aumenta la rentabilidad empresarial (Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia, 2016).

Administración del capital de trabajo

La administración de capital de trabajo, se refiere a la manera en la cual se va a controlar cada una de las cuentas corrientes que utiliza la empresa, estas incluyen los activos corrientes y los pasivos corrientes. Los activos corrientes juegan un papel muy importante en la administración del capital de trabajo. Si el nivel de éstos es demasiado alto, el rendimiento de la inversión estará por debajo de lo normal. Por otro lado, si el nivel es demasiado bajo la empresa tendrá pérdida y problemas de liquidez para continuar con su operación normal. Los pasivos corrientes también son un punto fundamental en él, éstos además son la principal fuente de financiamiento externo (García, Galarza, & Altamirano, 2017).

El término activos líquidos se usa para designar el dinero y los activos que se convierten con facilidad en dinero. Se dice que los activos presentan diferentes grados de liquidez. Por definición el dinero es en sí mismo el más líquido de todos los activos; los demás tienen diversos grados de liquidez, de acuerdo con la facilidad con que pueden convertirse en efectivo. Para los que no sean dinero, la liquidez tiene dos dimensiones: (1) el tiempo necesario para convertir el activo en dinero y (2) el grado de seguridad asociado con la razón de conversión, o precio, obtenido por el activo. Aunque la mayor parte de los activos tienen un grado de liquidez, el estudio se centrará en los activos más líquidos de la organización: efectivo y valores realizables. Por tanto,

la administración de la liquidez incluye el cálculo del importe total de estos dos tipos de activos que mantendrá la empresa.

La administración del efectivo se extiende desde el manejo del capital de la empresa y adquirir mayor disponibilidad de efectivo y el ingreso más alto por intereses sobre cualquier base que no se utilice. A partir del momento que un cliente hace su cheque para realizar un pago de una cuenta por cobrar a la empresa se inicia la función, esta va a concluir cuando un proveedor "obtiene fondos cobrados por la organización para el pago de una cuenta por pagar o una acumulación". Los activos que comprenden entre estos dos puntos pertenecen al proceso de la administración del efectivo, en cambio el trabajo de las entidades para que sus compradores paguen sus deudas en los plazos establecidos pertenecen al proceso comprendido en la administración de las cuentas por cobrar (Navarro, Crespo, & Lopez, 2018).

La eficiencia en la administración del capital de trabajo es medida en base a los valores combinados de la media del rendimiento para la gestión del capital y la utilización del mismo, siendo esta la métrica base aplicada al sector textil sobre la cual las empresas que forman parte del mismo pueden medir su desempeño individual (Duque, Espinoza, Gonzales, & Siguencia, 2019).

Podemos concluir que una administración del capital de trabajo debe ser considerado por los administradores financieros como un dirección necesaria para llevar adelante un objetivo básico que sería maximizar la riqueza de los accionistas, la misma que consigue entre otras cosas, buscando un equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad entonces la administración del capital de trabajo se transforma en uno de los puntos principales de la gestión financiera.

Necesidades operativas de fondos

Necesidad operativa de fondos (NOF). Representan el volumen de inversiones neta generada por las operaciones, no ligadas a consideraciones de tipo estructural.

Las mismas se calculan como: $NOF = ACO - PCO$.

El activo circulante operativo (ACO) incluye las cuentas y efectos por cobrar, los inventarios y la inversión mínima en tesorería o tesorería deseada (ET).

El pasivo circulante operativo (PCO) incluye los fondos obtenidos de forma espontánea (pasivos acumulados y cuentas por pagar, no se tendrán en cuenta las cuentas por pagar por créditos con el banco ni los aplazamientos en pago a proveedores por incumplimientos de estos).

La fuente de estos datos es el estado de situación financiera de la empresa en el período que se analice. Para analizar el equilibrio financiero de la empresa se examina si el capital de trabajo mínimo (CTM), se encuentra debidamente financiado con recursos permanentes, para lo cual se debe determinar el coeficiente básico de financiación (CBF) (Jimenez, Ramirez, & Leyva, 2019).

$$CBF = \frac{\text{Recursos permanentes}}{\text{Propiedad planta y equipo} + \text{CTM}}$$

Para (Amoza, 2017) una definición clara de las NOF (necesidades operativas de fondos) y de su relación con el día a día de la empresa, el énfasis en el corto plazo y advertencias para los directivos. Debemos definir y comprender el concepto de necesidades operativas de fondos, y de esa forma calibrar su importancia y su relacionamiento directo con el funcionamiento de la empresa en el corto plazo, y su continuidad en el largo plazo. El relacionamiento directo con el funcionamiento de la empresa en el corto plazo es muy evidente desde su definición “matemática”, si decimos que:

$$NOF = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivos Espontáneos}$$

La actividad de cualquier empresa supone la realización de inversiones relacionadas con sus actividades habituales, es decir, sus activos circulantes operativos (la inversión en existencias, la inversión en clientes y el mantenimiento de una tesorería mínima operativa). Frente a estas inversiones, la empresa cuenta con una financiación espontánea: los pasivos circulantes operativos (la financiación de proveedores, acreedores y saldos con entidades públicas de tipo operativo).

Según Millas (2002:18) las “Necesidades Operativas de Fondos (NOF) recogen la inversión neta de la empresa en activos y pasivos circulantes de naturaleza operativa.” Además este autor detalla las cuentas que se computan tanto dentro de las partidas de activo como las de pasivo: “Por activo circulante operativo (ACO) se entiende la suma de todos los clientes, sin deducir los clientes descontados, más los inventarios y más la tesorería operativa de funcionamiento.” Esta última cifra representaría aquel volumen de tesorería que se consideraría adecuado para las necesidades ordinarias de funcionamiento de la empresa (Aguar & Ascanio, 2016).

- + Existencias de materias primas
- + Existencias de productos en curso
- + Existencias de mercaderías
- + Existencias de productos acabados
- + Clientes
- + Efectos a cobrar
- + Disponible mínimo necesario
- Proveedores
- Deudas seguros sociales e impuesto
- Otras deudas
- = **Necesidades operativas de fondos (NOF)**

Figura 9 Estructura de proceso de cálculo de las NOF
Fuente: (Llorenc Bagur, 2009)

2.5. HIPÓTESIS

La duración del ciclo del efectivo incide en el nivel de las necesidades operativas de fondos de las pymes del sector publicitario del cantón Ambato

2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

- **Variable independiente:** Ciclo de efectivo
- **Variable dependiente:** gestión necesidades operativas de fondos
- **Unidad de observación:** en las pymes del sector publicitario
- **Términos de relación:** incide

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 ENFOQUE

El presente proyecto de investigación se desarrolla en base al enfoque cualicuantitativo, mismo que combina los enfoques cuantitativo y cualitativo. “La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales”. (Hernandez, Fernandez , & Baptista, 2010)

Como conceptualiza los autores, “Enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.” Y el “cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación” (Hernandez, Fernandez , & Baptista, 2010).

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación de campo

La investigación de campo recopila información procedente de la observación y de los informantes claves, se utiliza generalmente una libreta de campo donde se extraen las notas para resumirlas y concentrarlas en fichas de trabajo con el fin de facilitar el manejo de la información. Para concentrar la información proveniente de la observación directa es necesario emplear fichas de trabajo para observación en las que se coloca en la parte superior izquierda el tema o variable de guía de observación y de bajo el indicador o ítem de la variable que se investiga. (Soriano, 2006, pág. 116).

Para lo cual se efectuará la observación directa de la parte financiera relacionado a procesos, procedimientos, políticas, interacción interpersonal con las distintas áreas de

trabajo, cultura organizacional, trabajo en equipo y demás que permitirá tener una visión mucho más amplia en campo de lo que podría influir en la problemática a tratar.

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

La investigación documental, que consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio. Las principales fuentes de información en este tipo de investigación son: documentos escritos (libros periódicos, revistas, actas notariales, tratados, conferencias escritas, etc.), documentos filmicos (películas, diapositivas, etc.) y documentos grabados (discos, cintas, casetes, disquetes, etc.) (Arias, 2012).

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Investigación explicativa

Según (Herrera, Medina, & Naranjo G., 2010, pág. 97) el nivel explicativo de la investigación es un estudio altamente estructurado. Entre sus objetivos fundamentales se puede citar que busca descubrir las causas de un fenómeno y detectar los factores determinantes de ciertos comportamientos.

La presente investigación pretende ser a la vez explicativa porque tiene una relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Según (Rosales, 2011) “población es la colección de datos que corresponde a las características de la totalidad de individuos, objetos, cosas o valores en un proceso de investigación”. Para su estudio, en general se clasifican en Poblaciones Finitas y Poblaciones Infinitas.

- Poblaciones Finitas: Constan de un número determinado de elementos, susceptible a ser contado. Ejemplo: Los empleados de una fábrica, elementos de un lote de producción, etc.
- Poblaciones Infinitas: Tienen un número indeterminado de elementos, los cuales no pueden ser contados. Ejemplo: Los números naturales.

De acuerdo a la conceptualización, para la investigación en curso se considera como población el grupo económico del sector publicitario cuyo objeto social es la actividades de impresión de postres, gigantografías, catálogos de publicidad, prospectos y otros impresos publicitarios, calendarios, formularios comerciales, directorios y otros materiales impresos de uso comercial, papel de correspondencia álbumes, agendas personales, diarios, tarjetas de invitación, de visita, de presentación y otros materiales impresos mediante impresión por offset, foto grabación, impresión flexográfica e impresión en otros tipos de prensa, maquinas autocopistas, impresoras estampadoras, etcétera, incluida la impresión rápida.

Grupo económico del sector publicitario del cantón Ambato 2018

Nº	TIPO DE CONTRIBUYENTES	N. CONTRIBUYENTES
1	PERSONAS NATURALES	179
2	SOCIEDADES	5
	TOTAL	184

Tabla 1. Grupo económico del sector publicitario

Fuente: Base de datos del registro Único de Contribuyentes Servicio de rentas internas 2018

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

3.4.2. Muestra

Para calcular la muestra primero se procedió a clasificar las empresas del sector por el ingreso de las mismas en pequeña, mediana y grande, de las cuales se obtuvo:

Pequeñas: 87

Medianas: 97

De las cuales se sacó un 19% de cada estrato obteniendo los siguientes datos:

Pequeñas: 16

Medianas: 19

TOTAL: 35

A continuación detallaremos información de las empresas del sector publicitario clasificadas por sus ingresos.

		Mes											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Formulario 104		2018	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
		Ventas locales (excluye activos fijos) gravados diferentes de cero	Total ventas y otras operaciones	Adquisiciones y pagos (excluye activos fijos) gravados diferente de cero (con derecho a crédito tributario)	Adquisiciones realizadas a contribuyentes rise	Total adquisiciones y pagos	Adquisiciones no objeto de IVA	Impuesto causado (si diferencia campo 499-564 es mayor que cero)					
Año Fiscal	Mes	401	409	500	508	509	531	601					
2018	1	213342,12	217347,25	164065,84	2753,25	186767,23	92,72	9869,27					
	2	256535,77	58602,11	184085,23	819,25	203700,51	0,00	15460,26					
	3	309062,28	311725,74	152350,18	1166,40	163927,61	0,00	21222,41					
	4	281472,77	287085,45	136397,67	509,22	147847,88	0,00	19423,26					
	5	259873,63	265938,67	162886,50	2126,46	194789,55	0,00	15047,58					
	6	210345,00	380282,16	187362,43	347,99	250268,41	0,00	11475,80					
	7	299007,69	302889,02	205553,29	813,65	217955,92	0,00	15854,38					
	8	289542,89	294562,29	131549,06	690,70	251418,44	0,00	18061,43					
	9	223222,55	228366,58	144825,34	312,50	226758,04	0,00	3132,11					
	10	335231,14	339589,27	196632,77	397,62	216544,38	0,00	18712,88					
	11	341530,27	345600,75	213772,56	1317,83	250197,36	641,42	16873,99					
	12	429949,8	686096,34	359286,59	413,82	482647,00	70,96	21898,19					

Tabla 2. . Distribución de las empresas por ingresos económicos (2018)

Fuente: Base de datos del registro Único de Contribuyentes Servicio de rentas internas 2018

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Según (Reguant & Martínez, 2014) define a la operacionalización de las variables como “Un proceso lógico de desagregación de los elementos más abstractos –los conceptos teóricos–, hasta llegar al nivel más concreto, los hechos producidos en la realidad y que representan indicios del concepto, pero que podemos observar, recoger, valorar, es decir, sus indicadores.”

Por medio de este proceso se profundizará en la conceptualización de las variables de estudio y se podrá definir herramientas, técnicas e indicadores que permitan medir el impacto de las variables dependiente e independiente, en las PYMES del sector publicitario del cantón Ambato.

3.5.1. Operacionalización de la variable dependiente

VARIABLE DEPENDIENTE: Necesidades Operativas de Fondos				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
Las necesidades operativas de fondos NOF, son las inversiones necesarias que la empresa debe llevar a cabo para desarrollar su actividad de explotación, sin estas inversiones la empresa puede paralizar su actividad.	Mercado	Económico	¿Las actividades de la empresa están encaminadas para alcanzar los objetivos planteados?	Encuesta dirigida a los administradores de las pymes sector publicitario del cantón Ambato (ver anexo2)
			¿Existen los mecanismos adecuados para identificar los riesgos resultantes de fuentes internas?	
	Administración estratégica	Disponibilidad de personal capacitado	Contratación de personal	
			Calificación de personal	
		Liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad	Utilización de indicadores financieros	
		Diseño de plan financiero según lineamientos de estrategia	Elaboración de plan financiero	
		Frecuencia de evaluación	Anual	
			Trimestral	
	Otra			
	Financiamiento	Formulación de objetivos y metas	Definición de objetivos	
Definición de metas				

		Definición de estrategias	estrategias de inversión
			Estrategias de financiamiento
		Diseño de políticas	Políticas para un futuro financiamiento
		Definición de mecanismos de control	Medición de resultados
			Comparación de resultados
			Diseño de acciones correctivas
			Asignación de responsabilidades
		Parámetros de rendimiento y riesgo en el análisis de inversiones	Elaboración de documento impreso
			Usuarios de documento
		Planificación del tipo inversión	Inversiones de expansión
			Inversiones de reemplazo
			Inversiones de innovación
			Inversiones financieras
			Desincorporación
		Composición de la estructura financiera	Definición anticipada
			Relación deuda patrimonio
		Alternativas de financiamiento planificadas	Análisis de costos financieros
			Tipos de financiamiento

Tabla 3. Variable dependiente-Necesidades operativas de fondos
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

3.5.2. Operacionalización de la variable Independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: Ciclo del efectivo					
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	
Es el plazo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima necesaria para la fabricación de un producto hasta la cobranza de la venta de dicho producto.	Capital de trabajo	Rotación del capital de trabajo	<p>¿Se han establecido las metas a alcanzar en la gestión del capital de trabajo a corto plazo?</p> <p>¿En cuanto a la estimación de los saldos de efectivo se acostumbra a seguir procedimientos establecidos?</p> <p>¿Se establecen políticas para otorgar crédito a los clientes?</p>	Encuesta dirigida a los administradores de las pymes sector publicitario del cantón Ambato (ver anexo2)	
	Razón Circulante	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	<p>¿Las empresas utilizan alguno método integrador del ciclo del efectivo?</p> <p>¿Cree usted que un apropiado manejo del ciclo del efectivo permitirá una orientación óptima que contribuya al desarrollo de la empresa?</p>		
	Parámetros financieros para la toma de decisiones a corto plazo	Saldos disponibles en tesorería	Elaboración de presupuestos		Acciones ante déficit/superávit
		Crédito y cobranza a clientes	Definición de políticas de crédito		

Un ciclo del efectivo es vital porque indica que tan eficiente es una empresa en manejar sus activos relevantes del capital de trabajo y provee una visión clara acerca de su habilidad en cubrir sus obligaciones corrientes y definiendo que tan rápido convierte sus inventarios en ventas y a su vez las ventas en efectivo.		Manejo de inventarios	Definición de políticas de inventarios	
		Alternativas de financiamiento planificadas	Tipo de financiamiento utilizado.	
	Inventarios	$\frac{\text{Inventario (Promedio)}}{\text{Ventas por día } \left(\frac{\text{TOTAL}}{360}\right)}$	Número de días promedio que un artículo permanece en inventario	
	Clientes	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a credito diarias (Promedio)}}$	Maximizar el patrimonio Reducir el riesgo de liquidez y ventas	
	Cuentas por pagar	$\frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Costo de ventas}/360}$	Evaluación del comportamiento de la política de cobro con los clientes	

Tabla 4. Variable Independiente-Ciclo de efectivo
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

“La recolección de la información, metodológicamente se fundamenta en la recolección y el análisis en procedimientos estadísticos (Hernandez, Fernandez , & Baptista, 2010)

3.6.1. Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido que para el presente estudio es predominantemente cualicuantitativo, considerando los siguientes elementos:

- Para la recolección de la información se utilizó fuentes primarias, por cuanto se recogió información directamente del personal administrativo-financiero que trabaja en las empresas de publicidad, siendo éstos el objeto de estudio y obteniendo datos reales y de primera mano. Así también se utilizaron fuentes secundarias como son: información de la página del servicio de rentas internas; así como de la base de datos registrados del último censo económico 2010 de los cuales se segregaron los datos correspondientes a las empresas objeto del presente estudio en base a las Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU); luego de lo cual considerando los índices de inflación presentados por el banco central en el periodo comprendido entre el 2011 al 2018 se procedió hacer una actualización de datos referentes a sus ingresos , activos fijos, desembolsos totales, existencias, compras, requerimiento de financiamiento ;una vez realizado esto, en base al ruc se seleccionaron los datos de ingresos totales de las empresas así como de sus desembolsos operacionales los cuales se aplicaron en tabla N.74 para la determinación del efectivo mínimo de operación, para cuyo cálculo se complementó con la información referente a la duración de los ciclos promedios de pago, cobro e inventarios obtenidos mediante la encuesta.

La técnica por emplear en la elaboración del presente trabajo investigación fue la encuesta, ya que según (Bernal , 2006) explica que: “Encuesta: considera en

recolectar información sobre una parte de la población denominada muestra. Se elabora en función a las variables e indicadores de trabajo en la investigación, la encuesta se lo realiza por el cuestionario” (p.168).

- El diseño de la encuesta en el presente trabajo de investigación ha permitido recolectar información real de la actual gestión de recursos económicos que realizan las empresas de publicidad y poder evaluar la problemática existente en cuanto al ciclo de efectivo y demás aspecto de mayor impacto en las necesidades operativas de fondos.
- En base a las matrices operacionales el instrumento que se utilizará para la investigación será el cuestionario, ya que según García (2002) indica:

El cuestionario es un sistema de preguntas racionales, ordenadas en forma coherente, tanto desde el punto de vista lógico como psicológico, expresadas en un lenguaje sencillo y comprensible, que generalmente responde por escrito la persona interrogada, sin que sea necesaria la intervención del encuestador. (p.29)

- El método utilizado en la presente investigación será el inductivo ya que según Bernal (2014) afirma:

Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría. (p.22)

Este método se caracteriza por analizar los hechos particulares, a través de la observación y registro de sucesos para luego clasificarlos y poder realizar un estudio y análisis de los mismos, que permita llegar a conclusiones generales que aporten al trabajo de investigación.

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

3.7.1. Plan de procesamiento de información

El proceso de la información contemplara los siguientes elementos según Valderrama (2012):

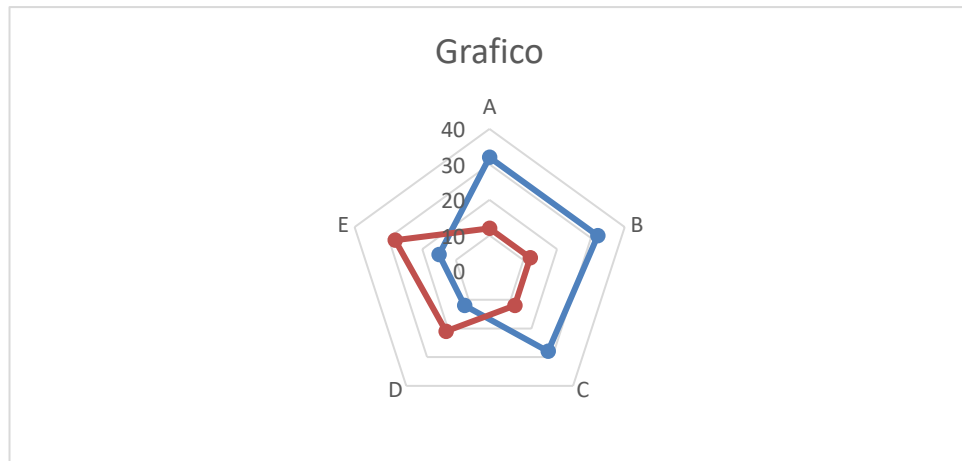
- La revisión y consistencia de la información. -Este paso consiste, básicamente, en depurar la información revisando los datos contenidos en los instrumentos de trabajo o de investigación de campo, a través de una pequeña muestra cuando los datos son numerosos, o revisando cada uno de los instrumentos en el caso de poblaciones pequeñas.
- Clasificación de la información. -Es una etapa básica en el tratamiento de datos. Se efectúa con la finalidad de agrupar datos mediante la distribución de frecuencias de las variables independientes y dependientes. También se pueden agrupar en series cronológicas.
- La codificación y tabulación. -La codificación es una etapa que consiste en formar un cuerpo o grupo de símbolos o valores de tal forma que los datos pueden ser tabulados. La codificación, generalmente, se efectúa con números o letras. La tabulación consiste en agrupar o ubicar cada una de las variables en los grupos establecidos en la clasificación de datos, o sea en la distribución de frecuencias. (p. 120)

Una vez que se ha recopilado y tabulado la información se procederá a analizarla para la interpretación de los datos utilizando el programa estadístico SPSS , es decir, para comprobar si los resultados obtenidos están en relación con la hipótesis planteada a fin de verificarla o rechazarla. Para la presente investigación los resultados serán presentados en forma tabular y gráfica, facilitando la interpretación de estos, partiendo de los siguientes ejemplos:

TABLA 3. Título con idea principal de la pregunta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Si				
No				
Total				

Fuente: Investigación de campo, entrevistas
Elaborador por: el Autor (año)



Fuente: Investigación de campo, encuestas
Elaborador por: el Autor (año)

FIGURA 1. Título con idea principal de la pregunta

3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

Para el análisis de los resultados estadísticos se destacará las tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis, para luego realizar la interpretación de los resultados con el apoyo del marco teórico, a fin de ponderar los resultados con respecto a las variables de estudio.

Finalmente se establecerá las conclusiones y recomendaciones partiendo de los objetivos específicos, siendo éstos el punto de partida en la realización del presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo consta la presentación, el análisis e interpretación de resultados, así como también la verificación de la hipótesis, luego de haber realizado una encuesta dirigida al personal administrativo-financiero de empresas relacionados con el sector, y a su vez con la información obtenida del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de acuerdo al CIU C181104 que se encuentra dentro del objeto de estudio.

Con el objeto de identificar la percepción que tienen dichos actores acerca el ciclo de efectivo y su influencia en las necesidades operativas de fondos en las pymes del cantón Ambato

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

La investigación propone una metodología de análisis de procesos que caracterizan a la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector publicitario del cantón Ambato.

El cual en el proceso de la interpretación está determinado en base a información que se recabado en la encuesta, la cual tendrá una relación de los indicadores con ítems de cuestionario obteniendo los siguientes resultados:

Escala de medición de los procedimientos de gestion financiera

- 2 Alta presencia de gestion financiera
- 1 Presencia media de gestion financiera
- 0 Baja presencia de gestion financiera

4.1.1. PRESENCIA DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

4.1.1.1. DISEÑO DE PLAN ESTRATÉGICO

4.1.1.1.1. En cuanto a los lineamientos estratégicos de la gerencia de la empresa:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se ha definido formalmente la Misión, Visión, Políticas organizacionales, Valores, entre otros.	3	2	6
b) Se conoce el propósito estratégico, pero no se han diseñado formalmente los lineamientos respectivos.	15	1	15
c) No se han identificado lineamientos generales para la estrategia de la empresa.	17	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,60

Tabla 5. Lineamientos estratégicos

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.1.2. La empresa, al diseñar su planificación estratégica, considera los siguientes lineamientos:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Todos los lineamientos estratégicos definidos anteriormente (Misión, Visión, Políticas organizacionales, Valores, entre otros).	3	2	6
b) Solo se consideran parcialmente algunos lineamientos que están definidos.	15	1	15
c) No se consideran estos elementos en la planificación.	17	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,60

Tabla 6.. Diseño de su plan estratégico

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.1.3. La gerencia de la empresa elabora los planes con la finalidad de:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Orientar a la toma de decisiones en la gestión.	0	2	0
b) Solo para presentarlos ante agentes externos (bancos, gobierno, propietarios) pero no para ejecutarlos internamente.	16	1	16
c) No se elaboran planes, pues no son necesarios para la ejecución de actividades en la empresa.	19	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,46

Tabla 7. Elaboración de planes estratégicos por gerencia
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

DISEÑO DE PLAN ESTRATÉGICO	PROMEDIOS
4.1.1.1.1. En cuanto a los lineamientos estratégicos de la gerencia de la empresa:	0,60
4.1.1.1.2. La empresa, al diseñar su planificación estratégica, considera los siguientes lineamientos:	0,60
4.1.1.1.3. La gerencia de la empresa elabora los planes con la finalidad de:	0,46
PROMEDIO TOTAL	0,55

Tabla 8. Diseño plan Estratégico por promedios
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.2. ANÁLISIS DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES

4.1.1.2.1. Se identifican las ventajas del funcionamiento interno de la empresa al compararse con:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Los diferentes agentes del entorno, como competidores, proveedores, clientes, entre otros.	2	2	4
b) Solo se comparan con algunos agentes externos, pero no con todos.	15	1	15
c) No se han establecido las ventajas de la empresa con respecto a otros agentes del entorno.	18	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,54

Tabla 9. Ventajas de funcionamiento interno de la empresa
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.2.2. Se han determinado oportunamente las debilidades organizacionales:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Si, se analizan periódicamente las debilidades de la empresa para considerarlas en el diseño de planes.	4	2	8
b) Se analizan algunas debilidades, pero no se consideran dentro de los planes de acción.	22	1	22
c) No se han determinado las debilidades de la empresa.	9	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,86

Tabla 10. Debilidades Organizacionales
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.2.3. Se toman en cuenta las fortalezas y debilidades para desarrollar el plan estratégico

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Si, se consideran previamente al desarrollo del plan integral de la empresa.	2	2	4
b) Se toman en cuenta para desarrollar planes en algunos departamentos.	11	1	11
c) Aún no se han identificado fortalezas y debilidades de la empresa.	22	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,43

Tabla 11. Fortalezas y debilidades para desarrollar plan estratégico

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

ANÁLISIS DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES	PROMEDIOS
4.1.1.2.1 Se identifican las ventajas del funcionamiento interno de la empresa al compararse con:	0,54
4.1.1.2.2. Se han determinado oportunamente las debilidades organizacionales	0,86
4.1.1.2.3. Se toman en cuenta las fortalezas y debilidades para desarrollar el plan estratégico	0,43
PROMEDIO TOTAL	0,61

Tabla 12. Análisis de Fortalezas y Amenazas por promedios

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.3. ANÁLISIS DE LA VARIABLE DEL ENTORNO

4.1.1.3.1. ¿La empresa considera factores externos para realizar la planificación?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Si, se analiza integralmente el entorno, los competidores, proveedores, distribuidores, variables macroeconómicas, entre otros aspectos.	11	2	22
b) Sólo se analizan parcialmente alguno de los factores mencionados.	8	1	8
c) No se analizan los factores externos.	16	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,86

Tabla 13. Factores externos para desarrollar una planificación
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

ANÁLISIS DE LA VARIABLE DEL ENTORNO	PROMEDIOS
4.1.1.3.1 ¿La empresa considera factores externos para realizar la planificación?	0,86
PROMEDIO TOTAL	0,86

Tabla 14. Análisis de la variable del entorno po promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.4. DEFINICIÓN DEL OBJETIVO DEL PLAN

4.1.1.4.1. Cuando se elaboran los planes empresariales:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se definen claramente los objetivos a alcanzar en cada período.	6	2	12
b) Sólo se definen objetivos en algunas áreas (producción, mercadeo, finanzas, otra).	13	1	13
c) No se ha planificado concretamente el logro de objetivos específicos.	16	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,71

Tabla 15. Planes empresariales

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.1.4.2. ¿Con respecto a los objetivos empresariales?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se establecen tomando en cuenta el análisis de debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas.	4	2	8
b) Sólo se establecen según las debilidades y amenazas, o según las fortalezas y oportunidades	21	1	21
c) No se definen objetivos en el área empresarial.	10	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,83

Tabla 16. Objetivos empresariales

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

DEFINICIÓN DEL OBEJETIVO DEL PLAN	PROMEDIOS
4.1.1.4.1 Cuando se elaboran los planes empresariales:	0,71
4.1.1.4.2. ¿Con respecto a los objetivos empresariales?	0,83
PROMEDIO TOTAL	0,77

Tabla 17. Definición de objetivos del plan por promedios
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PRESENCIA DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	
INDICADORES	VALORES PROMEDIOS
DISEÑO DE PLAN ESTRATÉGICO	0,55
ANÁLISIS DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES	0,61
ANÁLISIS DE LA VARIABLE DEL ENTORNO	0,86
DEFINICIÓN DEL OBEJETIVO DEL PLAN	0,77
PROMEDIO	0,70

Tabla 18. Indicadores de presencia de planificación estratégica
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PRESENCIA DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

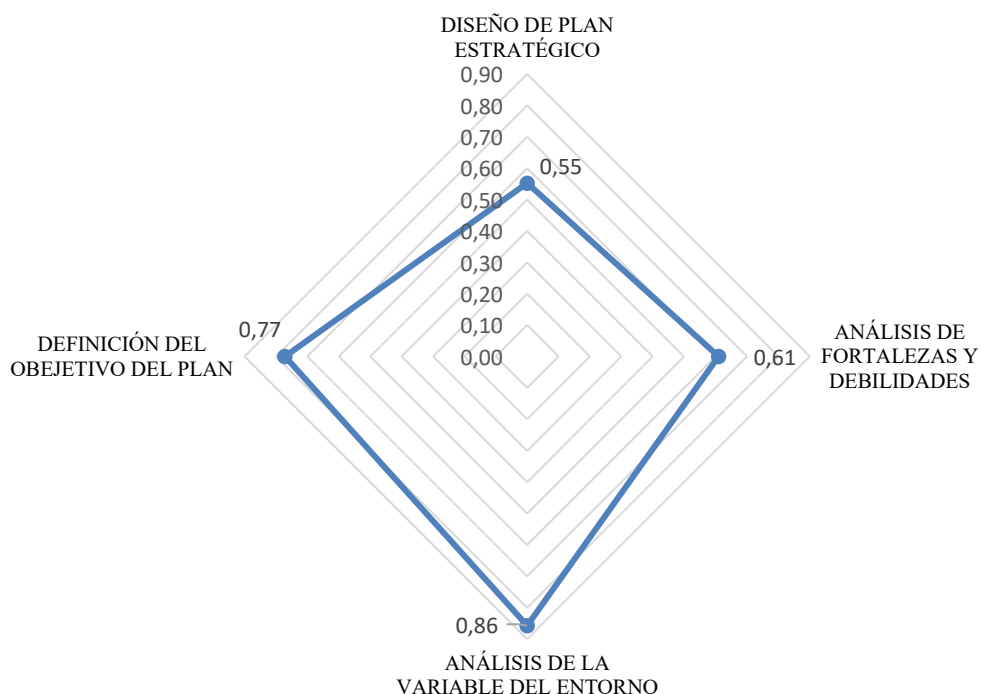


Figura 10. Presencia de planificación estratégica
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2019)

Análisis e Interpretación

Luego de realizar la respectiva encuesta se pudo llegar al siguiente análisis que la presencia de planificación estratégica en las Pymes del sector publicitario, existe una ausencia de lineamientos enfocados a una finalidad de diseño explícito de plan estratégico reflejándonos en el análisis de fortalezas y debilidades una presencia media-baja de procedimientos de gestión financiera lo que dificultaría en poder identificar cada una de ellas y así poder ser competitivas dentro del sector.

En el análisis de las variables del entorno con una presencia media - baja de procedimientos de gestión financiera dentro de los factores externos que repercuten como indicador para esta subdimensión y sus objetivos empresariales y por área tienen una presencia media – baja de procedimientos de gestión financiera en la dimensión de la definición de objetivos del plan.

4.1.2. ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA GERENCIA FINANCIERA

4.1.2.1. DISPONIBILIDAD DE PERSONAL CALIFICADO

4.1.2.1.1. ¿La empresa tiene personal especializado en el área financiera?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Si, se cuenta con personal capacitado en el área financiera de la empresa, con título universitario	10	2	20
b) Se cuenta con personal permanentemente o temporal asignado al departamento financiero, con capacitación a nivel medio (sin título universitario).	14	1	14
c) Por el momento no es necesario contar con ese tipo de personal.	11	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,97

Tabla 19. Personal calificado en el área financiera

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

DISPONIBILIDAD DE PERSONAL CALIFICADO	PROMEDIOS
4.1.2.1.1 ¿La empresa tiene personal especializado en el área financiera?	0,97
PROMEDIO TOTAL	0,97

Tabla 20. Análisis funcional de la gerencia financiera por promedio

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.2.1. ANÁLISIS DE INDICADORES

4.1.2.1.1. ¿Se analiza la relación existente entre los Activos, Pasivos y Patrimonio en los estados financieros de la empresa?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se realiza periódicamente un análisis de los estados financieros y de las razones financieras.	2	2	4
b) Solo se determinan algunas razones financieras.	16	1	16
c) No se realiza este tipo de análisis.	17	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,57

Tabla 21. Relación entre activos, pasivos y patrimonio en estados financieros

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.2.1.2. ¿Se examina la relación entre los costos, gastos y ventas?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Frecuentemente se realiza un análisis acerca de los costos, gastos, producción y los niveles de ventas, para planificación de períodos futuros.	4	2	8

b) Se examinan los costos, gastos y ventas de la empresa, pero no la relación entre ellos.	22	1	22
c) No se considera el análisis de estos indicadores.	9	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,86

Tabla 22. Relación entre costos, gastos y ventas
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

ANÁLISIS DE INDICADORES	PROMEDIOS
4.1.2.1.1 ¿Se analiza la relación existente entre los Activos, Pasivos y Patrimonio en los estados financieros de la empresa?	0,57
4.1.2.1.2 ¿Se examina la relación entre los costos, gastos y ventas?	0,86
PROMEDIO TOTAL	0,71

Tabla 23. Análisis de indicadores por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.2.2. DISEÑO DE PLAN FINANCIERO SEGÚN LINEAMIENTOS DE ESTRATEGIA

4.1.2.2.1. ¿Dentro del plan estratégico, se realizan planes financieros?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se diseñan planes financieros permanentemente, para fijar objetivos, medir el éxito y establecer incentivos para alcanzar las metas en función de estrategias, indicadores financieros entre otros.	2	2	4
b) Con oportunidad se realiza el plan financiero con la finalidad de establecer algunas estrategias.	16	1	16

c) No se acostumbra realizar planes financieros en la empresa.	17	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,57

Tabla 24. Planes financieros

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.2.2.2. Cuando se evalúa la capacidad del departamento financiero para ejecutar las acciones del plan estratégico se observa lo siguiente:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
b) La mayoría de las veces el departamento financiero es capaz de contribuir a la ejecución del plan.	2	2	4
c) La mayoría de las veces el departamento financiero debe ser reorganizado para contribuir con la ejecución del plan.	8	1	8
d) La empresa no cuenta con departamento financiero o no se diseña un plan estratégico	25	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,34

Tabla 25. Evaluación del departamento financiero

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

DISEÑO DE PLAN FINANCIERO SEGÚN LINEAMIENTOS DE ESTRATEGIA	PROMEDIOS
4.1.2.2.1 ¿Dentro del plan estratégico, se realizan planes financieros?	0,57
4.1.2.2.2 Cuando se evalúa la capacidad del departamento financiero para ejecutar las acciones del plan estratégico se observa lo siguiente:	0,34
PROMEDIO TOTAL	0,46

Tabla 26. Diseño de plan financiero según lineamientos de estrategia por promedios

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA GERENCIA FINANCIERA	
INDICADORES	VALORES PROMEDIOS
DISPONIBILIDAD DE PERSONAL CALIFICADO	0,97
ANÁLISIS DE INDICADORES	0,71
DISEÑO DE PLAN FINANCIERO SEGÚN LINEAMIENTOS DE ESTRATEGIA	0,46
PROMEDIO	0,71

Tabla 27. Indicadores del análisis funcional de la gerencia financiera
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA GERENCIA FINANCIERA

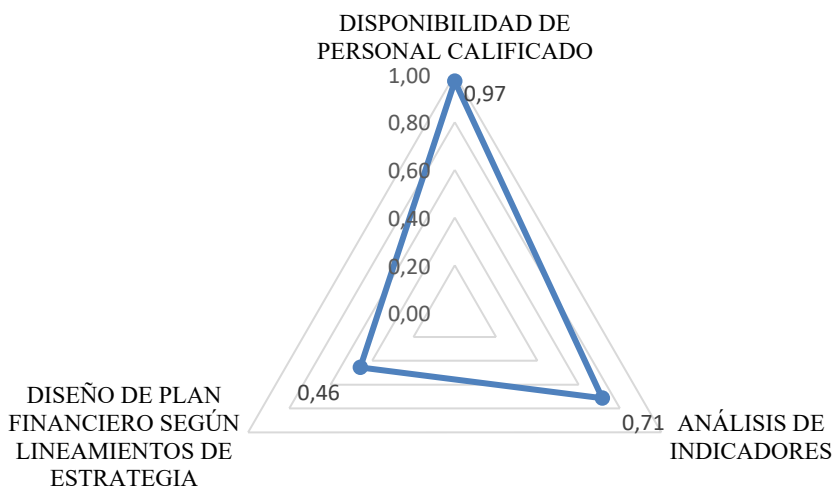


Figura 11. Análisis funcional de la gerencia financiera
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

Análisis e Interpretación

Al término de la encuesta dirigida a las pymes del sector publicitario se pudo llegar al siguiente interpretación en el análisis funcional de la gerencia financiera, se llegó a concluir que en la disponibilidad de personal capacitado tiene una presencia media – baja de procedimientos de gestión financiera.

Reflejando así unos indicadores financieros en su utilización una presencia media-baja de procedimientos de gestión financiera y en un diseño de plan financiero según lineamientos de estrategia tiene una presencia baja de procedimientos de gestión financiera en su elaboración y en los ajustes de adaptación para su ejecución.

4.1.3. EXISTENCIAS DE MECANISMOS DE CONTROL

4.1.3.1.FRECUENCIA DE EVALUACIÓN

4.1.3.1.1. ¿El logro de los objetivos se evalúa?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Al menos trimestralmente, para detectar las desviaciones a tiempo y lograr los objetivos en el menor tiempo posible.	2	2	4
b) Una vez al año, si es necesario.	10	1	10
c) Solo se evalúa si se presentan situaciones no previstas.	23	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,40

Tabla 28. Evaluación de logros en los objetivos
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

FRECUENCIA DE EVALUACIÓN	PROMEDIOS
4.1.3.1.1 ¿El logro de los objetivos se evalúa?	0,40
PROMEDIO TOTAL	0,40

Tabla 29. Frecuencia de evaluación de control por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

EXISTENCIA DE MECANISMOS DE CONTROL	
INDICADORES	VALORES PROMEDIOS
FRECUENCIA DE EVALUACIÓN	0,40
PROMEDIO	0,40

Tabla 30. Indicador de existencia de mecanismo de control
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

EXISTENCIAS DE MECANISMOS DE CONTROL

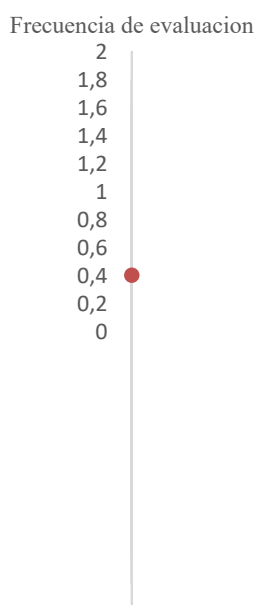


Figura 12. Existencias de mecanismos de control estratégico
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

Análisis e Interpretación

Al término de la encuesta dirigida a las pymes del sector publicitario se pudo llegar a la siguiente interpretación en la existencia de mecanismos de control estratégico que son realizados anual y trimestral teniendo una presencia baja de procedimientos de gestión financiera. En la frecuencia de evaluación.

La frecuencia de evaluación en las pymes es escasa como en un mínimo porcentaje las evaluaciones de logros de objetivos y una definición de indicadores de gestión

4.1.4. FASES DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA

4.1.4.1. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS Y METAS

4.1.4.1.1. ¿Dentro de la sección financiera se establecen objetivos y metas a alcanzar en las variables financieras de la empresa (inversiones, financiamiento), para períodos superiores a 1 año (largo plazo)?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Los objetivos y metas planificados en estas variables se corresponden con el diseño del plan estratégico.	4	2	8
b) La empresa no diseña plan estratégico, pero si plantea algunos objetivos a lograr para las variables financieras.	17	1	17
c) No se plantean objetivos específicos para las variables financieras de largo plazo.	14	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,71

Tabla 31. Metas para sus inversiones y financiamientos
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

FORMULACIÓN DE OBEJTIVOS Y METAS	PROMEDIOS
4.1.4.1.1 ¿Dentro de la sección financiera se establecen objetivos y metas a alcanzar en las variables financieras de la empresa (inversiones, financiamiento), para períodos superiores a 1 año (largo plazo)?	0,71
PROMEDIO TOTAL	0,71

Tabla 32. Formulación de objetivos y metas por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.4.2. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS

4.1.4.2.1. La estrategia financiera que se diseña para el largo plazo está orientada a:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Dirigir la toma de decisiones en inversiones a realizar y sus respectivas fuentes de financiamiento.	1	2	2
b) Apoyar solo la toma de decisiones en inversiones a realizar o para fijar los criterios para la selección adecuada de fuentes de financiamiento.	22	1	22
d) No se han diseñado claramente estrategias para inversiones o financiamiento.	12	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,69

Tabla 33. Estrategia financiera a largo plazo
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS	PROMEDIOS
4.1.4.2.1 La estrategia financiera que se diseña para el largo plazo está orientada a:	0,69
PROMEDIO TOTAL	0,69

Tabla 34. Definición de estrategias por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.5. DISEÑO DE POLÍTICAS

4.1.5.1. Además de la estrategia financiera, ¿se establecen políticas de largo plazo para la toma de decisiones (inversiones, financiamiento)?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se han diseñado políticas para la toma de decisiones, tanto para la selección de inversiones como para el uso de financiamiento de largo plazo.	1	2	2
b) Las políticas financieras que se diseñan se relacionan con el proceso de selección de inversiones rentables, y fuentes de financiamiento al mejor costo.	20	1	20
c) No se han planteado políticas de tipo financiero.	14	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,63

Tabla 35. Políticas a largo plazo en tomas de decisiones
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

DISEÑO DE POLÍTICAS	PROMEDIOS
4.1.5.1. Además de la estrategia financiera, ¿se establecen políticas de largo plazo para la toma de decisiones (inversiones, financiamiento)?	0,63
PROMEDIO TOTAL	0,63

Tabla 36. Definición de políticas por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.5.2. DEFINICIÓN DE MECANISMOS DE CONTROL

4.1.5.2.1. Con respecto a la medición de los resultados financieros:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se monitorean los indicadores planificados, al menos mensualmente.	4	2	8
b) Se revisan cada 6 meses o 12 meses los resultados de las inversiones.	20	1	20
c) No se miden expresamente los indicadores financieros.	11	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,80

Tabla 37. Medición de resultados financieros

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.5.2.2. Los resultados financieros:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se comparan frecuentemente con lo estipulado en el plan.	0	2	0
b) Se revisan a final de año para ver como se está cumpliendo el plan.	6	1	6
c) Se miden resultados anualmente, pero no se comparan con lo planificado o no se miden los resultados	29	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,17

Tabla 38. Resultados financieros

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.5.2.3. ¿Al momento de diseñar el plan financiero?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se definen los responsables del logro de las metas y del uso de los recursos asignados.	2	2	4
b) Se definen responsables para los resultados, pero no se asignan expresamente los recursos para ello.	13	1	13
c) No se definen responsables de las acciones del plan, ni se distribuyen los recursos respectivos.	20	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,49

Tabla 39. Diseño de plan financiero

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.5.2.4. En caso de desviaciones en el plan financiero:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se revisa el plan para determinar los responsables o el responsable de las fallas.	7	2	14
b) Se asume como responsabilidad de todo el equipo de trabajo.	0	1	0
c) No se identifican los responsables o no se identifican las desviaciones del plan	28	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,40

Tabla 40. Desviaciones en el plan financiero

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

DEFINICIÓN DE MECANISMOS DE CONTROL	PROMEDIOS
4.1.5.2.1 Con respecto a la medición de los resultados financieros:	0,80
4.1.5.2.2 Los resultados financieros:	0,17
4.1.5.2.3 ¿Al momento de diseñar el plan financiero?:	0,49
4.1.5.2.4 En caso de desviaciones en el plan financiero:	0,40
PROMEDIO TOTAL	0,46

Tabla 41. Definición de mecanismos de control por promedios
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

FASES DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA	
INDICADORES	VALORES PROMEDIOS
FORMULACIÓN DE OBEJTIVOS Y METAS	0,71
DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS	0,69
DISEÑO DE POLÍTICAS	0,63
DEFINICIÓN DE MECANISMOS DE CONTROL	0,46
PROMEDIO	0,62

Tabla 42. Indicadores de fase de planificación financiera
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

FASES DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA

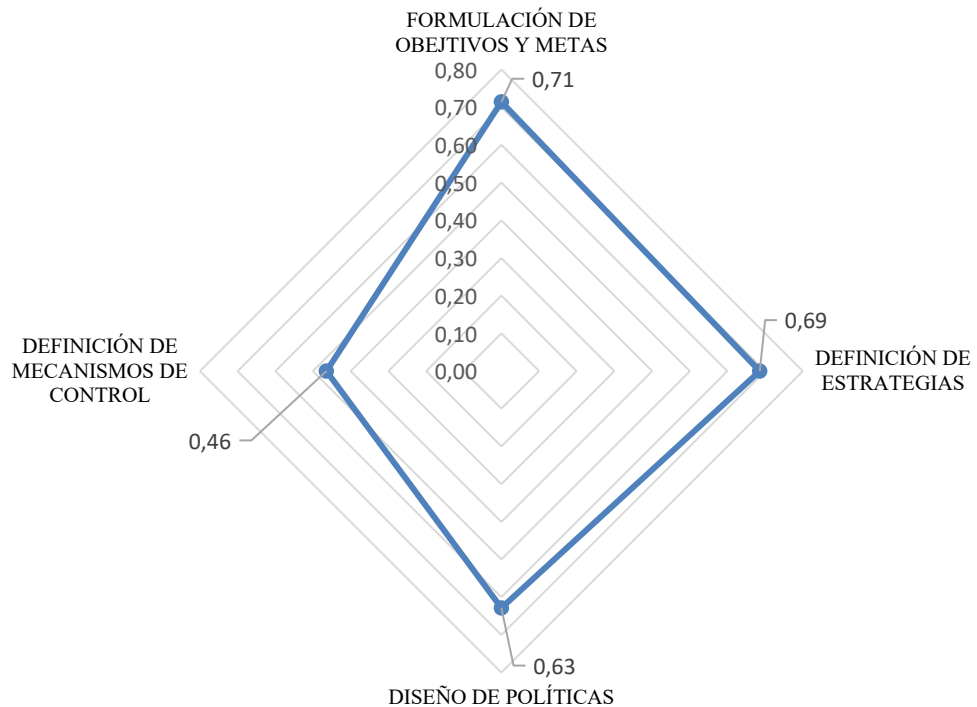


Figura 13. Fases de planificación financiera
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

Análisis e Interpretación

Luego de realizar la respectiva encuesta se pudo llegar al siguiente análisis que en las fases de planificación y control financiero para su formulación de objetivos y metas tiene una presencia baja de procedimientos de gestión financiera en saberlas definir claras y oportunamente siendo para su definición de estrategias una presencia media – baja de procedimientos de gestión financiera para tomar decisiones de inversión y financiamiento.

El diseño de políticas tiene una presencia baja de procedimientos de gestión financiera repercutiendo a corto o largo plazo en la actividad empresarial y en la definición de mecanismos de control existe una presencia baja de procedimientos de gestión financiera para su medición y comparación de los resultados.

4.1.6. PARÁMETROS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO

4.1.6.1. PARÁMETROS DE RENDIMIENTO Y RIESGO

4.1.6.1.1. Cuando la empresa planifica realizar inversiones a largo plazo, se procede de la siguiente manera:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se realiza un análisis detallado de diferentes alternativas de inversión comparando proyecciones de rentabilidad y riesgo.	0	2	0
b) Se evalúan diferentes alternativas de inversión comparando solamente sus proyecciones de rentabilidad o riesgo	17	1	17
c) Se decide llevarla a cabo basándose solo en la intuición del gerente o de los propietarios.	18	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,49

Tabla 43. Planificación de inversiones a largo plazo

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PARÁMETROS DE RENDIMIENTO Y RIESGO	PROMEDIOS
4.1.6.1.1. Cuando la empresa planifica realizar inversiones a largo plazo, se procede de la siguiente manera:	0,49
PROMEDIO TOTAL	0,49

Tabla 44. Parámetros de rendimiento y riesgo por promedios

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.6.2. PLANIFICACIÓN DE TIPO DE INVERSIÓN

4.1.6.2.1. Si la empresa requiere expandir su producción a través de nuevas inversiones, se tiene que:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se evalúa la adquisición de nueva planta y maquinaria o se analiza la posibilidad de establecer alianzas con otras empresas.	24	2	48
b) Se ha estudiado la viabilidad de expandir la empresa, pero no se ha concretado la inversión.	6	1	6
c) Se desconoce cuándo será necesario realizar nuevas inversiones para expansión.	5	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	1,54

Tabla 45. Expansión a través de nuevas inversiones

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.6.2.2. Con respecto a inversiones para la innovación de productos o procesos, se tiene que:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se planifica con anticipación este tipo de inversiones.	7	2	14
b) Se decide invertir en innovaciones dependiendo de las acciones de los competidores.	15	1	15
c) No se ha analizado la necesidad de invertir en innovación.	13	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,83

Tabla 46. Inversiones para la innovación

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.6.2.3. Ante la existencia de activos desgastados, obsoletos o no rentables, se toman las siguientes acciones.

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) La empresa ha establecido una política de desincorporación de activos cuando estos han completado su vida útil.	0	2	0
b) Se analiza el precio de mercado, para planificar su venta o desincorporación.	26	1	26
c) Se desconoce el estado de desgaste u obsolescencia de los equipos.	9	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,74

Tabla 47. Existencia de activos desgastados

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PLANIFICACIÓN DE TIPO DE INVERSIÓN	PROMEDIOS
4.1.6.2.1 Si la empresa requiere expandir su producción a través de nuevas inversiones, se tiene que:	1,54
4.1.6.2.2 Con respecto a inversiones para la innovación de productos o procesos, se tiene que:	0,83
4.1.6.2.3 Ante la existencia de activos desgastados, obsoletos o no rentables, se toman las siguientes acciones.	0,74
PROMEDIO TOTAL	1,04

Tabla 48. Planificación de tipo de inversión por promedios

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.7. COMPOSICIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

4.1.7.1. En cuanto a los porcentajes de pasivo (deuda) y patrimonio (capital propio) que utiliza la empresa para financiar sus inversiones o activos, se observa que:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se define con anticipación el porcentaje de deuda y aportes propios que financiarán los activos.	3	2	6
b) Los porcentajes de participación de deuda y patrimonio no se planifican previamente, ya que dependen del acceso al crédito bancario.	14	1	14
c) Los porcentajes de participación de deuda y patrimonio no se conocen con certeza, varían frecuentemente.	18	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,57

Tabla 49. Financiamiento de sus inversiones o activos
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.7.2. Sobre la composición de las fuentes de financiamiento, ocurre lo siguiente:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) El monto de los pasivos es mayor al monto del capital propio (patrimonio), o el monto del capital propio (patrimonio) es mayor al monto de los pasivos, o los montos de pasivo y patrimonio son similares	20	2	40
b) La proporción de pasivos y patrimonio es variable, por lo que no se	0	1	0

puede afirmar cuál de los dos tiene mayor cuantía.			
c) Se desconoce cuál de las fuentes de financiamiento tiene montos superiores.	15	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	1,14

Tabla 50. Composición de fuentes de financiamiento
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

COMPOSICIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	PROMEDIOS
4.1.7.1 En cuanto a los porcentajes de pasivo (deuda) y patrimonio (capital propio) que utiliza la empresa para financiar sus inversiones o activos, se observa que:	0,57
4.1.7.2 Sobre la composición de las fuentes de financiamiento, ocurre lo siguiente:	1,14
PROMEDIO TOTAL	0,86

Tabla 51. Composición de la estructura financiera por promedios
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.8. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS

4.1.8.1. Al momento de solicitar un crédito en alguna institución financiera (pública o privada), ¿se analiza el impacto del costo de los intereses sobre las variables financieras de la empresa?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se negocia el nivel de la tasa de interés con los funcionarios de la institución financiera, antes de solicitar el crédito.	2	2	4
b) Antes de solicitar el crédito se conoce el nivel de tasa de interés ofrecida por la institución financiera, y se acepta esta tasa sin negociación.	19	1	19

c) Sólo se conoce el costo de los intereses después de que se ha contratado el crédito.	14	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,66

Tabla 52. Impacto de costos financieros

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.8.2. Con respecto al rendimiento esperado por los propietarios de la empresa:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se planifica el nivel de rentabilidad que debe recibir el propietario, como compensación al nivel de riesgo asumido en el negocio o comparando con el rendimiento que otorgan empresas similares en el sector.	5	2	10
b) El propietario es quién establece el rendimiento que espera recibir de la empresa.	20	1	20
c) No se ha definido un nivel de rendimiento planificado, solo se conoce al final de cada período al determinar las utilidades contables.	10	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,86

Tabla 53. Rendimiento esperado por propietarios

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.8.3. Al analizar los costos de las fuentes de financiamiento de la empresa, se considera lo siguiente:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) El costo de recursos de patrimonio y los intereses a instituciones financieras.	1	2	2
b) Solo el costo de los recursos provenientes del patrimonio o capital propio (rendimiento esperado), o solo el costo por intereses cancelados a instituciones financieras.	21	1	21
c) No se analizan los costos de las fuentes de financiamiento.	13	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,66

Tabla 54. Análisis de costos de fuentes de financiamiento
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.8.4. Al comparar los costos de la deuda y del capital propio (rendimiento esperado), se observa que:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) El costo del capital propio es mayor al costo de la deuda.	3	2	6
b) El costo de la deuda es mayor al costo del capital propio o ambos costos son similares.	17	1	17
c) No se ha comparado el costo de estos recursos.	15	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,66

Tabla 55. Comparación del costo y del capital
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.8.5. Para el financiamiento de la mayoría de las operaciones a largo plazo, suele planificarse lo siguiente:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Acudir a solicitudes de crédito en instituciones privadas (líneas de crédito, hipotecas, arrendamiento financiero), o solicitar nuevos aportes de los socios, o utilizar las utilidades retenidas de períodos anteriores.	16	2	32
b) Acudir a solicitudes de crédito en organismos gubernamentales o tramitar financiamiento en moneda extranjera	0	1	0
f) Utilizar la fuente de financiamiento que presente el acceso más fácil y menor costo, sin importar si es deuda o capital propio, o no se planifica anticipadamente el tipo de financiamiento a utilizar.	19	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,91

Tabla 56. Financiamiento a largo plazo para las operaciones
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS	PROMEDIOS
4.1.8.1 Al momento de solicitar un crédito en alguna institución financiera (pública o privada), ¿se analiza el impacto del costo de los intereses sobre las variables financieras de la empresa?	0,66

4.1.8.2 Con respecto al rendimiento esperado por los propietarios de la empresa:	0,86
4.1.8.3 Al analizar los costos de las fuentes de financiamiento de la empresa, se considera lo siguiente:	0,66
4.1.8.4 Al comparar los costos de la deuda y del capital propio (rendimiento esperado), se observa que:	0,66
4.1.8.5 Para el financiamiento de la mayoría de las operaciones a largo plazo, suele planificarse lo siguiente:	0,91
PROMEDIO TOTAL	0,75

Tabla 57. Alternativas de financiamiento planificadas por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PARÁMETROS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO	
INDICADORES	VALORES PROMEDIOS
PARÁMETROS DE RENDIMIENTO Y RIESGO	0,49
PLANIFICACIÓN DE TIPO DE INVERSIÓN	1,04
COMPOSICIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	0,86
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS	0,75
PROMEDIO	0,78

Tabla 58. Indicador por parámetros financieros para la toma de decisiones de largo plazo
Fuente: encuesta dirigida al personal administrativo
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PARÁMETROS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO

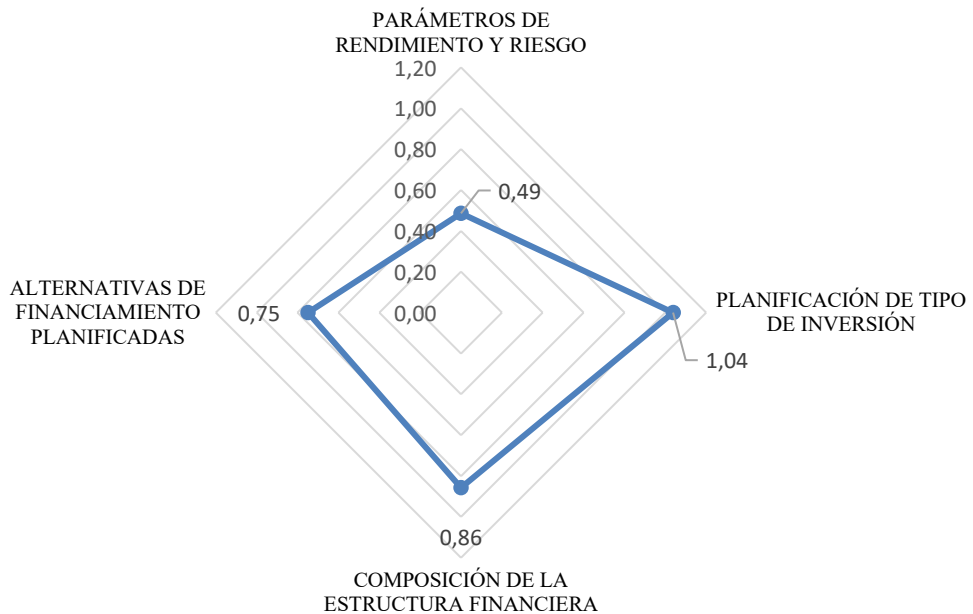


Figura 14. Parámetros financieros para la toma de decisiones a largo plazo

Fuente: Encuesta dirigida a personal administrativo de las empresas

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2019)

Análisis e Interpretación

Al término de la encuesta dirigida a las pymes del sector publicitario se llegó al siguiente análisis, en los parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo ,uno de sus parámetros de rendimiento y riesgo en el análisis de inversión tiene una presencia baja de procedimientos de gestión financiera en el análisis de los mismos además en la planificación de tipo de inversión igualmente tiene una presencia baja de procedimientos de gestión financiera en saber cómo repercuten sus inversiones de expansión, reemplazo, innovación y financieras.

En su composición de la estructura financiera tiene una presencia media – baja de procedimientos de gestión financiera sobre la composición de fuentes de financiamiento y la relación deuda patrimonio por otra parte en las alternativas de financiamiento planificadas tiene una presencia media – baja de procedimientos de gestión financiera en el análisis de sus costos financieros y sus tipos de financiamiento de largo plazo.

4.1.9. PARÁMETROS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO

4.1.9.1. SALDOS DISPONIBLES DE TESORERÍA

4.1.9.1.1. En cuanto a la estimación de los saldos de efectivo, se acostumbra a seguir el siguiente proceso:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Realizar presupuestos de efectivo, para determinar con anticipación posibles excedentes o deficiencias, y así planificar las acciones respectivas.	2	2	4
b) No se elaboran presupuestos, se decide en el momento cómo financiar las deficiencias de efectivo para no caer en retrasos en los pagos.	19	1	19
c) En caso de deficiencias de efectivo, se retrasan los pagos pendientes.	14	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,66

Tabla 59. Proceso en la estimación de saldos de efectivo
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.1.2. Cuando el presupuesto de efectivo prevé un excedente de fondos, se planifica lo siguiente:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Mantener los excedentes en depósitos de cuenta corriente o adelantar pagos de pasivos, o realizar colocaciones financieras de corto plazo	18	2	36

b) Se decide el uso del dinero cuando se recibe el excedente, sin planificación previa.	3	1	3
c) No se han estimado presupuestos de efectivo.	14	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	1,11

Tabla 60. Planificación en excedente de fondos

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.1.3. Cuando el presupuesto de efectivo prevé una deficiencia de fondos, se planifica lo siguiente:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Negociar plazos de espera con los acreedores o negociar con los clientes descuentos por pronto pago o ofrecer descuentos para ventas de contado.	19	2	38
b) Se deciden las acciones a seguir en el momento de la deficiencia, sin planificación previa.	6	1	6
c) No se han estimado presupuestos de efectivo.	10	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	1,26

Tabla 61. Planificación en deficiencia de fondos

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

SALDOS DISPONIBLES DE TESORERÍA	PROMEDIOS
4.1.9.1.1 En cuanto a la estimación de los saldos de efectivo, se acostumbra a seguir el siguiente proceso:	0,66
4.1.9.1.2 Cuando el presupuesto de efectivo prevé un excedente de fondos, se planifica lo siguiente:	1,11

4.1.9.1.3 Cuando el presupuesto de efectivo prevé una deficiencia de fondos, se planifica lo siguiente:	1,26
PROMEDIO TOTAL	1,01

Tabla 62. Saldos disponibles de tesorería por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.2. CRÉDITOS Y COBRANZAS A CLIENTES

4.1.9.2.1. ¿Se establecen políticas para otorgar crédito a los clientes?

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se definen con anticipación las políticas de crédito para todos los clientes.	8	2	16
b) Sólo se dan créditos a los clientes más confiables, según experiencias anteriores, o no se realizan ventas a crédito.	12	1	12
c) El gerente decide con su criterio personal cuáles clientes pueden disfrutar de crédito en la empresa.	15	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,80

Tabla 63. Se establecen políticas de crédito a clientes
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

CRÉDITO Y COBRANZAS A CLIENTES	PROMEDIOS
4.1.9.2.1 ¿Se establecen políticas para otorgar crédito a los clientes?	0,80
PROMEDIO TOTAL	0,80

Tabla 64. Crédito y cobranzas a clientes por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.3. MANEJO DE INVENTARIOS

4.1.9.3.1. Con respecto a los inventarios:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se planifican los niveles de inventario según las necesidades de producción de la empresa.	7	2	14
b) Cuando queda poco de algún material o producto se decide la compra.	13	1	13
c) Se compran los productos necesarios, una vez que se ha agotado su disponibilidad.	15	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,77

Tabla 65. Inventarios

Fuente: encuesta dirigida al personal administrativo

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

MANEJO DE INVENTARIOS	PROMEDIOS
4.1.9.3.1 Con respecto a los inventarios:	0,77
PROMEDIO TOTAL	0,77

Tabla 66. Manejo de inventarios por promedio

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.4.ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS

4.1.9.4.1. Con respecto a los fondos que se acumulan para pagar obligaciones periódicas (como sueldos, seguridad social, impuestos, servicios públicos) ¿se ha planificado su uso para financiar la empresa en el corto plazo?:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Si se planifica su uso de corto plazo, asegurando que los fondos estén disponibles en el momento en el que deben hacerse los pagos.	7	2	14
b) Si se planifica su uso de corto plazo, pero algunas veces esto ocasiona retrasos en su pago, o no se planifica su uso explícitamente, pero son fondos que pueden estar disponibles para solventar situaciones de deficiencias de efectivo.	28	1	28
c) No, se acumulan en la cuenta bancaria para cumplir puntualmente con su cancelación.	0	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	1,20

Tabla 67. Financiamiento a corto plazo

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.4.2. Con respecto al crédito de proveedores:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se negocian los plazos y descuentos con anticipación, considerando la dinámica de la producción y ventas de la empresa.	16	2	32

b) Se acepta el plazo y descuento ofrecido por el proveedor, sin negociar estas condiciones.	4	1	4
c) Se reciben los pedidos y el crédito, aún antes de establecer las condiciones de pago al proveedor.	15	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	1,03

Tabla 68. Crédito a proveedores

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.4.3. Se planifica el uso fuentes externas para financiar las actividades de la empresa en el corto plazo:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Si, se tiene acceso planificado a instrumentos como pagarés, línea de crédito con algún banco, prestamos bancarios, entre otros.	0	2	0
b) No se planifica con anticipación, pero está disponible el financiamiento formal en caso de ser necesario.	20	1	20
c) No se utilizan fuentes de financiamiento de este tipo, sino que se obtienen fondos de amigos, familiares o prestamistas informales.	15	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,57

Tabla 69. Fuentes externas para financiamiento de actividades

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

4.1.9.4.4. Adicionalmente a lo anterior, para financiar las operaciones de corto plazo:

OPCIÓN DE RESPUESTA	FRECUENCIA OBSERVADA	VALORACIÓN	VALORACIÓN TOTAL
a) Se planifica recibir aportes adicionales de los propietarios.	8	2	16

b) Se prevé recibir financiamiento del sector público, o Se espera tramitar algún financiamiento en moneda extranjera, o en caso de ser necesario, se solicitará alguno de los financiamientos anteriores	16	1	16
c) No se ha previsto el uso de este tipo de recursos.	11	0	0
TOTAL	35	PROMEDIO	0,91

Tabla 70. Financiamiento de operaciones a corto plazo
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS	PROMEDIOS
4.1.9.4.1 Con respecto a los fondos que se acumulan para pagar obligaciones periódicas (como sueldos, seguridad social, impuestos, servicios públicos) ¿se ha planificado su uso para financiar la empresa en el corto plazo?:	1,20
4.1.9.4.2 Con respecto al crédito de proveedores:	1,03
4.1.9.4.3 Se planifica el uso fuentes externas para financiar las actividades de la empresa en el corto plazo:	0,57
4.1.9.4.4 Adicionalmente a lo anterior, para financiar las operaciones de corto plazo:	0,91
PROMEDIO TOTAL	0,93

Tabla 71. Alternativas de financiamiento planificadas por promedio
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PARÁMETROS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES DE CORTO PLAZO	
INDICADORES	VALORES PROMEDIOS
SALDOS DISPONIBLES DE TESORERÍA	1,01
CRÉDITO Y COBRANZAS A CLIENTES	0,80
MANEJO DE INVENTARIOS	0,77

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS	0,93
PROMEDIO	0,88

Tabla 72. Indicadores por parámetro financiero para la toma de decisiones a corto plazo
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

PARÁMETROS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES DE CORTO PLAZO

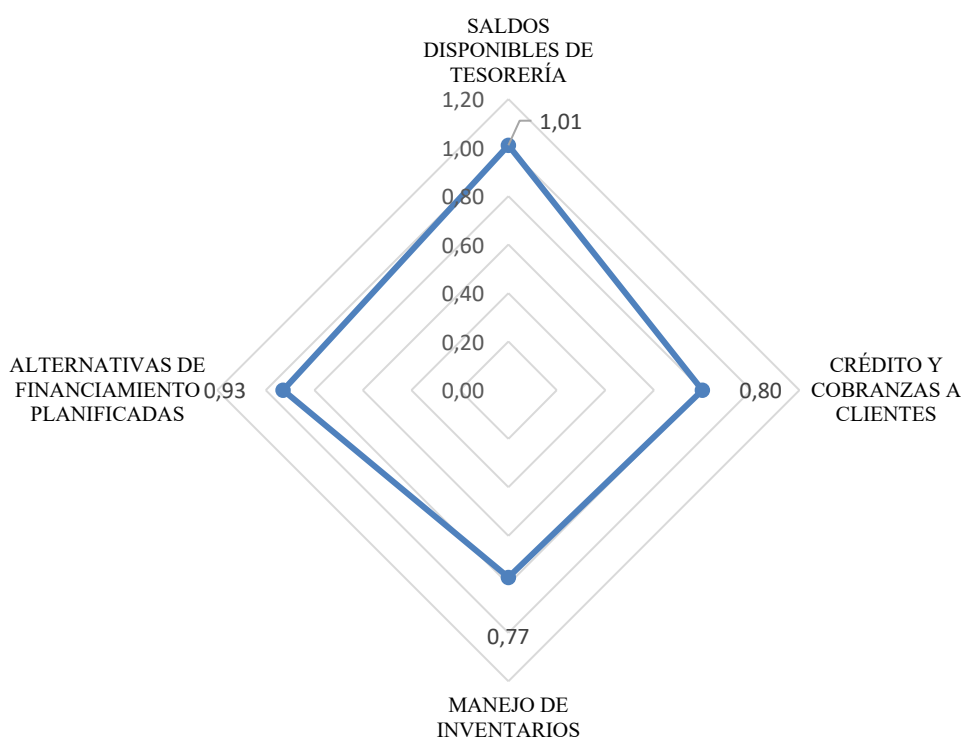


Figura 15. Parámetros financieros para la toma de decisiones de corto plazo
Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2019)

Análisis e interpretación

Luego de realizar la respectiva encuesta se pudo llegar al siguiente análisis En los parámetros financieros para la toma de decisiones de corto plazo, los saldos disponibles en tesorería tienen una presencia media de procedimientos de gestión financiera que interviene en la elaboración de presupuestos y en manejar acciones ante un déficit/superávit.

Adicionalmente en el crédito y cobranzas a clientes tiene una presencia baja de procedimientos de gestión financiera por no tener una definición de políticas de crédito además en el manejo de inventarios tienen una presencia media de procedimientos de gestión financiera igualmente por no tener definido unas políticas en el inventario y por último en las alternativas de financiamiento planificadas tiene una presencia media de procedimientos de gestión financiera representando una disminución en el tipo de uso de financiamiento utilizado.

Gestión financiera en Pymes del sector publicitario

Componentes de gestion financiera

COMPONENTES DE GESTION FINANCIERA	VALOR PROMEDIO
FORMULACIÓN DE OBEJTIVOS Y METAS	0,71
DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS	0,69
DISEÑO DE POLÍTICAS	0,63
DEFINICIÓN DE MECANISMOS DE CONTROL	0,46
PARÁMETROS DE RENDIMIENTO Y RIESGO	0,49
PLANIFICACIÓN DE TIPO DE INVERSIÓN	1,04
COMPOSICIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	0,86
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS	0,75
SALDOS DISPONIBLES DE TESORERÍA	1,01
CRÉDITO Y COBRANZAS A CLIENTES	0,80
MANEJO DE INVENTARIOS	0,77
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PLANIFICADAS	0,93
VALOR PROMEDIO COMPONENTES	0,76

Tabla 73. Componentes de gestion financiera

Fuente: Encuesta dirigida al personal administrativo - financiero

Elaborador por: Diego Gustavo Toapanta (2018)

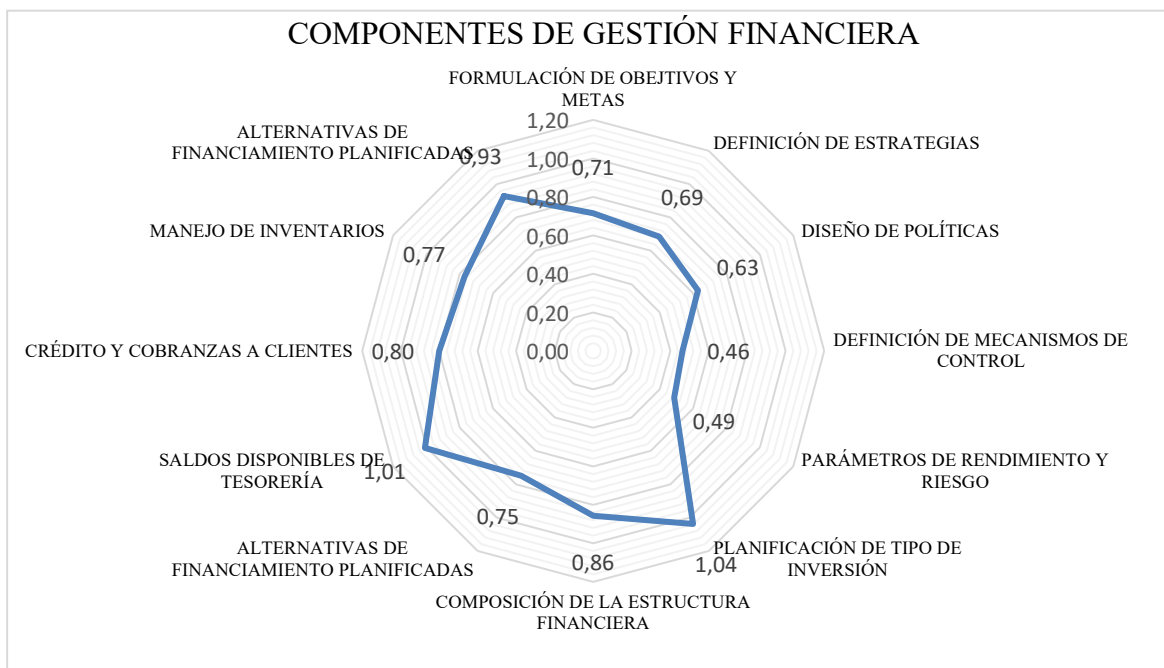


Figura 16. Gestión financiera del sector publicitario
Fuente: Encuesta dirigida a personal administrativo de las empresas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2019)

Análisis e Interpretación

Al término de la encuesta y tabulación por componentes dirigida a las pymes del sector publicitario podemos concluir que la gestión financiera refleja los siguientes resultados, la formulación de objetivos y metas, la definición de estrategias que están conformada por la inversión y financiamiento y el diseño de políticas a corto y largo plazo existe una presencia media-baja de procedimientos de gestión financiera y en la definición de mecanismos de control que representa la comparación de resultados existe una presencia baja de procedimientos de gestion financiera, las anteriormente mencionadas representan las fases de planificación financiera.

Además, en los parámetros de rendimiento y riesgo que representan el análisis y rentabilidad de las empresas existe una presencia baja de procedimientos de gestion financiera, en la planificación de tipo de inversión conformada por la expansión, reemplazo, innovación y financiación existe una presencia media de procedimientos de gestion financiera, por otro lado en la composición de la estructura financiera compuesta por el pasivo y patrimonio que utiliza la empresa para financiar sus inversiones o activos existe una presencia baja de procedimientos de gestion financiera y en las alternativas de financiamiento aplicadas que está conformada por el análisis

del impacto costo de interés, costo de fuentes de financiamiento de la empresa y la comparación de costos deuda y capital propio (rendimiento esperado) existe una presencia media-baja de procedimientos de gestión financiera, las anteriormente expuestas representan la gestión financiera de largo plazo.

Y por último los saldos disponibles de tesorería que esta compuesta por saldos de efectivo, excedentes y deficiencia de fondos existe una presencia media de procedimientos de gestión financiera, en crédito y cobranzas con referencia a sus políticas y en el manejo de inventarios comprendida por los niveles según su necesidad de producción existe una presencia media-baja de procedimientos de gestión financiera, y finalmente en las alternativas de financiamiento planificadas conformada por financiamiento de la empresa a corto plazo, crédito a proveedores, uso de financiamiento de fuentes externas y financiamiento de operaciones a corto plazo existe una presencia media de procedimientos de gestión financiera, las que se terminaron de mencionar representan la gestión financiera de corto plazo.

4.1.9.5. Análisis de datos operativos del sector publicitario

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), que tiene dentro de sus actividades el C18 Impresión y reproducción de grabaciones, siendo para nuestro estudio el C181104 (Actividades de impresión de póster, gigantografías, catálogos de publicidad, prospectos y otros impresos publicitarios, calendarios, formularios comerciales, directorios y otros materiales impresos de uso comercial, papel de correspondencia álbumes, agendas personales, diarios, tarjetas de invitación, de visita, de presentación y otros materiales impresos mediante impresión por Offset, foto grabación, impresión flexográfica e impresión en otros tipos de prensa, máquinas autocopistas, impresoras estampadoras, etcétera, incluida la impresión rápida.), datos obtenidos en la página del Instituto Nacional de estadísticas y Censos.

Basándonos en las citas de los autores que se encuentra en el marco teórico sobre los componentes del ciclo de efectivo, podemos aplicar las siguientes fórmulas, como se muestra a continuación; y que nos servirá para obtener los datos de la tabla N.74 que se muestra a continuación,

Plazo promedio de cobro

$$PPC = \frac{(\text{Cuentas por cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$$

Nos permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.

Plazo promedio de pago

$$PPP = \frac{\text{Cuentas por pagar} * 365}{\text{Compras}}$$

Nos indica el número de días que la empresa tarda en cubrir su obligaciones con proveedores mientras sea mayor el número, mejor para la empresa; pero teniendo en cuenta su imagen crediticia

Plazo promedio de inventarios

$$PPI = \frac{\text{Inventario} * 365}{\text{Costo de Ventas}}$$

Nos indica el número de días que los inventarios de la empresa tarde en convertirse en ventas

Cabe indicar que los datos referentes a los plazos promedios de cobros, pagos e inventarios que constan en la tabla N.74 fueron obtenidos mediante la encuesta aplicada.

Rotación del efectivo

$$RE = \frac{365}{\text{Ciclo de conversión del efectivo}}$$

Donde

Ciclo de conversión del efectivo = ciclo de inventarios + ciclo de cobros – ciclo de pago

Nos indica el número de días entre el desembolso de caja para pagar y el ingreso a caja procedente del cobro de la cuenta por cobrar, durante este periodo el dinero de la empresa está comprometido.

Efectivo mínimo de operación

$$EMO = \frac{\text{Desembolsos Anuales Totales}}{\text{Rotación del efectivo}}$$

Nos indica el efectivo mínimo que la empresa requiere para realizar sus operaciones

Componentes del Ciclo de Efectivo y determinación del Efectivo Mínimo Requerido

No. De Empresa	DESEM. OPERATIVOS	PLAZO PROM. CLIENTES	PLAZO PROM. PROVEED.	PLAZO PROM. INVENT.	CICLO DE CAJA	ROTACIÓN DE EFECTIVO	EFFECTIVO MÍNIMO DE OPERACIÓN
1	510000	30	15	3	18	20,00	25500
2	105000	35	30	2	7	51,43	2042
3	55000	30	30	2	2	180,00	306
4	38000	35	15	3	23	15,65	2428
5	73000	25	27	3	1	360,00	203
6	65000	30	15	2	17	21,18	3069
7	70000	30	28	3	5	72,00	972
8	20000	25	15	3	13	27,69	722
9	45000	30	30	3	3	120,00	375
10	15000	30	30	3	3	120,00	125
11	43000	30	30	5	5	72,00	597
12	33100	35	30	10	15	24,00	1379
13	35400	30	30	15	15	24,00	1475
14	30000	35	30	30	35	10,29	2917
15	40000	25	15	15	25	14,40	2778
16	43000	30	15	15	30	12,00	3583
17	45000	25	15	15	25	14,40	3125
18	32000	30	15	15	30	12,00	2667
19	11500	30	30	7	7	51,43	224
20	27000	22,5	30	15	7,5	48,00	563
21	25000	35	30	3	8	45,00	556
22	18000	30	30	15	15	24,00	750
23	24000	30	15	5	20	18,00	1333
24	16000	37,5	15	5	27,5	13,09	1222
25	10000	35	15	5	25	14,40	694
26	14000	37,5	30	5	12,5	28,80	486
27	8400	30	30	7	7	51,43	163
28	16000	22,5	15	15	22,5	16,00	1000
29	13000	22,5	30	30	22,5	16,00	813
30	12000	30	15	15	30	12,00	1000
31	7500	22,5	30	15	7,5	48,00	156
32	13000	30	15	15	30	12,00	1083
33	5200	30	28	2	4	90,00	58
34	5000	30	15	5	20	18,00	278
35	4900	30	30	5	5	72,00	68

Tabla 74. Componentes del ciclo de efectivo

Fuente: Datos tabulados en el SPSS

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2019)

En la siguiente tabla analizamos los datos mediante una estadística descriptiva, para poder establecer el comportamiento principal del ciclo de efectivo de las empresas del sector de publicidad del cantón Ambato.

Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación. típica.
Cuál es el plazo promedio de cobros	35	23	38	29,86	4,154
Cuál es el plazo promedio de pagos	35	15	30	23,37	7,385
Cuál es el plazo promedio de inventarios	35	2	30	9,03	7,442
Cuál es el ciclo de caja	35	1	35	15,51	10,036
Efectivo Mínimo de Operación	35	57,78	25500,00	1848,8373	4240,65298
Promedio de ingresos anuales	35	7000,00	904000,00	68085,7143	149623,52190
Promedio de desembolsos anuales	35	4900,00	510000,00	43657,1429	84272,80032
N válido (según lista)	35				

Tabla 75. Análisis estadístico de los objetivos específicos

Fuente: SPSS

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2019)

Análisis e interpretación

Al terminar la tabulación de los datos recopilados de las encuestas a las diferentes empresas podemos detallar cuanto es nuestro plazos promedios de cobros, pagos e inventario y podemos manifestar que existe un media considerablemente alta de cerca de 30 días lo que nos estaría reflejando cuanto se demora en recuperar el dinero invertido en operaciones de la empresa ,además en su promedio medio de pagos esta por los 23 días lo que nos estaría reflejando que existe poca liquidez debido a que más se demora en cobrar que en pagar el valor de los inventarios.

A lo que nos refleja una evaluación inmediata de las políticas de compras y ventas a crédito, de lo contrario se requerirá de un capital de trabajo para financiar los 16 días de operación, ya que las cuentas por pagar financian 25 días del ciclo operacional

4.2. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Factor de correlación de Spearman

Es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos. Éste coeficiente es muy útil cuando el número de pares de sujetos (n) que se desea asociar es pequeño (menor de 30). Aparte de permitir conocer el grado de asociación entre ambas variables, con Rho de Spearman es posible determinar la dependencia o independencia de dos variables aleatorias (Sandoval E. &, 1999)

La fórmula de este coeficiente es: Siendo: n = la cantidad de sujetos que se clasifican x_i = el rango de sujetos i con respecto a una variable y_i = el rango de sujetos i con respecto a una segunda variable $d_i = x_i - y_i$ Es decir que d_i , es la diferencia entre los rangos de X e Y (Anderson et al., 1999). El coeficiente de correlación de rangos de Spearman puede puntuar desde -1.0 hasta +1.0, y se interpreta así: los valores cercanos a +1.0, indican que existe una fuerte asociación entre las clasificaciones, o sea que a medida que aumenta un rango el otro también aumenta; los valores cercanos a -1.0 señalan que hay una fuerte asociación negativa entre las clasificaciones, es decir que, al aumentar un rango, el otro decrece. Cuando el valor es 0.0, no hay correlación (MONDRAGO, 2014).

Correlaciones

		Cuál es el plazo promedio de cobros	Cuál es el plazo promedio de pagos	Cuál es el plazo promedio de inventarios	Cuál es el ciclo de caja	Efectivo Mínimo de Operación	Promedio de ingresos anuales	Promedio de desembolsos anuales	
Rho de Spearman ⇒	Cuál es el plazo promedio de cobros	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000 .	,098 ,574	-,315 ,066	,121 ,488	,138 ,430	,049 ,780	,019 ,913
	Cuál es el plazo promedio de pagos	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	,098 ,574	1,000 .	,000 1,000	-,621** ,000	-,504** ,002	-,014 ,934	-,087 ,619
	Cuál es el plazo promedio de inventarios	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	-,315 ,066	,000 1,000	1,000 .	,608** ,000	,270 ,116	-,452** ,006	-,295 ,086
	Cuál es el ciclo de caja	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	,121 ,488	-,621** ,000	,608** ,000	1,000 .	,716** ,000	-,239 ,166	-,090 ,608
	Efectivo Mínimo de Operación	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	,138 ,430	-,504** ,002	,270 ,116	,716** ,000	,000 .	,390* ,021	,571** ,000
	Promedio de ingresos anuales	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	,049 ,780	-,014 ,934	-,452** ,006	-,239 ,166	,390* ,021	1,000 .	,882** ,000
	Promedio de desembolsos anuales	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	,019 ,913	-,087 ,619	-,295 ,086	-,090 ,608	,571** ,000	,882** ,000	1,000 .

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).
 * La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).
 c. N según lista = 35

Tabla 76. Correlación de Rho Spearman
 Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta (2019)

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el respectivo análisis sobre la información de las variables de estudio el ciclo de efectivo y las necesidades operativas de fondos; además de su verificación de la hipótesis planteada, se pueden establecer las siguientes conclusiones:

- Se identificó que en las pequeñas y medianas empresas no se ha realizado seguimiento a los objetivos, ni las metas no han sido cumplidas por sus empleados, esto ha provocado que no se logre un desarrollo adecuado en cada una de sus actividades y provocando que las empresas sean ineficientes; por lo que ha perdido grandes oportunidades de negocios, por lo cual no aprovecha al máximo las capacidades y genera constantes contratiempos en su gestión financiera, esto debido a que el personal especializado en el área específica existe una presencia media en los procedimientos de los mismos con 0.97 de promedio.
- Además podemos mencionar en el análisis de sus indicadores existe un promedio de 0.71 dando una presencia media baja en los procedimientos de gestión financiera, y estos se describen a continuación en la relación entre sus activos, pasivos y patrimonio existe un 0.57 de promedio que representa una presencia media baja; y podemos añadir que en el momento de examinar la relación entre costos, gastos y ventas hay un promedio de 0.86 dando una presencia media en los procedimientos de los mismos.
- En el diseño de un plan financiero según lineamientos de estrategia hay un promedio del 0.46 de presencia baja en los procedimientos de gestión estratégica, dado por la representación de dentro de un plan estratégico, se realizan planes financieros con un 0.57 de promedio que tiene una presencia media baja en los procedimientos de recuperación de cartera y en la evaluación del departamento financiero para ejecutar acciones oportunas existe un

promedio de 0.34 que representa una presencia baja en los procedimientos de los mismos.

- Dentro de la parte financiera podemos concluir que se establecen metas y objetivos para alcanzar en las variables financieras (inversión y financiamiento) para periodos superiores a un año existe un promedio de 0.71 que refleja una presencia media baja en los procedimientos de gestión financiera.
- Para las estrategias financieras que se diseñan para largo plazo tienen un promedio de 0.69 dando una presencia media baja en los procedimientos de gestión financiera, debido a la incertidumbre en criterios de financiamiento y al no tener claramente especificado sus estrategias en inversiones.
- En el diseño de las políticas existe un promedio de 0.63 dando una presencia media baja en los procedimientos de gestión financiera, por no tener claro sus políticas financieras en un proceso de selección de inversiones rentables y financiamiento al mejor costo.
- Para la definición de los mecanismos de control existe un promedio del 0.46 dando una presencia baja en los procedimientos de gestión financiera, reflejándolos por una revisión anualmente de los resultados financieros, pero no se comparan con lo planificado o no se miden con los resultados dando un promedio del 0.17 y 0.49 con una presencia baja en el momento de diseñar un plan financiero no se defienden responsables para dicha acción.

La escala de medición de los procedimientos de gestión financiera esta representada 2 puntos alta presencia, 1 punto baja presencia y 0 puntos baja presencia.

- La escasa planificación a corto plazo incide en poder contar recursos necesarios para poder desarrollar la actividad comercial con normalidad y así poder cumplir con los pagos respectivos, dando así que en relación de los años 2017-

2018 existente un 15% de incremento en las cuentas por cobrar en relación al primer año en comparación.

- La producción y comercialización de los productos terminados a los clientes hay un tiempo muy extenso en poder recuperar la inversión realizada en la producción de dicho bien, existiendo estacionalidad en los plazo de cobro y generando iliquidez, así podemos comparar entre los años 2017-2018 existe un incremento de inventario en el 12% en relación al año anterior de estudio.
- En las cuentas por cobrar existe una variación notable del 55% entre los años 2017-2018, dado así por su periodo de cobro que existe en la empresa y que incide directamente la contratación pública, debido a que un contrato se cancela al finalizar el mismo sin existir anticipo para la ejecución y eso tendría gran influencia para reflejar dicho porcentaje, además de mejorar su políticas de cobro para que no exista sobre inversión y así incrementar las necesidades operativas de fondos que generalmente son cubiertas con financiamientos a corto plazo.

5.2 RECOMENDACIONES

- Incentivar a mejorar la cultura organizacional de las pequeñas y medianas empresas, que permita mejorar los niveles de rentabilidad, así ampliándose a nuevos segmentos de mercado.
- Crear un canal de comunicación en el que se sincronice la información de cartera y de todas las áreas en general relacionados a los procesos que efectúa, con el fin de ser evaluados y mejorados de ser el caso; generando un proceso de mejora continua.
- Promover el uso de indicadores financieros que midan la gestión de cartera y el impacto en la perspectiva financiera, con el fin de poder ser cuantificados y evaluados.
- Desarrollar análisis de factibilidad de los proyectos que se presenten previos a su implementación, así se verifica que el efecto el costo beneficio es favorable para pequeñas y medianas empresas.
- Optimización del equilibrio financiero y la solvencia a corto plazo y la obtención de liquidez aprovechando las garantías generadas por la propia actividad operativa
- La optimización en las cuentas por cobrar sería el eje fundamental para poder generar estabilidad comercial, con nuevas políticas y así poder menorar los días que transcurren para recuperar una unidad monetaria invertida en el ciclo operativo de la empresa (compra-fabricación-venta-cobro), y por lo tanto lo que destaca este parámetro es la importancia fundamental de controlar el número de días que precisa cada etapa.
- Incorporar un modelo de gestión financiera basada en la inversión en las Necesidades Operativas Fondos ,para priorizar la inversión a corto plazo, para priorizar la eficiencia del ciclo de explotación, para priorizar el gasto frente a la inversión amortizable, para priorizar liquidez y la rotación.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 DATOS INFORMATIVOS:

6.1.1 Tema:

Modelo de planificación financiera

6.1.2 Instituciones beneficiarias:

Empresas del sector publicitario

6.1.3 Ubicación:

Ambato - Tungurahua – Ecuador

6.1.4 Equipo técnico responsable:

El Investigador

6.1.5 Financiamiento:

El presente trabajo de investigación será autofinanciado en su totalidad.

6.2 ANTECEDENTES:

El eje fundamental de las empresas es minimizar la inversión en Necesidades Operativas Fondos ,para realizar el ciclo productivo con la menor inversión posible y conseguir el equilibrio financiero, en otras palabras se busca cubrir con los recursos negociados la totalidad de los recursos líquidos, logrando un máximo de rentabilidad con la mínima inversión en el menor lapso de tiempo posible.

Para (Martínez G. J., 2016) Un modelo de gestión financiera basado en la optimización de las NOF tiene por objetivo resolver el siguiente problema: conseguir generar, a partir de la gestión de las NOF, la liquidez necesaria que una empresa pueda necesitar para garantizar la continuidad inmediata de sus operaciones, desde una posición de equilibrio financiero y solvencia, y para continuar generando productividad y valor para el accionista y los inversores.

Por tanto, debemos tener en cuenta:

1. Obtención de liquidez
2. Optimización de la inversión en las NOF
3. Equilibrio financiero y solvencia
4. Generación de productividad y valor

6.3 JUSTIFICACIÓN

De toda la investigación realizada, y demostrado que el manejo de del dinero en las empresas de publicidad son un factor predominante en su desarrollo y crecimiento se determinó que la mejor solución, para la problemática planteada es el desarrollo de un modelo de planificación financiera para empresas de este nicho económico.

6.4 OBJETIVOS

6.4.1 Objetivo General

- Desarrollar el modelo de planificación financiera

6.4.2 Objetivos específicos

- Analizar la situación actual de la empresa.
- Diseñar el modelo de planificación financiera.

- Socializar el modelo de planificación financiera.
- Presentar el informe final a las empresas de publicidad.

6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

La propuesta planteada es factible ya que se cuenta con todos los recursos recurrentes a su desarrollo, para una óptima ejecución de la misma así como son: los recursos económicos, el talento humano, conocimiento, y recursos tecnológicos, a su vez se cuenta con interés del sector por el desarrollo de dicha solución a la problemática de investigación planteada.

6.6 FUNDAMENTACIÓN

Planificación financiera

En la revisión de la literatura sobre planificación financiera existe una coincidencia por parte de los autores en cuanto a la importancia de esta herramienta administrativa en el ciclo de gestión empresarial, teniendo en cuenta que tiene como objetivo minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, en los diferentes niveles de toma de decisiones y proyección estratégica. Con relación a lo anterior, Sánchez (2006) le confiere a la planificación financiera un profundo carácter estratégico “ entendido no sólo como un modelo de proyecciones financieras que arroja los Estados Financieros de resultados, balance y flujos de recursos con sus respectivos indicadores; sino también como un conjunto de actividades que se desarrollan principalmente en el nivel estratégico (tanto de negocio como funcional) y en menor grado, en el nivel operativo.

La planeación financiera se entenderá como las actividades que se deben realizar para asegurar la supervivencia de la empresa y garantizar a los propietarios que sus planes crearán valor en el futuro La supervivencia comprende la llamada planeación financiera de corto plazo (presupuestos), que se preocupa principalmente por analizar que la liquidez de la empresa le permita cumplir con sus compromisos y así mantenerse en un ambiente que es permanentemente adverso. En las empresas la lucha por la supervivencia es constante y la primera obligación de la gerencia debe ser enfocar las

decisiones del día a día en salvaguardar la existencia de la entidad. La creación de valor también ha sido llamada planeación financiera de largo plazo (planes financieros), y su interés principal es ayudar a seleccionar las estrategias que maximizan la riqueza de los propietarios. Aunque la creación de valor es un objetivo permanente de la dirección de empresas, el proceso de planeación financiera de largo plazo se realiza de manera ocasional, y con él se busca definir el rumbo de la empresa. En muchas ocasiones estas decisiones comprometen el futuro del negocio; por lo tanto, deben evaluarse con técnicas que permitan identificar cual será la mejor decisión desde el punto de vista financiero (Gonzales & Gutierrez, 2018)

6.7 MODELO OPERATIVO

Para el desarrollo del modelo operativo utilizaremos la información financiera de nuestra empresa B la cual se la selecciona ya que mantiene una variación de cuentas en los estados financieros no bruscos lo cual permitirá un mejor análisis.

Debido a la realidad del país el año 2019, fue un año conflictivo, lo cual genero una disminución en las ventas, para lo cual tomaremos la valoración obtenida en el año 2017 – 2018.

6.7.1. Análisis preliminar del sector

Estado de Resultados			
	2016	2017	2018
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
Ventas netas	\$ 433.901,10	\$ 535.857,79	\$ 530.086,81
Costo de ventas	\$ 281.527,63	\$ 421.227,16	\$ 400.038,03
Inventario inicial	\$ 12.678,90	\$ 8.534,45	\$ 9.580,50
+ Compras	\$ 277.383,18	\$ 422.273,21	\$ 390.457,53
- Inventario final	\$ 8.534,45	\$ 9.580,50	
Utilidad Bruta	\$ 152.373,47	\$ 114.630,63	\$ 130.048,78
EGRESOS			
Gasto Sueldos	\$ 31.886,09	\$ 49.122,09	\$ 56.024,51
Gasto Depreciaciones	\$ 19.023,48		
Otros gastos	\$ 18.838,57	\$ 20.854,59	\$ 31.553,77
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 69.748,14	\$ 69.976,68	\$ 87.578,28
Utilidad Operacional	\$ 82.625,33	\$ 44.653,95	\$ 42.470,50
EGRESOS NO OPERACIONALES			
Egresos			
Utilidad antes de participación trabajadores	\$ 82.625,33	\$ 44.653,95	\$ 42.470,50
15% participación a trabajadores	\$ 12.393,80	\$ 6.698,09	\$ 6.370,58
Impuesto a la renta	\$ 330,11	\$ -	\$ -
Utilidad Neta	\$ 69.901,42	\$ 37.955,86	\$ 36.099,92

Estado de Flujo	2017	2018
Utilidad neta	\$37.955,86	\$36.099,92
+ Depreciaciones	\$22.603,18	\$9.500,63
- Pago por compra de propiedad planta y equipo	\$ 13.315,26	\$ 9.276,82
+ Cobro por venta de propiedad planta y equipo		
- Variación de NOF	\$ (19.051,78)	\$ (10.355,33)
- Pago por compra de inversiones Largo plazo		
- Impuestos	330,11	0,00
Flujo de caja libre	\$65.965,45	\$46.679,06
- Pago amortización deuda corto y largo plazo		
+ Ingresos contratación deudas a corto plazo	\$ 6.698,09	\$6.370,58
- Pago por deudas a largo plazo		
Flujo de caja disponible para las acciones	\$59.267,36	\$40.308,48
- Pago por deudas a largo plazo		
+ Ingresos contratación deudas a corto plazo	\$ (6.698,09)	\$ (6.370,58)
Flujo de efectivo para la deuda	\$6.698,09	\$6.370,58
Capital Flujo de caja	\$65.965,45	\$46.679,06

	2016	2017	2018
Necesidades Operativas de Fondos	72.581,42	53529.34	43174.31

Tabla 77. Análisis Preliminar de las Necesidades operativas de Fondos
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

6.7.2. Análisis Horizontal y vertical

Balance General				
ACTIVO	dic-16	dic17	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 38.242,16	\$ 48.442,16	\$ 10.200,00	26,67%
Cuentas y documentos por cobrar/Clientes	\$ 102.528,44	\$ 89.839,34	\$ (12.689,10)	-12,38%
Inventario	\$ 8.534,00	\$ 9.580,50	\$ 1.046,50	12,26%
ACTIVO CORRIENTE	\$ 149.304,60	\$ 147.862,00	\$ (1.442,60)	-0,97%
ACTIVO NO CORRIENTES				
Propiedad planta y equipo	\$ 146.984,74	\$ 160.300,00	\$ 13.315,26	9,06%
Depreciación. Acumulada	\$ 38.238,61	\$ 22.603,18	\$ (15.635,43)	-40,89%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 108.746,13	\$ 137.696,82	\$ 28.950,69	26,62%
TOTAL ACTIVO	\$ 258.050,73	\$ 285.558,82	\$ 27.508,09	10,66%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Impuestos por pagar	\$ 1.018,96	\$ -	\$ (1.018,96)	-100,00%
Obligaciones Financieras	\$ 12.393,80	\$ -	\$ (12.393,80)	-100,00%
Otras Gastos	\$ 1.763,72	\$ 6.698,09	\$ 4.934,37	279,77%
Cuentas y documentos por pagar/Proveedores	\$ 35.698,34	\$ 45.890,20	\$ 10.191,86	28,55%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 50.874,82	\$ 52.588,29	\$ 1.713,47	3,37%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones financieras LP	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 50.874,82	\$ 52.588,29	\$ 1.713,47	3,37%
PATRIMONIO				
Capital	\$ 207.176,91	\$ 232.970,53	\$ 25.793,62	12,45%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 207.176,91	\$ 232.970,53	\$ 25.793,62	12,45%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 258.051,73	\$ 285.558,82	\$ 27.507,09	10,66%

Estado de resultados

INGRESOS	_dic-16	_dic-17	Variación Absoluta	Variación Relativa
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas netas	\$ 433.901,10	\$ 535.857,79	\$ 101.956,69	23,5%
Costo de ventas	\$ 281.527,63	\$ 421.227,16	\$ 139.699,53	49,6%
Inventario inicial	\$ 12.678,90	\$ 8.534,45	\$ (4.144,45)	-32,7%
+ Compras	\$ 277.383,18	\$ 422.273,21	\$ 144.890,03	52,2%
- Inventario final	\$ 8.534,45	\$ 9.580,50	\$ 1.046,05	12,3%
Utilidad Bruta	\$ 152.373,47	\$ 114.630,63	\$ (37.742,84)	-24,8%
EGRESOS				
Gasto Sueldos	\$ 31.886,09	\$ 49.122,09	\$ 17.236,00	54,1%
Gasto Depreciaciones	\$ 19.023,48		\$ (19.023,48)	-100,0%
Otros gastos	\$ 18.838,57	\$ 20.854,59	\$ 2.016,02	10,7%
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 69.748,14	\$ 69.976,68	\$ 228,54	0,3%
Utilidad Operacional	\$ 82.625,33	\$ 44.653,95	\$ (37.971,38)	-46,0%
EGRESOS NO OPERACIONALES				
Egresos				
Utilidad antes de participación trabajadores	\$ 82.625,33	\$ 44.653,95	\$ (37.971,38)	-46,0%
15% participación a trabajadores	\$ 12.393,80	\$ 6.698,09	\$ (5.695,71)	-46,0%
Impuesto a la renta	\$ 330,11		\$ (330,11)	-100,0%
Utilidad Neta	\$ 69.901,42	\$ 37.955,86	\$ (31.945,56)	-45,70%

Balance General

ACTIVO	dic-17	dic-18	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 48.442,16	\$ 48.211,00	\$ (231,16)	-0,48%
Cuentas y documentos por cobrar/Clientes	\$ 89.839,34	\$ 103.331,90	\$ 13.492,56	15,02%
Inventario	\$ 9.580,50	\$ 10.805,00	\$ 1.224,50	12,78%
ACTIVO CORRIENTE	\$ 147.862,00	\$ 162.347,90	\$ 14.485,90	9,80%
ACTIVO NO CORRIENTES				
Propiedad planta y equipo	\$ 160.300,00	\$ 169.576,82	\$ 9.276,82	5,79%
Depreciación. Acumulada	\$ 22.603,18	\$ 9.500,63	\$(13.102,55)	-57,97%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 137.696,82	\$ 160.076,19	\$ 22.379,37	16,25%
TOTAL ACTIVO	\$ 285.558,82	\$ 322.424,09	\$ 36.865,27	12,91%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Impuestos por pagar				
Obligaciones Financieras	\$ 6.698,09	\$ 6.370,58	\$ (327,51)	-4,89%
Otras Gastos				
Cuentas y documentos por pagar/Proveedores	\$ 45.890,20	\$ 70.962,59	\$ 25.072,39	54,64%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 52.588,29	\$ 77.333,17	\$ 24.744,88	47,05%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones financieras LP				
TOTAL PASIVO	\$ 52.588,29	\$ 77.333,17	\$ 24.744,88	47,05%
PATRIMONIO				
Capital	\$ 232.970,53	\$ 245.090,92	\$ 12.120,39	5,20%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 232.970,53	\$ 245.090,92	\$ 12.120,39	5,20%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 285.558,82	\$ 322.424,09	\$ 36.865,27	12,91%

Estado de resultados

INGRESOS	_dic17	_dic-18	Variación Absoluta	Variación Relativa
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas netas	\$ 535.857,79	\$ 530.086,81	\$ (5.770,98)	-1,08%
Costo de ventas	\$ 421.227,16	\$ 400.038,03	\$ (21.189,13)	-5,03%
Inventario inicial	\$ 8.534,45	\$ 9.580,50	\$ 1.046,05	12,26%
+ Compras	\$ 422.273,21	\$ 390.457,53	\$ (31.815,68)	-7,53%
- Inventario final	\$ 9.580,50	\$ -	\$ (9.580,50)	-100,00%
Utilidad Bruta	\$ 114.630,63	\$130.048,78	\$ 15.418,15	13,45%
EGRESOS				
Gasto Sueldos	\$ 49.122,09	\$ 56.024,51	\$ 6.902,42	14,05%
Gasto Depreciaciones				
Otros gastos	\$ 20.854,59	\$ 31.553,77	\$ 10.699,18	51,30%
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS				
	\$ 69.976,68	\$ 87.578,28	\$ 17.601,60	25,15%
Utilidad Operacional	\$ 44.653,95	\$ 42.470,50	\$ (2.183,45)	-4,89%
EGRESOS NO OPERACIONALES				
Egresos				
Utilidad antes de participación trabajadores	\$ 44.653,95	\$ 42.470,50	\$ (2.183,45)	-4,89%
15% participación a trabajadores	\$ 6.698,09	\$ 6.370,58	\$ (327,51)	-4,89%
Impuesto a la renta				
Utilidad Neta	\$ 37.955,86	\$ 36.099,92	\$ (1.855,94)	-4,89%

Tabla 78. Análisis Horizontal de la empresa B
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Balance General

ACTIVO	dic-16	%	dic17	%	dic-18	%
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 38.242,16	15%	\$ 48.442,16	17%	\$ 48.211,00	14,95%
Cuentas y documentos por cobrar/Clientes	\$102.528,44	40%	\$ 89.839,34	31%	\$103.331,90	32,05%
Inventario	\$ 8.534,00	3%	\$ 9.580,50	3%	\$ 10.805,00	3,35%
ACTIVO CORRIENTE	\$149.304,60	58%	\$147.862,00	52%	\$162.347,90	50,35%
ACTIVO NO CORRIENTES						
Propiedad planta y equipo	\$146.984,74	57%	\$160.300,00	56%	\$169.576,82	52,59%
Depreciación. Acumulada	\$ 38.238,61	15%	\$ 22.603,18	8%	\$ 9.500,63	2,95%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$108.746,13	42%	\$137.696,82	48%	\$160.076,19	49,65%
TOTAL ACTIVO	\$258.050,73	100%	\$285.558,82	100%	\$322.424,09	100,00%
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Impuestos por pagar	\$ 1.018,96	0,4%	\$ -		\$ -	
Otras Gastos	\$ 1.763,72	0,7%	\$ -		\$ -	
Obligaciones Financieras	\$ 12.393,80	4,8%	\$ 6.698,09	2,3%	\$ 6.370,58	1,98%
Cuentas y documentos por pagar/Proveedores	\$ 35.698,34	13,8%	\$ 45.890,20	16,1%	\$ 70.962,59	22,01%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 50.874,82	19,7%	\$ 52.588,29	18,4%	\$ 77.333,17	23,98%
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones financieras LP	\$ -		\$ -		\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 50.874,82	19,7%	\$ 52.588,29	18,4%	\$ 77.333,17	23,98%
PATRIMONIO						
Capital	\$207.176,91	80,3%	\$232.970,53	81,6%	\$245.090,92	76,02%
TOTAL PATRIMONIO	\$207.176,91	80,3%	\$232.970,53	81,6%	\$245.090,92	76,02%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$258.051,73	100%	\$285.558,82	100%	\$322.424,09	100,00%

Estado de Resultados

	2016	%	2017	%	2018	%
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ventas netas	\$ 433.901,10	100%	\$ 535.857,79	100%	\$ 530.086,81	100,00%
Costo de ventas	\$ 281.527,63	64,88%	\$ 421.227,16	78,61%	\$ 400.038,03	75,47%
Inventario inicial	\$ 12.678,90		\$ 8.534,45		\$ 9.580,50	
+ Compras	\$ 277.383,18		\$ 422.273,21		\$ 390.457,53	
- Inventario final	\$ 8.534,45		\$ 9.580,50			
Utilidad Bruta	\$ 152.373,47	35,12%	\$ 114.630,63	21,39%	\$ 130.048,78	24,53%
EGRESOS						
Gasto Sueldos	\$ 31.886,09	7,35%	\$ 49.122,09	9,17%	\$ 56.024,51	10,57%
Gasto Depreciaciones	\$ 19.023,48	4,38%				
Otros gastos	\$ 18.838,57	4,34%	\$ 20.854,59	3,89%	\$ 31.553,77	5,95%
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 69.748,14	16,07%	\$ 69.976,68	13,06%	\$ 87.578,28	16,52%
Utilidad Operacional	\$ 82.625,33	19,04%	\$ 44.653,95	8,33%	\$ 42.470,50	8,01%
EGRESOS NO OPERACIONALES						
Egresos						
Utilidad antes de participación trabajadores	\$ 82.625,33	19,04%	\$ 44.653,95	8,33%	\$ 42.470,50	8,01%
15% participación a trabajadores	\$ 12.393,80	2,86%	\$ 6.698,09	1,25%	\$ 6.370,58	1,20%
Impuesto a la renta	\$ 330,11	0,08%	\$ -		\$ -	
Utilidad Neta	\$ 69.901,42	16,11%	\$ 37.955,86	7,08%	\$ 36.099,92	6,81%

Tabla 79 Análisis Vertical de la empresa B
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

6.7.3. Aplicación de indicadores a la información financiera del año 2018

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	2018	COMENTARIO
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,10	La empresa tiene \$ 2,10 en activos corrientes por cada dólar de pasivo corriente o se puede decir que la empresa cubre sus pasivos corrientes 2,10 veces
	2. Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,96	La empresa dispone \$1,96 como activo corriente por cada dólar que mantiene como pasivo a corto plazo
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	24%	Por cada dólar en activos 24% han sido financiados con pasivos, tiene un exceso de capital propio
	1.1 Concentración del endeudamiento Largo Plazo	$\frac{\text{Pasivo No corriente}}{\text{Pasivo}}$	0,0%	La empresa no cuenta con endeudamiento a largo plazo, sus pasivos se concentran a corto plazo
	2. Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	32%	La empresa por cada dólar en patrimonio se tienen deudas por \$0,32 o que por cada dólar de la empresa está comprometido en un 32%
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$	145%	La empresa tiene un 145% significando que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa sin necesidad de financiamiento
	4. Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	1.32	La empresa por cada dólar en activos 1,32 veces se han conseguido un dólar de patrimonio

III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	5,13	Las cuentas por cobrar de la empresa rotan 5,13 veces, en promedio en un año o se convierten en efectivo cada 71 días
	2. Rotación de Activo fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	3.13	Por cada dólar de activos fijos, la empresa genera 3.13 veces más ingresos en ventas
	3. Rotación de Ventas	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	1,64	Las ventas en la empresa rotan 1,64 veces, en promedio en el año, lo que refleja que la cartera tarda 233 días en ser cobrados.
IV. RENTABILIDAD	1. Sistema (Du pont)	$\left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}\right) * \left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}\right) * \left(\frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}}\right)$	14,73%	En la empresa la rotación de activos y el apalancamiento financiero tienen un comportamiento y aporte similar a la rentabilidad Dupont, con rendimiento bajo de margen sobre ventas, un aspecto importante sería analizar nuestra estructura para ser más eficientes en términos de productividad de activos y manejo de costos sobre ventas.
	2. Margen Bruto	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	24,5%	La empresa tiene un 24.5% de utilidad generada por las ventas, después de deducir los costos de producción de los artículos.
	3. Margen Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	8.00%	La empresa tiene un 8% de utilidad neta del 100% de las ventas,
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	6.8%	La empresa tiene un 6.8% de utilidad por cada unidad de venta
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	17.33%	La empresa tiene un 17.33% de rentabilidad sin tomar en cuenta gastos e impuestos

Tabla 80. Indicadores estructurados de la empresa
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

6.7.4. Proyección aplicando un flujo de efectivo y de las necesidades operativas

Las proyecciones las realizaremos en base al método de regresión y correlación, El método de regresión es más general. Calcula las relaciones promedio a lo largo de un periodo de tiempo; por lo tanto, no depende tanto de los datos actuales de un punto particular en el tiempo y es generalmente más exacto si se proyecta una tasa de crecimiento considerable o si el periodo del pronóstico abarca varios años. La esencia el método de regresión se ilustra con el diagrama de dispersión.

Un pronóstico puede definirse como el resultado de la aplicación de un método de predicción (como la extrapolación lineal) en que partiendo de determinadas series de datos (cuya selección deberá realizarse también según reglas metódicas), se formula una “proyección” en el futuro con el objetivo de evaluar la ocurrencia probable de cualquier acontecimiento o el desarrollo de una tendencia¹. Para pronosticar la demanda de un producto o servicio, existen diversas maneras de hacerlo. En esta ocasión se presenta un proceso sencillo para visualizar el posible comportamiento de la demanda empleando la Regresión Lineal, la cual nos permitirá observar la Línea de Tendencia (THOMAS, CASTRO, & MOYA, 2017).

No.	Años	Ventas	Inventarios	Cuentas por cobrar	Costo de ventas	Gastos	Efectivo y equivalente de efectivo	Proveedores	Propiedad planta y equipo
1	2016	433.901	8.534,45	102.528	281.527,6	69748,14	38.242,16	35.698,34	146.984,74
2	2017	535.858	9.580,50	89.798	421.227,1	69976,68	48.442,16	45.890,20	160.300,00
3	2018	530.087	10.805,00	103.331	400.038,0	87578,28	48.211,00	70.962,59	169576,82

Tabla 81. Base de datos para proyección 2019
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Coefficiente	Interpretación
$r=1$	Correlación perfecta
$0,80 < r < 1$	Muy Alta
$0,60 < r < 0,80$	Alta
$0,40 < r < 0,60$	Moderada
$0,20 < r < 0,40$	Baja
$0 < r < 0,20$	Muy baja
$r=0$	Nula

VENTAS

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,839734225
Coefficiente de determinación R ²	0,705153568
R ² ajustado	0,410307136
Error típico	43979,63711
Observaciones	3

Tabla 82. Factor de Correlación Ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación muy alta

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	4625845404	4625845404	2,391596072	0,3654215
Residuos	1	1934208481	1934208481		
Total	2	6560053885			

Tabla 83. Análisis de Varianza Ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t
Intercepción	403762,8567	67180,00537	6,010164102
Variable X 1	48092,855	31098,29964	1,546478604

Tabla 84. Coeficientes del modelo Ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = Bx + C$$

Donde

y = ventas

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 48093x + 403763$$

Para la proyección del año 2019 x sería 4 dándonos un valor de ventas:

$$y = 48093 \cdot 4 + 403763$$

$$y = 596134,28$$

$$\text{ventas (2019)} = 596134,28$$

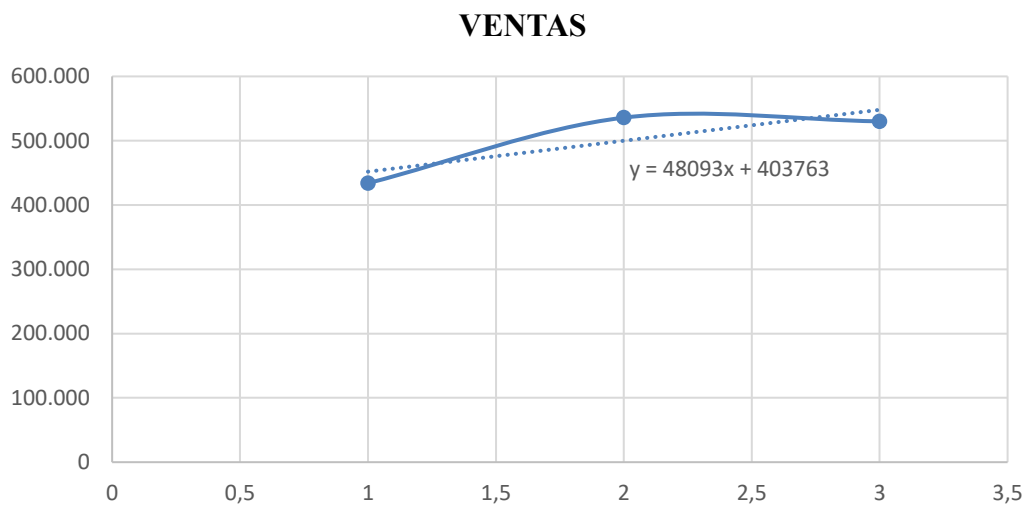


Figura 17. Regresión Lineal Ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

INVENTARIO

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,998972103
Coefficiente de determinación R ²	0,997945262
R ² ajustado	0,995890524
Error típico	72,85190743
Observaciones	3

Tabla 85. Factor de correlación Inventario
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación muy alta

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	2577698,651	2577698,651	485,6800785	0,028867367
Residuos	1	5307,400417	5307,400417		
Total	2	2583006,052			

Tabla 86. Análisis de Varianza Inventario
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>
Intercepción	7369,433333	111,2831268	66,22237842
Variable X 1	1135,275	51,51407777	22,03815052

Tabla 87. Coeficiente de Modelo Inventario
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = B(x) + C$$

Donde

y = inventarios

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 1135,3x + 7369,4$$

Para la proyección del año 2019 x sería 4 dándonos un valor de inventario:

$$y = 1135,3 \cdot 4 + 7369,4$$

$$y = 11910,53$$

$$\text{Inventario (2019)} = 11910,53$$

INVENTARIOS

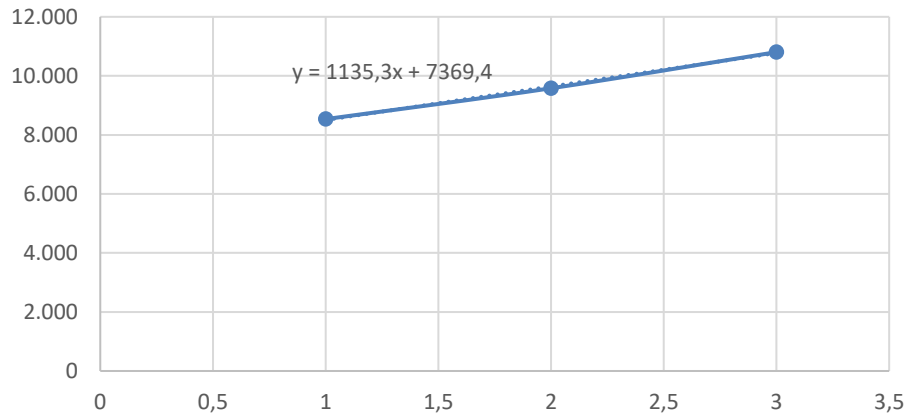


Figura 18. Regresión Lineal Inventario
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

CUENTAS POR COBRAR

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,5284778
Coefficiente de determinación R ²	0,002792888
R ² ajustado	-0,994414224
Error típico	10721,96366
Observaciones	3

Tabla 88. Factor de Correlación Cuentas por cobrar
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación moderada

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	321971,0258	321971,0258	0,00280071	0,966340378
Residuos	1	114960504,7	114960504,7		
Total	2	115282475,7			

Tabla 89. Análisis de Varianza Inventarios
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t
Intercepción	97749,98667	16378,07002	5,968345877
Variable X 1	401,23	7581,573209	0,052921734

Tabla 90. Coeficientes del modelo inventario
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = B(x) + C$$

Donde

y = cuentas por cobrar

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 401,23x + 97750$$

Para la proyección del año 2019 x sería 4 dándonos un valor de cuentas por cobrar:

$$y = 401,23 \cdot 4 + 97750$$

$$y = 99354,91$$

$$\text{Cuentas por cobrar (2019)} = 99354,91$$

CUENTAS POR COBRAR

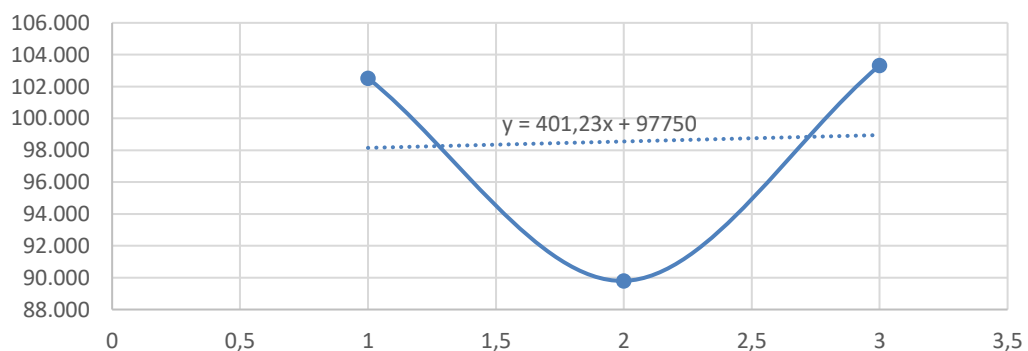


Figura 19. Regresión lineal Cuentas por cobrar
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COSTO DE VENTAS

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,787046735
Coefficiente de determinación R ²	0,619442563
R ² ajustado	0,238885126
Error típico	65682,70819
Observaciones	3

Tabla 91. Factor de correlación costo de ventas

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación alta.

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	7022357454	7022357454	1,627724237	0,423218061
Residuos	1	4314218156	4314218156		
Total	2	11336575610			

Tabla 92. Análisis de Varianza Costo de ventas

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t
Intercepción	329087.98	100331,994	2,482630647
Variable X 1	29255	46444,68837	1,275822964

Tabla 93. Coeficientes del modelo costo de ventas

Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = B(x) + C$$

Donde

y = Costo de ventas

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 29255x + 329087.98$$

Para la proyección del año 2019 x sería 4 dándonos un valor de costo de ventas:

$$y = 29255 \cdot 4 + 329087.98$$

$$y = 446108,08$$

Costo de ventas (2019) = 446108,08

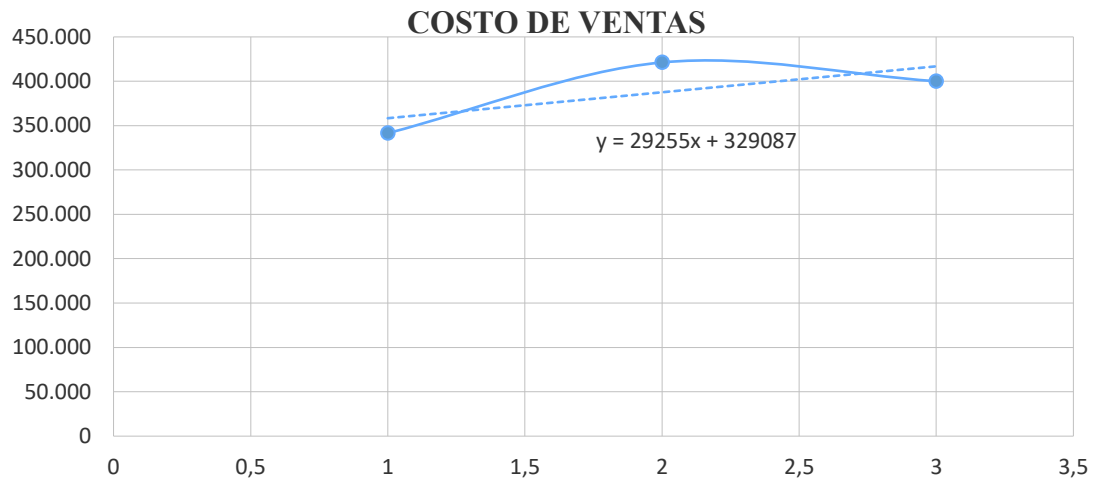


Figura 20. Regresión lineal Costo de Ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

GASTOS

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,910841037
Coefficiente de determinación R ²	0,829631394
R ² ajustado	0,659262789
Error típico	6319,793763
Observaciones	3

Tabla 94. Factor de Correlación Gastos administrativos y de ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación muy alta

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	194491856	194491856	4,869626013	0,270868483
Residuos	1	39939793,21	39939793,21		
Total	2	234431649,2			

Tabla 95. Análisis e Varianza Gastos administrativos y de ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t
Intercepción	55413,75	9653,644432	5,740189665
Variable X 1	9861,335	4468,769026	2,206722913

Tabla 96. Coeficientes del modelo Gastos administrativos y de ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = B(x) + C$$

Donde

y = gastos

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 9861,3x + 55414$$

Para la proyección del año 2019 x sería 2019 dándonos un valor de gastos:

$$y = 9861,3 \cdot 4 + 55414$$

$$y = \mathbf{92859.20}$$

$$\mathbf{Gastos (2019) = 92859.20}$$

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

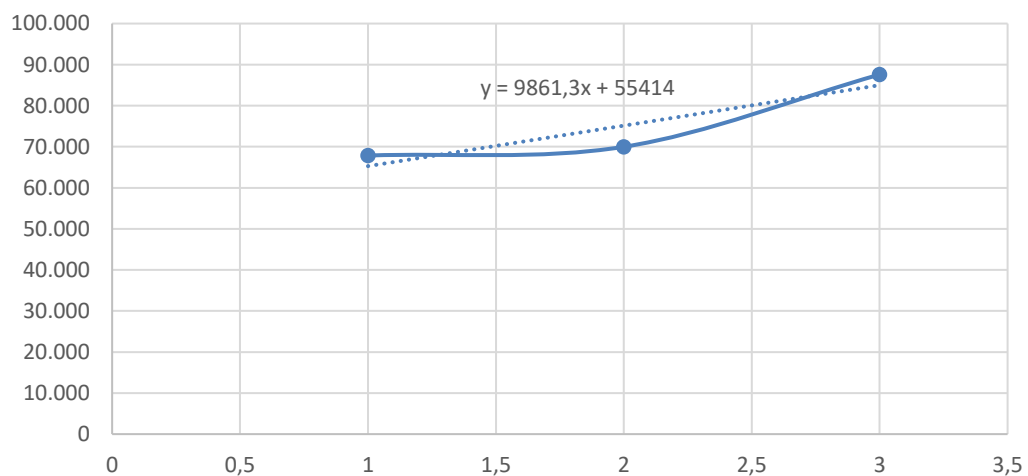


Figura 21. Regresión Lineal Gastos administrativos y de ventas
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,854174523
Coefficiente de determinación R ²	0,729614116
R ² ajustado	0,459228231
Error típico	4291,163101
Observaciones	3

Tabla 97. Factor de correlación efectivo y equivalente de efectivo
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación muy alta

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	49688885,47	49688885,47	2,698417919	0,348126012
Residuos	1	18414080,76	18414080,76		
Total	2	68102966,23			

Tabla 98. Análisis de Varianza efectivo y equivalente de efectivo
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t
Intercepción	35009,6	6554,85991	5,341014222
Variable X 1	4984,42	3034,310528	1,64268619

Tabla 99. Coeficientes el modelo efectivo y equivalente de efectivo
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = B(x) + C$$

Donde

y = Caja y bancos

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 4984,4x + 35010$$

Para la proyección del año 2019 x sería 2019 dándonos un valor de caja y bancos:

$$y = 4984,4x + 35010$$

$$y = 54947,28$$

Caja y bancos (2019) = 54947,28

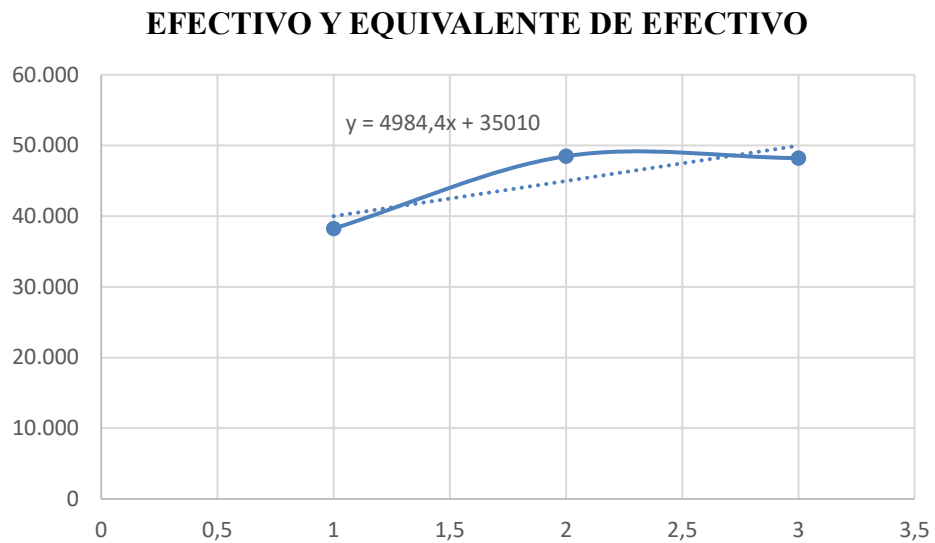


Figura 22. Regresión lineal efectivo y equivalente de efectivo
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PROVEEDORES

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,9715822
Coefficiente de determinación R ²	0,943971972
R ² ajustado	0,887943943
Error típico	6074,950934
Observaciones	3

Tabla 100. Factor de Correlación Proveedores
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación muy alta

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	621783664	621783664	16,84820967	0,152133278
Residuos	1	36905028,85	36905028,85		
Total	2	658688692,9			

Tabla 101. Análisis de Varianza Proveedores
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t
Intercepción	17586,23867	9279,640832	1,679604518
Variable X 1	17632,0295	4295,639001	4,104657071

Tabla 102. Coeficientes del modelo Proveedores
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = B(x) + C$$

Donde

y = Proveedores

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 17632x + 17586$$

Para la proyección del año 2019 x sería 2019 dándonos un valor de proveedores:

$$y = 17632 \cdot 4 + 17586$$

$$y = 88114,62$$

$$\text{Proveedores (2019)} = 88114,62$$

PROVEEDORES

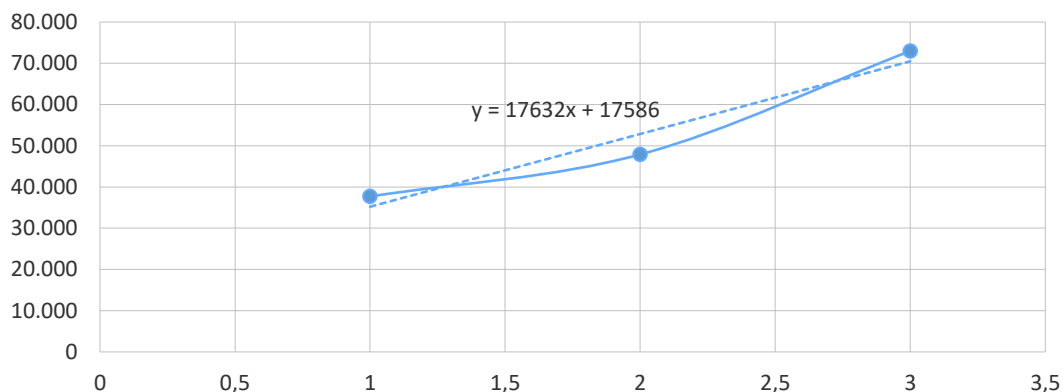


Figura 23. Regresión Lineal Proveedores
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

FACTOR DE CORRELACIÓN

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,9482311
Coefficiente de determinación R ²	0,89914222
R ² ajustado	0,79828444
Error típico	15019,45869
Observaciones	3

Tabla 103. Factor de correlación Activo Fijo bruto
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

Al analizar nuestros factores de correlación podemos observar que se obtiene una correlación muy alta

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	2011071665	2011071665	8,91495152	0,205741171
Residuos	1	225584139,3	225584139,3		
Total	2	2236655805			

Tabla 104. Análisis de Varianza propiedad planta y equipo
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COEFICIENTES DEL MODELO

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t
Intercepción	125112,20	22942,60211	4,757218302
Variable X 1	18796,001	10620,36109	2,985791607

Tabla 105. Coeficientes del modelo activo fijo bruto
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

PLANTEAMIENTO DEL MODELO

$$y = B(x) + C$$

Donde

y = Activo fijo bruto

x= orden

c= intersección de la recta con el eje y

$$y = 18796x + 125112,20$$

Para la proyección del año 2019 x sería 2019 dándonos un valor de activo fijo bruto:

$$y = 18796 \cdot 4 + 125112$$

$$y = \mathbf{200296,20}$$

Propiedad planta y equipo (2019) = 200296,20

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

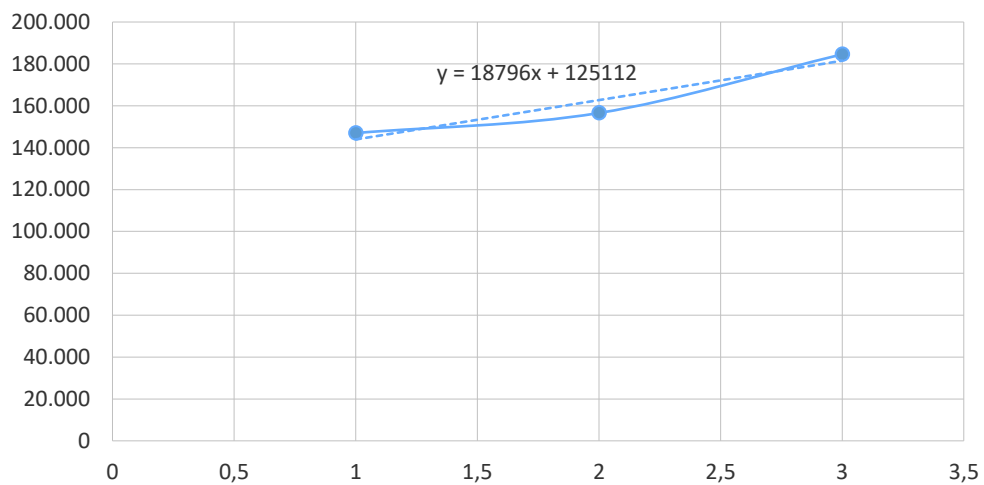


Figura 24. Regresión lineal propiedad planta y equipo
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

6.7.5. Resultado de las proyección y de las necesidades operativas de fondos

Estado de resultados	
INGRESOS	2019
INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas netas	\$ 596.134,28
Costo de ventas	\$ 446.108,08
Utilidad Bruta	\$ 150.026,20
EGRESOS	
Gasto Sueldos	\$ 63.024,67
Gasto Depreciaciones	
Otros gastos	\$ 29834,53
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 92859,20
Utilidad Operacional	\$ 57.167,00
EGRESOS NO OPERACIONALES	
Egresos	
Utilidad antes de participación trabajadores	\$ 57.167,00
15% participación a trabajadores	\$ 6.059,08
Impuesto a la renta	\$ 0,00
Utilidad Neta	\$ 51107,92

Balance General

ACTIVO	2019
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo	54.947,28
Cuentas y documentos por cobrar/Clientes	99.354,91
Inventario	11.910,53
ACTIVO CORRIENTE	166.212,72
ACTIVO NO CORRIENTES	
Propiedad planta y equipo	200.296,20
Depreciación. Acumulada	4.993,33
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	195.302,87

TOTAL ACTIVO **361.515,59**

PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Impuestos por pagar	0,00
Obligaciones Financieras	9559,08
Otras Gastos	
Cuentas y documentos por pagar/Proveedores	88.114,63
TOTAL PASIVO CORRIENTE	97.673,71
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras LP	
TOTAL PASIVO	97.673,71
PATRIMONIO	
Capital	263.841,88
TOTAL PATRIMONIO	263.841,88

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO **361.515,59**

Estado de Flujo	2019
Utilidad neta	\$ 51.107,92
+ Depreciaciones	\$ 4.993,33
- Pago por compra de propiedad planta y equipo	\$ 30.719,38
+ Cobro por venta de propiedad planta y equipo	
- Variación de NOF	\$ (29.582,58)
- Pago por compra de inversiones Largo plazo	
- Impuestos	0,00
Flujo de caja libre	\$ 54.964,45
- Pago amortización deuda corto y largo plazo	
+ Ingresos contratación deudas a corto plazo	\$ 9.559,08
- Pago por deudas a largo plazo	
Flujo de caja disponible para las acciones	\$ 45.405,36
- Pago por deudas a largo plazo	
+ Ingresos contratación deudas a corto plazo	\$ (9.559,08)
Flujo de caja para la deuda	\$ 9.559,08
Capital Flujo de caja	\$ 54.964,45

	2019
NOF (necesidades. operativas. de fondos)	13591,73

Tabla 106. Resultados de proyección y de las necesidades operativas de fondos 2019
Elaborado por: Diego Gustavo Toapanta

COMPARACIÓN NOF 2018 VS NOF 2019

NOF 2018	NOF 2019
43174,31	13591,73

Para poder obtener el valor de la variación de las NOF , es la diferencia del año actual con la del anterior.

Se puede observar que el NOF 2019 es mejor que el NOF 2018 siendo esto un punto favorable para la empresa debido a que se mejoró la gestión de las cuentas por cobrar, en la empresa al tomar en cuentas las recomendaciones planteadas en el capítulo anterior de la investigación.

Como estrategias adoptadas para la mejoramiento de la gestión de las NOF, tenemos:

- Mejoramiento con la negociación con los proveedores consiguiendo mejores plazo en la compras a crédito, con una tasa de interés adecuada.
- Mayor control y gestion de la cartera de clientes a crédito, pretendiendo una cartera vencida nula o casi nula
- Se optimizó el gasto, principalmente en el uso de capitales en la adquisición de activos no corrientes.
- Se analizó la venta de activos ociosos o no necesarios.
- Se liquidó materia prima en desuso

Bibliografía

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Investigaciones orientadas a la industria manufacturera del Ecuador*. INEC.
- Agudo, L. &. (2002). Análisis financiero de la eficiencia en la gestión de los FIM de renta variable en España durante el período 1995-2000". Bilbao, Bilbao, España.
- Aguiar, I., & Ascanio, R. (2016). EL CRÉDITO INTEREMPRESAS DE LAS PYMES CANARIAS. *HACIENDA CANARIA*(45), 177-210.
- Alvarez Piedrahita, I. (2016). *Finanzas estratégicas y creación de valor* (5 ed.). Bogota: ECOE ediciones.
- Amoza, G. (2017). Las NOF en la práctica. *Revista de Negocios del IEEM*, 90-94.
- Arcos Mora, M., & Benavides Franco, J. (1 de 07 de 2008). *Efecto del ciclo de efectivo sobre la rentabilidad de las firmas colombianas*. Obtenido de Cuadernos de Administración, vol. 21, núm. 36: <https://www.redalyc.org/pdf/205/20503608.pdf>
- Arias, F. (2012). *Proyecto de investigación introducción a la metodología científica*. Caracas: Episteme C. A.
- Baez, M., Puentes, G., & Ramirez, M. (2017). CONDICIONES PARA EL DESARROLLO DEL PROCESO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN PYMES DEL SECTOR MANUFACTURERO DE DUITAMA. *Criterio Libre*, 15(27), 117-138.
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Boletín de Información Estadístico Mensual: Diciembre 2016*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Bangs, R. S. (1978). *Financiamiento del desarrollo económico*. Mexico: Fondo de cultura económico.
- Baños Caballero, S., García-Teruel, P., & Martínez-Solano, P. (28 de 10 de 2014). *Estrategias de financiación de las necesidades operativas de fondos y rentabilidad de la empresa*. Obtenido de Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43332746006>
- Beck, H., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking and Finance*. *Factores de las dificultades de Financiación de las Pymes en latinoamérica*.
- Beck, H., Demirguc-Kunt, A., & Martínez-Peria, M. (2008). *Bank Financing for SMEs*.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Pearson.
- Brealey, O. y., García y col., 2., & Suárez, 2. c. (2008). *La planificación financiera*.

- Brigham, E., & Houston, J. (2005). *Fundamentos de Administracion Financiera*. Mexico: Thomson.
- Cadrazco, W., Santamaria, A., & Pertuz, A. (2016). ENTREPRENEURSHIP Y GERENCIA ESTRATEGICA, AVANCES DE INVESTIGACIONES PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD. *Revista Pensamiento Gerencial–Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, 4.
- Cano, C. D. (2017). Analisis de la liquidez,ciclo de caja y el capital de trabajo neto operativo en el hospital MARco fidel Suarez de bello. En C. D. Cano. *Funlam Journal researchy*.
- Cardona, D., & Cano, J. (2017). Análisis del ciclo de liquidez, ciclo de caja y el capital de trabajo neto operativo en el Hospital Marco Fidel Suárez de Bello. *JSR Funlam J. Students' Res.*(21), 57-63.
- Castañeda, L. (2014). *Los sistemas de control interno en la Mipymes y su impacto en la*. Obtenido de <https://ojs.tdea.edu.co/index.php/encontexto/article/view/139/124>
- Cibrán, F. P. (2013). *Planificacion financiera*.
- Deloitte. (marzo de 2007). *IFRS Foundation*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%2023%20-%20Costos%20por%20Pr%C3%A9stamos.pdf>
- Deloitte. (Julio de 2016). *Lo que hay que saber desde las perspectivas del las empresas no financieras*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte-ES-Auditoria-niif9-resumen.pdf>
- Duque, G., Espinoza, O., Gonzales, K., & Sigüencia, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *INNOVA Research Journal*, 4(33), 1-17.
- Ecuador, C. R. (2008). *Registro Oficial 449*. Quito.
- Firmenich, E. (2019). Control óptimo de las expectativas de inversión. Una política alternativa para la administración contracíclica de la demanda efectiva. *Cuadernos de Economía*, 42, 33-48.
- García, J. A. (2009). *Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia*. Obtenido de Universidad de antioquia: <https://revistas.udea.edu.co/index.php/cont/issue/view/3628>
- García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(32), 30-39.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Prentice hall.

- Gitman, L. (2008). *Principios de Administración Financiera (Décimo Tercera ed.)*. México: Pearson educación.
- Gitman, L. J. (2009). *Fundamentos de inversiones*. Mexico: Pearson educaction.
- Gómez, L. R. (2001). *Contribuciones a la economía*. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/Gomez-Lopez-construccion1-A.htm>
- Gonzalez-Campo, C. H. (Agosto de 2009). *LA TOMA DE DECISIONES EN LA ADMINISTRACIÓN DE ORGANIZACIONES*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/263594198_CAPITULO_3_LA_TOMA_DE_DECISIONES_ORGANIZACIONALES_31_LA_TOMA_DE_DECISIONES_EN_LA_ADMINISTRACION_DE_ORGANIZACIONESBorrador_Capitulo_3_Toma_de_decisiones
- Guaman, S., Orrala, D., & Mendoza, F. (2018). EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Hernandez, N., Espinoza, D., & Salazar, Y. (2014). La teoría de la gestión financiera operativa desde la perspectiva marxista. *Economía y Desarrollo*, 151(1), 161-173.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2010). *Metología de la investigación*. Mexico: McGraw-Hill.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo G. (2010). *Tutoria de la Investigación Científica*. Ambato: Graficas Corona.
- Hurtado, I., & Toro, J. (2007). *Paradigmas y Metodos de investigación en tiempo de cambio*. Caracas: CEC S.A.
- INEC, I. E. (2016). *Directorio de empresas y establecimientos*. Obtenido de http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. (2016). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Indicadores Labores - Marzo 2016*. Obtenido de Retrieved from http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- Iplacex tecnológico nacional. (2016). JUEGO DE NEGOCIOS. *IPLACEX*. Obtenido de <http://biblioteca.iplacex.cl/MED/Juego%20de%20negocios.pdf>
- JARAMILLO, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Finanzas, política económica*, 8(2), 327-347.

- Jimenez, F., Ramirez, C., & Leyva, L. (2019). LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN UNA EMPRESA DE MATERIALES DE LA CONSTRUCCIÓN. *TLATEMOANI*(30).
- Kampf Majerčák, & Š. (2016). *Revista de estrategias de desarrollo empresarial*. Obtenido de https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3num8/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N8_2.pdf
- Llorenc Bagur, F. (2009). Las necesidades operativas de fondos:un caso practico basado en informacion contable. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 159-164.
- Lorenzo, H., Betancourt, E., & Hernandez, M. (2018). Procedimiento de control interno para el ciclo de inventario. Caso: Empresa H. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Manajrrez, L. (9 de 12 de 2015). *Planificación Estratégica como herramienta de gestión*. Recuperado el 9 de diciembre de 2016, de *Origen y fundamentos de la planificación estratégica*. Obtenido de <https://addi.ehu.es/bitstream/10810/17225/1/Gorka%20L%C3%B3pez%20TFG.pdf>
- Martin, V. (9 de 7 de 2010). *Control en la administración para una información financiera confiable*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2816/281621753005.pdf>
- Martínez , G. J. (2016). *Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las*. Madrid: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
- Mazon, L., Villao, D., Nuñez, W., & Serrano, M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba –Ecuador. *Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial*, 3(8), 14-24.
- Meza Orozco, J. (2016). *Evaluación financiera de proyectos* (tercera ed.). Bogota: ECOE ediciones.
- Ministerio de Industria y Competitividad. (2010). *Características básicas de lasPymes*. Obtenido de www.industrias.gob.ec: www.industrias.gob.ec
- MONDRAGO, M. (2014). USO DE LA CORRELACIÓN DE SPEARMAN EN UN ESTUDIO DE INTERVENCIÓN EN FISIOTERAPIA. *Movimiento Científico*, 8, 98-104.
- Muyma, A., & Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión de efectivo y su relación con la rentabilidad en PYMES ecuatorianas: sectores comercio y manufactura. *Digital publisher*, 5(1), 30-38.
- Nava, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia RVG*, 50-61.

- Navarro, O., Crespo, M., & Lopez, M. (2018). Perspectivas de la Administración Financiera del Capital de Trabajo como instrumento necesario en la evolución de las Mipymes. *Revista espacios*, 39(42).
- Nuñez Alvarez, L. (2016). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera*. México: Instituto mexicano de contadores públicos.
- Ordoñez, & Riofrio. (2012). *Gestión de recursos financieros*. México: Pearson educación.
- Ortega, A. L. (2008). *Planificación Financiera Estratégica (Primera ed.)*. . Mexico: McGraw-Hill Interamerica Editores S.A. .
- PEREZ, S., & PEREZ, F. (2016). Planificación financiera de las empresas: el rol de los impuestos o tributos. *Revista Publicando*, 3(8), 563-578.
- Porter, M. (2011). *La creación de valor compartido Cómo reinventar el capitalismo y liberar*. Revista Harvard Business.
- Prado, J. J. (2005). *Pymes y Microempresas: Entre obstáculos y oportunidades*.
- Ramirez, P., Mendoza, A., & Meza, J. (2018). *ANÁLISIS DEL ENFOQUE DE LA GERENCIA ESTRATÉGICA*. Congreso, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Manabí.
- Reguant, M., & Martínez, F. (2014). *Fortinet*. Obtenido de <http://url.fortinet.net/rate/submit.php?id=41030B2D0A402F61627F316F773A7F08&cat=1E&loc=http://diposit%2eub%2eedu%2fdspace%2fbitstream%2f2445%2f57883%2f1%2fIndicadores-Repository%2epdf&ver=7>
- Rizo, E., Solis, G., & Rizo, E. (2016). *LA TEORÍA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SUS TÉCNICAS*. Recuperado el febrero de 2020, de Esucomex: <http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/La%20teor%C3%ADa%20del%20capital%20de%20trabajo%20y%20sus%20t%C3%A9cnicas.pdf>
- Rodriguez Aranday, F. (2017). *Finanzas corporativas: una propuesta metodológica*. México: Instituto mexicano de contadores públicos.
- Rodriguez, Y. (2016). *ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR PAGAR*. Recuperado el 2020, de eumed: www.eumed.net
- Rosales, A. O. (10 de 10 de 2011). *Estadísticas para administración*. Obtenido de <http://estadisticaparaadministracion.blogspot.com/2011/10/poblacion-y-muestra-parametro-y.html>
- Rosario, A. H. (5 de Abril de 2017). *Gestión Financiera: decisiones financieras a corto plazo* Universidad Almeida. Obtenido de https://www.unebook.es/es/ebook/gestion-financiera_E1000008055

- Saavedra, M., & Uribe, J. (2018). Flujo de efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México. *Revista Finanzas y Política Económica*, 10(2), 287-308.
- Salgueiro, A. (2001). *Indicadores de gestión y cuadro de mando*. Madrid-España: Ediciones Diaz de Santos.
- Sanchez, C. (2016). PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS AGROPECUARIAS. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 20, 209-227.
- Sánchez, J. (2012). *Equidad y Políticas sociales*. Quito: Ecuador para todos.
- Sandoval, A. (2008). *UN ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL*. Cali: 7 Graphs.
- Sandoval, E. &. (1999). *Estadística para las ciencias sociales*. Mexico: Oxford city.
- Sarduy, M., & Intriago, C. (2018). La gestión del capital de trabajo en el sector turístico. *Cofín Habana*(2), 337-349.
- Servicio de Rentas Internas SRI. (2015). *¿Qué son las PYMES?* Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Soriano, R. R. (2006). *Guía para realizar investigaciones sociales*. Mexico: Plaza y Valdes .
- Superintendencia de Compañías, V. y. (2006). *Registro Oficial No. 348*.
- Superintendencia de Compañías, V. y. (31 de Octubre de 2017). *Ekos*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/pymes-en-el-ecuador-no-paran-de-evolucionar>
- THOMAS, S., CASTRO, S., & MOYA, R. (2017). PRONÓSTICOS FINANCIEROS: MÉTODO DE REGRESIÓN Y CORRELACIÓN. CASO: EMPRESA MANUFACTURERA. *Revista Colombiana de tecnologías avanzadas*, 104-110.
- Torrealba, G. (2019). Gerencia Estratégica y Disrupción. *Revista Cientific*, 4(2011), 327-340.
- Van Horne, J. y. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Prentice hall 13edi.
- Varela. (2001). *Innovacion Empresarial*. Bogota: Prentice hall. Obtenido de <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- Velasquez, B., Ulloa, C., Pazmiño, G., & Valencia, M. (2017). Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercial. *Revista Publicando*, 4(12), 16-33.
- Zambaldi, F., Aranha, F., Lopes, H., & Politi, R. (2009). *Credit granting to small firms: A Brazilian*. Brazil.

ANEXO 1 Ubicación de la Investigación



Fuente: Google maps
Elaborado por: Toapanta (2018)

ANEXO 2



UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y
AUDITORIA



ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y EMPRESAS RELACIONADAS AL SECTOR PUBLICITARIO DE LA CIUDAD DE AMBATO

OBJETIVOS:

1. Evaluar la percepción sobre la planificación financiera
2. Diagnosticar la gestión administrativa de la empresa
3. Evaluar la importancia de la aplicación de un modelo financiero para directores en las pymes del sector publicitario.

INSTRUCTIVO:

1. Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla
2. Conteste con toda sinceridad
3. Marque con una X aquello que considera correcto
4. Recuerde que esta encuesta solo tiene fines investigativos

DESARROLLO

1. La empresa realiza planificación estratégica

SI	NO

2. En cuanto a los lineamientos estratégicos de la gerencia de la empresa:

a) Se conoce el propósito estratégico, pero no se han diseñado formalmente los lineamientos respectivos.	
b) Se ha definido formalmente la Misión, Visión, Políticas organizacionales, Valores, entre otros.	
c) No se han identificado lineamientos generales para la estrategia de la empresa.	
d) Otro (explique)	

3. La empresa, al diseñar su planificación estratégica, considera los siguientes lineamientos:

a) Todos los lineamientos estratégicos definidos anteriormente (Misión, Visión, Políticas organizacionales, Valores, entre otros).	
b) Solo se consideran parcialmente algunos lineamientos que están definidos.	
c) No se consideran estos elementos en la planificación.	
d) Otro (explique)	

4. La gerencia de la empresa elabora los planes con la finalidad de:

a) Orientar a la toma de decisiones en la gestión.	
b) Solo para presentarlos ante agentes externos (bancos, gobierno, propietarios) pero no para ejecutarlos internamente.	
c) No se elaboran planes, pues no son necesarios para la ejecución de actividades en la empresa.	
d) Otro (explique)	

5. Se identifican las ventajas del funcionamiento interno de la empresa al compararse con:

a) Los diferentes agentes del entorno, como competidores, proveedores, clientes, entre otros.	
b) Solo se comparan con algunos agentes externos, pero no con todos.	
c) No se han establecido las ventajas de la empresa con respecto a otros agentes del entorno.	
d) Otro (explique)	

6. ¿Se han determinado oportunamente las debilidades organizacionales?

a) No se han determinado las debilidades de la empresa.	
b) Si, se analizan periódicamente las debilidades de la empresa para considerarlas en el diseño de planes.	
c) Se analizan algunas debilidades, pero no se consideran dentro de los planes de acción.	
d) Otro (explique)	

7. ¿Se toman en cuenta las fortalezas y debilidades para desarrollar el plan estratégico?

a) Si, se consideran previamente al desarrollo del plan integral de la empresa.	
b) Se toman en cuenta para desarrollar planes en algunos departamentos.	
c) Aún no se han identificado fortalezas y debilidades de la empresa.	
d) Otro (explique)	

8. ¿La empresa considera factores externos para realizar la planificación?

a) No se analizan los factores externos.	
b) Si, se analiza integralmente el entorno, los competidores, proveedores, distribuidores, variables macroeconómicas, entre otros aspectos.	
c) Sólo se analizan parcialmente alguno de los factores mencionados.	
d) Otro (explique)	

9. ¿Cuándo se elaboran los planes empresariales?:

a) Se definen claramente los objetivos a alcanzar en cada período.	
b) Sólo se definen objetivos en algunas áreas (producción, mercadeo, finanzas, otra).	
c) No se ha planificado concretamente el logro de objetivos específicos.	
d) Otro (explique)	

10. ¿Con respecto a los objetivos empresariales?

a) No se definen objetivos en el área empresarial.	
b) Se establecen tomando en cuenta el análisis de debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas.	
c) Sólo se establecen según las debilidades y amenazas.	
d) Sólo se establecen según las fortalezas y oportunidades.	
e) Otro (explique)	

11. ¿La empresa tiene personal especializado en el área financiera?

a) Por el momento no es necesario contar con ese tipo de personal.	
b) Si, se cuenta con personal capacitado en el área financiera de la empresa, con título universitario	
c) Se cuenta con personal permanentemente asignado al departamento financiero, con capacitación a nivel medio (sin título universitario).	
d) Se contrata personal en ciertas épocas del año para actualizar el área financiera de la empresa.	
e) Otro (explique)	

12. ¿Se analiza la relación existente entre los Activos, Pasivos y Patrimonio en los estados financieros de la empresa?

a) Se realiza periódicamente para hacer un análisis de los estados financieros y de las razones financieras.	
b) Solo se determinan algunas razones financieras.	
c) No se realiza este tipo de análisis.	
d) Otro (explique)	

13. ¿Se examina la relación entre los costos, gastos y ventas?

a) No se considera el análisis de estos indicadores.	
b) Se examinan los costos, gastos y ventas de la empresa, pero no la relación entre ellos.	
c) Frecuentemente se realiza un análisis acerca de los costos, gastos, producción y los niveles de ventas, para planificación de períodos futuros.	
d) Otro (explique)	

14. ¿Dentro del plan estratégico, se realizan planes financieros?

a) Se diseñan planes financieros permanentemente, para fijar objetivos, medir el éxito y establecer incentivos para alcanzar las metas en función de estrategias, indicadores financieros entre otros.	
b) En oportunidades se realiza el plan financiero con la finalidad de establecer algunas estrategias.	
c) No se acostumbra a realizar planes financieros en la empresa.	
d) Otro (explique)	

15. ¿Cuándo se evalúa la capacidad del departamento financiero para ejecutar las acciones del plan estratégico se observa lo siguiente?:

a) No se diseña plan estratégico.	
b) La mayoría de las veces el departamento financiero es capaz de contribuir a la ejecución del plan.	
c) La mayoría de las veces el departamento financiero debe ser reorganizado para contribuir con la ejecución del plan.	
d) La empresa no cuenta con departamento financiero.	
e) Otro (explique)	

16. ¿El logro de los objetivos se evalúa?

a) Al menos trimestralmente, para detectar las desviaciones a tiempo y lograr los objetivos en el menor tiempo posible.	
b) Una vez al año, si es necesario.	
c) Solo se evalúa si se presentan situaciones no previstas.	
d) Otro (explique)	

17. ¿Dentro de la sección financiera se establecen objetivos y metas a alcanzar en las variables financieras de la empresa (inversiones, financiamiento), para períodos superiores a 1 año (largo plazo)?

a) No se plantean objetivos específicos para las variables financieras de largo plazo.	
b) Los objetivos y metas planificados en estas variables se corresponden con el diseño del plan estratégico.	
c) La empresa no diseña plan estratégico, pero si plantea algunos objetivos a lograr para las variables financieras.	
d) Otro (explique)	

18. ¿La estrategia financiera que se diseña para el largo plazo está orientada a?:

a) Dirigir la toma de decisiones en inversiones a realizar y sus respectivas fuentes de financiamiento.	
b) Apoyar solo la toma de decisiones en inversiones a realizar.	
c) Fijar los criterios para la selección apropiada de las fuentes de financiamiento.	
d) No se han diseñado claramente estrategias para inversiones o financiamiento.	
e) Otro (explique)	

19. ¿Además de la estrategia financiera, ¿se establecen políticas de largo plazo para la toma de decisiones (inversiones, financiamiento)?

a) No se han planteado políticas de tipo financiero.	
b) Las políticas financieras que se diseñan se relacionan con el proceso de selección de inversiones rentables.	
c) Las políticas financieras que se diseñan se relacionan con el proceso de selección de fuentes de financiamiento al mejor costo.	
d) Se han diseñado políticas para la toma de decisiones, tanto para la selección de inversiones como para el uso de financiamiento de largo plazo.	
e) Otro (explique)	

20. ¿Cuándo la empresa planifica realizar inversiones a largo plazo, se procede de la siguiente manera?:

a) Se decide llevarla a cabo basándose solo en la intuición del gerente o de los propietarios.	
b) Se realiza un análisis detallado de diferentes alternativas de inversión comparando proyecciones de rentabilidad y riesgo.	
c) Se evalúan diferentes alternativas de inversión comparando solamente sus proyecciones de rentabilidad.	
d) Se evalúan diferentes alternativas de inversión comparando solamente sus proyecciones de riesgo.	
e) Otro (explique)	

21. ¿Si la empresa requiere expandir su producción a través de nuevas inversiones, se tiene que?:

a) Se evalúa la adquisición de nueva planta y maquinaria.	
b) Se analiza la posibilidad de establecer alianzas con otras empresas.	
c) Se ha estudiado la viabilidad de expandir la empresa, pero no se aún no se ha concretado la inversión.	
d) Se desconoce cuando será necesario realizar nuevas inversiones para expansión.	
e) Otro (explique)	

22. ¿Con respecto a inversiones para la innovación de productos o procesos, se tiene que?:

a) Se planifica con anticipación este tipo de inversiones.	
b) Se decide invertir en innovaciones dependiendo de las acciones de los competidores.	
c) No se ha analizado la necesidad de invertir en innovación.	
d) Otro (explique)	

23. ¿Ante la existencia de activos desgastados, obsoletos o no rentables, se toman las siguientes acciones?

a) Se analiza el precio de mercado, para planificar su venta o desincorporación.	
b) Se desconoce el estado de desgaste u obsolescencia de los equipos.	
c) La empresa ha establecido una política de desincorporación de activos cuando estos han completado su vida útil.	
d) Otro (explique)	

24. ¿En cuanto a los porcentajes de pasivo (deuda) y patrimonio (capital propio) que utiliza la empresa para financiar sus inversiones o activos, se observa que:

a) Se define con anticipación el porcentaje de deuda y aportes propios que financiarán los activos.	
b) Los porcentajes de participación de deuda y patrimonio no se planifican previamente, ya que dependen del acceso al crédito bancario.	
c) Los porcentajes de participación de deuda y patrimonio no se conocen con certeza, varían frecuentemente.	
d) Otro (explique)	

25. ¿Sobre la composición de las fuentes de financiamiento, ocurre lo siguiente:

a) El monto de los pasivos es mayor al monto del capital propio (patrimonio).	
b) El monto del capital propio (patrimonio) es mayor al monto de los pasivos.	
c) Los montos de pasivo y patrimonio son similares.	
d) La proporción de pasivos y patrimonio es variable, por lo que no se puede afirmar cuál de los dos tiene mayor cuantía.	
e) Se desconoce cuál de las fuentes de financiamiento tiene montos superiores.	
f) Otro (explique)	

26. Al analizar los costos de las fuentes de financiamiento de la empresa, se considera lo siguiente:

a) No se analizan los costos de las fuentes de financiamiento.	
b) El costo de recursos de patrimonio y los intereses a instituciones financieras.	
c) Solo el costo de los recursos provenientes del patrimonio o capital propio (rendimiento esperado).	
d) Solo el costo por intereses cancelados a instituciones financieras. e) Otro (explique)	

27. Al comparar los costos de la deuda y del capital propio (rendimiento esperado), se observa que:

a) El costo de la deuda es mayor al costo del capital propio.	
b) El costo del capital propio es mayor al costo de la deuda.	
c) Ambos costos son similares.	
d) No se ha comparado el costo de estos recursos.	
e) Otro (explique)	

28. Para el financiamiento de la mayoría de las operaciones a largo plazo, suele planificarse lo siguiente:

a) Acudir a solicitudes de crédito en instituciones privadas (líneas de crédito, hipotecas, arrendamiento financiero).	
b) Acudir a solicitudes de crédito en organismos gubernamentales.	
c) Tramitar financiamiento en moneda extranjera.	
d) Solicitar nuevos aportes de los socios.	
e) Utilizar las utilidades retenidas de períodos anteriores.	
f) Utilizar la fuente de financiamiento que presente el acceso más fácil y menor costo, sin importar si es deuda o capital propio.	
g) No se planifica anticipadamente el tipo de financiamiento a utilizar.	
h) Otro (explique)	

29. ¿Se han establecido las metas a alcanzar en la gestión del capital de trabajo a corto plazo?

a) Si, las metas planificadas para éste se corresponden con los objetivos definidos para el largo plazo.	
b) No se definen metas para la gestión del capital de trabajo.	
c) Se han planteado metas para algunas variables básicas, como efectivo, cobranza e inventarios.	
d) Solo se definen metas para reducir los costos del financiamiento del capital de trabajo.	
e) Otro (explique)	

30. ¿Se establecen políticas para la gestión del capital de trabajo?

a) Las políticas que se diseñan se relacionan con el manejo del activo a corto plazo (efectivo, crédito a clientes, inventario).	
b) Las políticas que se diseñan se relacionan con el uso de fuentes de financiamiento (proveedores, bancos).	
c) Las políticas establecen las líneas de acción para todo el capital de trabajo (activo y pasivo circulante).	
d) No se han planteado políticas de tipo financiero. e) Otro (explique)	

31. En cuanto a la estimación de los saldos de efectivo, se acostumbra a seguir el siguiente proceso:

a) Realizar presupuestos de efectivo, para determinar con anticipación posibles excedentes o deficiencias, y así planificar las acciones respectivas.	
b) No se elaboran presupuestos, se decide en el momento cómo financiar las deficiencias de efectivo para no caer en retrasos en los pagos.	
c) En caso de deficiencias de efectivo, se retrasan los pagos pendientes.	
d) Otro (explique)	

32. Cuando el presupuesto de efectivo prevé un excedente de fondos, se planifica lo siguiente:

a) Mantener los excedentes en depósitos de cuenta corriente.	
b) Adelantar pagos de pasivos.	
c) Realizar colocaciones financieras de corto plazo.	

d) Se decide el uso del dinero cuando se recibe el excedente, sin planificación previa.	
e) No se han estimado presupuestos de efectivo.	
f) Otro (explique)	

33. Cuando el presupuesto de efectivo prevé una deficiencia de fondos, se planifica lo siguiente:

a) Negociar plazos de espera con los acreedores.	
b) Negociar con los clientes descuentos por pronto pago.	
c) Ofrecer descuentos para ventas de contado.	
d) Se deciden las acciones a seguir en el momento de la deficiencia, sin planificación previa.	
e) No se han estimado presupuestos de efectivo.	
f) Otro (explique)	

34. ¿Se establecen políticas para otorgar crédito a los clientes?

a) No se realizan ventas a crédito.	
b) Sólo se dan créditos a los clientes más confiables, según experiencias anteriores.	
c) Se definen con anticipación las políticas de crédito para todos los clientes.	
d) El gerente decide con su criterio personal cuáles clientes pueden disfrutar de crédito en la empresa.	
e) Otro (explique)	

35. ¿Con respecto a los inventarios?:

a) Se planifican los niveles de inventario según las necesidades de producción de la empresa.	
b) Cuando queda poco de algún material o producto se decide la compra.	
c) Se compran los productos necesarios, una vez que se ha agotado su disponibilidad.	
d) Otro (explique)	

36. Con respecto a los fondos que se acumulan para pagar obligaciones periódicas (como sueldos, seguridad social, impuestos, servicios públicos) ¿se ha planificado su uso para financiar la empresa en el corto plazo?:

a) No, se acumulan en la cuenta bancaria para cumplir puntualmente con su cancelación.	
b) Si se planifica su uso de corto plazo, asegurando que los fondos estén disponibles en el momento en el que deben hacerse los pagos.	
c) Si se planifica su uso de corto plazo, pero algunas veces esto ocasiona retrasos en su pago.	
d) No se planifica su uso explícitamente, pero son fondos que pueden estar disponibles para solventar situaciones de deficiencias de efectivo.	
e) Otro (explique)	

37. Con respecto al crédito de proveedores:

a) Se negocian los plazos y descuentos con anticipación, considerando la dinámica de la producción y ventas de la empresa.	
b) Se acepta el plazo y descuento ofrecido por el proveedor, sin negociar estas condiciones.	
c) Se reciben los pedidos y el crédito, aún antes de establecer las condiciones de pago al proveedor.	
d) Otro (explique)	

38. Se planifica el uso fuentes externas para financiar las actividades de la empresa en el corto plazo:

a) Si, se tiene acceso planificado a instrumentos como pagarés, línea de crédito con algún banco, préstamos bancarios, entre otros.	
b) No se planifica con anticipación, pero está disponible el financiamiento formal en caso de ser necesario.	
c) No se utilizan fuentes de financiamiento de este tipo, sino que se obtienen fondos de amigos, familiares o prestamistas informales.	
d) Otro (explique)	

39. Adicionalmente a lo anterior, para financiar las operaciones de corto plazo:

a) Se planifica recibir aportes adicionales de los propietarios.	
b) Se prevé recibir financiamiento del sector público.	
c) Se espera tramitar algún financiamiento en moneda extranjera.	
d) No se ha previsto el uso de este tipo de recursos.	
e) En caso de ser necesario, se solicitará alguno de los financiamientos anteriores.	
f) Otro (explique)	

40. ¿Con respecto a la medición de los resultados financieros:

a) Se revisan cada 6 meses los resultados de las inversiones.	
b) Se monitorean los indicadores planificados, al menos mensualmente.	
c) Se verifican anualmente los resultados.	
d) No se miden expresamente los indicadores financieros.	
e) Otro (explique)	

41. ¿Los resultados financieros?:

a) Se comparan frecuentemente con lo estipulado en el plan.	
b) Se revisan a final de año para ver como se está cumpliendo el plan.	
c) Se miden resultados anualmente, pero no se comparan con lo planificado.	
d) No se miden los resultados	
e) Otro (explique)	

42. ¿Al momento de diseñar el plan financiero?:

a) Se definen los responsables del logro de las metas y del uso de los recursos asignados.	
b) Se definen responsables para los resultados, pero no se asignan expresamente los recursos para ello.	
c) No se definen responsables de las acciones del plan, ni se distribuyen los recursos respectivos.	
d) Otro (explique)	

43. En caso de desviaciones en el plan financiero:

a) Se revisa el plan para determinar los responsables o el responsable de las fallas.	
b) Se asume como responsabilidad de todo el equipo de trabajo.	
c) No se identifican los responsables.	
d) No se identifican las desviaciones del plan.	
e) Otro (explique)	

44. ¿En qué porcentaje las ventas de la empresa se distribuyen entre los siguientes sectores?

a) Sector Privado	
b) Sector Publico	

45. ¿Su empresa vende productos al crédito?

SI	NO

46. ¿Qué plazo en días concede a sus clientes?

Privado	Publico
a) Menos de 30 días	a) Menos de 30 días
b) De 31 a 60 días	b) De 31 a 60 días
c) Solicita Anticipo	c) Contra entrega
d) Contra entrega	d) Otros
e) Otros	

47. ¿Qué porcentaje mantiene de cuentas por cobrar en su balance general en relación a sus activos totales?

a) Si	
b) No	
c) Otros	

48. ¿Cuenta la empresa con provisión para cuentas por cobrar?

SI	NO

49. ¿Se analizan sus cuentas por cobrar según la antigüedad de sus saldos?

SI	NO

Si la respuesta es negativa ¿Por qué no se analizan?

50. ¿El porcentaje de sus cuentas por cobrar está de acuerdo con la capacidad financiera de la empresa?

SI	NO

51. ¿Su empresa compra productos al crédito?

SI	NO

52. ¿Qué plazo en días concede el proveedor?

a) % Contado	
b) % Crédito	
c) Plazo de crédito	
d) Contra entrega Días de retraso en pago	
e) Otros	

53. ¿Qué tipo de bien o servicio elabora y que tiempo se demora en su entrega?

Bien o Servicio	Tiempo
Papelería	
Impresión de carteles	
Rotulaciones (Instalación e impresión)	

54. ¿Dispone de materia prima almacenada en su bodega para la producción?

SI	NO	Otros

55. ¿Cuál sería el nivel de efectivo mínimo mensual requerido para operar con normalidad en su empresa.

Hasta 500	
501-2000	
2001-5000	
Mas de 5000	

56. ¿Cuál sería el nivel de efectivo mensual requerido para solventar compra de materia prima, sueldos y servicios básicos para que la empresa tenga un funcionamiento adecuado

Hasta 3000	
3001-12000	
12001-30000	
Mas de 30000	

57. ¿La empresa accede a financiamiento con instituciones financieras? (niveles de financiamiento)

SI	NO

Gracias por su atención

ANEXO 3

NOF	Necesidades Operativas de Fondos
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad
NEC	Normas Ecuatorianas de Contabilidad