



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA: “LA ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS  
FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD  
DE CORPROMEDIC S.A”**

**AUTORA: HEREDIA REYES JOHANA GABRIELA**

**TUTOR: DR. RUBÉN DARÍO VILCACUNDO PACHECO**

**AMBATO – ECUADOR**

**2012 – 2013**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Dr. Rubén Darío Vilcacundo Pacheco , con cédula de ciudadanía N°1801029347, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema: **“La administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A”** desarrollado por Johana Gabriela Heredia Reyes , egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos mínimos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato.

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

Ambato, 24 de enero del 2013

EL TUTOR

.....  
**Dr. Rubén Darío Vilcacundo Pacheco**

## **AUTORIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Yo, Johana Gabriela Heredia Reyes, con cédula de ciudadanía No 0502529043, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo, bajo el tema: **“La administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de Investigación.

Ambato, 24 de enero de 2013.

AUTORA

.....  
**Johana Gabriela Heredia Reyes**

## **APROBACIÓN PROFESORES CALIFICADORES**

Los suscritos Profesores Calificadores, una vez revisado, aprueban el informe de Investigación, sobre el tema: **“La administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A”**, de la estudiante Johana Gabriela Heredia Reyes, egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por el Centro de Estudios de Pregrado de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 24 de enero de 2013.

Para constancia firma

.....  
**Dra. Jasmina De Las Mercedes Salazar Arroba**  
**PROFESOR CALIFICADOR**

.....  
**Dra. Alexandra Tatiana Valle Álvarez**  
**PROFESOR CALIFICADOR**

.....  
**Dr. Mg. Guido Hernán Tobar Vasco**  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo investigativo a la empresa CORPROMEDIC S.A, por su apoyo desinteresado y su colaboración incondicional, esperando que la presente investigación se convierta en una guía para las futuras generaciones.

**Johana Heredia.**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento va dirigido en especial a la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, parte importante en mi formación académica y por haberme proporcionado los mejores docentes para mi desempeño profesional, así como también a la empresa CORPROMEDIC S.A. por las facilidades otorgadas para la obtención de la información. A mis padres quienes han sido el pilar fundamental durante estos cinco años.

**Johana Heredia**

## INDICE DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Aprobación Tutor .....	ii
Autoría del Proyecto de Investigación.....	iii
Aprobación Profesores Calificadores.....	iv
Dedicatoria .....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de Contenidos .....	vii
Índice de Tablas .....	x
Índice de Figuras.....	xii
Resumen Ejecutivo.....	xiv
Introducción .....	1

### **CAPITULO I**

#### **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

Tema de investigación .....	2
Planteamiento del problema .....	2
Justificación .....	11
Objetivos .....	12

### **CAPITULO II**

#### **MARCO TEORICO**

Antecedentes investigativos .....	13
Fundamentación filosófica .....	16
Fundamentación legal .....	17
Categorías fundamentales .....	21
Hipótesis.....	32
Señalamiento de variables de la hipótesis .....	32

### **CAPITULO III**

#### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Enfoque.....	33
Modalidad básica de la investigación.....	34
Nivel o tipo de investigación .....	35
Población y muestra .....	37
Operacionalización de variables .....	40
Recolección de información. ....	42
Procesamiento y análisis. ....	44

### **CAPITULO IV**

#### **MARCO ADMINISTRATIVO**

Análisis e interpretación de Resultados.....	47
Comprobación de la Hipótesis.....	62

### **CAPITULO V**

#### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Conclusiones .....	74
Recomendaciones.....	75

### **CAPITULO VI**

#### **PROPUESTA**

Datos	
informativos.....	77
Antecedentes de la propuesta.....	78
Justificación.....	72
Objetivos.....	81
Análisis de factibilidad.....	81
Fundamentación.....	82
Metodología.....	106



Administración.....	124
Previsión de la Evaluación.....	126
BIBLIOGRAFIA.....	127
ANEXOS .....	131

## ÍNDICES DE TABLAS

Tabla 1.	Población .....	38
Tabla 2.	Procedimientos de recolección de información .....	43
Tabla 3.	Cuantificación de resultados .....	44
Tabla 4.	Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones.....	46
Tabla 5.	Pronósticos y metas financieras .....	47
Tabla 6.	Gestión financiera .....	48
Tabla 7.	Recursos Financieros .....	49
Tabla 8.	Adquisiciones .....	50
Tabla 9.	Actividades Administrativas .....	51
Tabla 10.	Ventas.....	52
Tabla 11.	Toma de decisiones .....	53
Tabla 12.	Análisis financieros Comparativos .....	54
Tabla 13.	Liquidez .....	55
Tabla 14.	Indicadores Financieros .....	56

Tabla 15.	Obligaciones a corto plazo .....	57
Tabla 16.	Planificación financiera .....	58
Tabla 17.	Políticas y procedimientos .....	59
Tabla 18.	Pagos a proveedores .....	60
Tabla 19.	Planificación financiera en la toma de decisiones .....	61
Tabla 20.	Frecuencias Observadas .....	64
Tabla 21.	Frecuencias Esperadas .....	64
Tabla 22.	Calculo de Chi Cuadrado .....	65
Tabla 23.	Indicadores de Rentabilidad .....	66
Tabla 24.	Composición del Activo.....	68
Tabla 25.	Composición del Activo Corriente .....	68
Tabla 26.	Composición del Pasivo.....	69
Tabla 27.	Composición del Patrimonio .....	69
Tabla 28.	Análisis Horizontal .....	70
Tabla 29.	Composición del Activo.....	68

## ÍNDICES DE FIGURAS

Figura 1.	Representaciones Graficas .....	45
Figura 2.	Pronósticos y metas financieras .....	47
Figura 3.	Gestión financiera .....	48
Figura 4.	Recursos Financieros .....	49
Figura 5.	Adquisiciones .....	50
Figura 6.	Actividades Administrativas.....	51
Figura 7.	Ventas.....	52
Figura 8.	Toma de decisiones .....	53
Figura 9.	Análisis financieros Comparativos .....	54
Figura 10.	Liquidez .....	55
Figura 11.	Indicadores Financieros .....	56
Figura 12.	Obligaciones a corto plazo .....	57
Figura 13.	Planificación financiera .....	58
Figura 14.	Políticas y procedimientos .....	59
Figura 15.	Pagos a proveedores .....	60
Figura 16.	Planificación financiera en la toma de decisiones .....	61

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se desarrolla en la empresa CORPROMEDIC S.A, este estudio se centra en el problema de investigación la Gestión Financiera y propuesta de un diseño de un modelo de planificación financiera, con énfasis en la administración efectiva del capital de trabajo. En consecuencia la investigación tiene como objetivo en primer lugar analizar las cuentas activo, pasivo, patrimonio, ingresos y gastos, las mismas que constituyen su capital de trabajo y con ello proporcionar herramientas prácticas de administración financiera. A continuación se detalla la estructura del trabajo, la cual está compuesta por los siguientes capítulos:

En el Capítulo I se trata del problema de investigación se busco el tema a ser investigado, luego tuvimos el planteamiento del problema de ahí realizamos la justificación del por qué se está realizando esta investigación y por ultimo planteamos tanto el objetivo general como los objetivos específicos.

En el Capítulo II que abarca el marco teórico desarrollamos los antecedentes investigativos sustentamos tanto con la fundamentación filosófica como con la legal, de ahí en las categorías fundamentales conceptualizamos cada una de las variables, también desarrollamos la hipótesis y por ultimo realizamos el señalamiento de las variables.

En el Capítulo III en el cual desarrollaremos la metodología que se va a utilizar, partiendo desde el enfoque con que se va a investigar de ahí para efectuar la modalidad básica de la investigación para luego saber a qué nivel o tipo llegara la investigación, de ahí para la determinación de la población y muestra, seguidamente se desarrollara la operacionalización de las variables de manera que se pueda recolectar la información y por ultimo realizar el procesamiento y el análisis.

El Capítulo IV menciona un análisis exhaustivo realizado en base a los datos obtenidos mediante las encuestas realizadas a los clientes de la empresa con una interpretación de los mismos datos, culminando con la verificación de hipótesis del trabajo de investigación.

El Capítulo V se detalla las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

El Capítulo VI se refiere en si a la propuesta del trabajo mencionando los datos informativos de la empresa, sus antecedentes, la justificación del por qué se quiere ejecutar la propuesta con sus respectivos objetivos, realizando un análisis de factibilidad y en que se encuentra fundamentada la misma, muestra también la administración, es decir cómo se encuentra actualmente la empresa, realizando también una previsión del trabajo de investigación, cabe recalcar que en este capítulo se lleva a cabo la ejecución del trabajo en este caso el diseño de un modelo de planificación financiera.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se desarrolla en la empresa COPROMEDIC S.A, el estudio se centra en el tema de investigación la administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad con el fin de maximizar las utilidades a través de la aplicación de un modelo de planificación financiera, donde la inversión a realizarse sea recuperada vía incremento del volumen de ventas, reflejándose en el Estado de Pérdidas y Ganancias del negocio.

Para la realización de esta investigación se necesitaba conocer a fondo a la empresa para saber en qué estado se encuentra actualmente, investigando su estructura organizacional además de la misión, visión, objetivos, principios, valores para plasmarlos en un mapa estratégico que nos ayude una perspectiva actual y de futuro y los pasos o estrategias para lograrlo. Con el fin de orientar a la empresa a sus objetivos organizacionales se establecen herramientas de planeación estratégica que se constituyan en un soporte para mantenerse en el mercado logrando una ventaja competitiva.

Además se enfoca principalmente en el comportamiento de las cuentas del activo y del pasivo corriente que son los determinantes en el capital de trabajo, con lo que se busca aportar a que la empresa logre un mayor posicionamiento en el mercado con la aplicación de la estrategia competitiva que junto a la aplicación de un modelo de planificación financiera, le permita mejorar su rentabilidad.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN**

“La administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A”

### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.2.1. Contextualización**

- **Contexto macro**

El negocio de las cadenas de farmacias muestra una salud estable en medio de los problemas económicos, ante la caída del poder adquisitivo de la población y frente a las fallas en inventario de algunas medicinas y la gestión financiera.

Ante el avance de las cadenas de farmacias, los tradicionales locales de barrio han tenido que transformarse para ser una franquicia más ante la terrible competencia. Del mismo modo que los viejos almacenes tuvieron que cambiar frente al ingreso de los competidores, las farmacias tradicionales pasaron por etapas difíciles, con fuertes caídas en sus ingresos, pero aquellos que sepan ver las oportunidades y sean creativos podrán salir adelante. Los empresarios latinoamericanos que se han sumado a esta tendencia se dividen entre los que formaron cadenas de farmacias con locales propios y los que ofrecen franquicias totalmente equipadas.



Lo cierto es que poco después de haber sido creadas, estas cadenas han revolucionado el mercado farmacéutico y han inundado las ciudades con locales instalados en las mejores esquinas y avenidas. No es de extrañar, que la competencia entre las empresas sea cada vez más grande y en los últimos años hayan comenzado a expandirse hacia otros mercados latinoamericanos.

No obstante, en Venezuela existen aproximadamente 5 mil 700 farmacias. La mayor concentración está en el área metropolitana de Caracas, unos 1400 establecimientos entre cadenas y particulares, según datos aportados por el presidente de la Federación de Farmacias de Venezuela, Edgar Salas Jiménez. Se trata de cifras muy altas, teniendo en cuenta el volumen de la población nacional, calculado en 25 millones y medio de habitantes de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística.

En este sentido, la pelea por la preferencia del consumidor hace que cada día innoven en servicios y apliquen estrategias que les permitan mejorar sus ventas y alcanzar niveles buenos de rentabilidad a través de una correcta toma de decisiones. Es importante destacar que en muchas farmacias del país y la región no se aplican estrategias de servicio al cliente en la que se realice un seguimiento para ver si la solución ofrecida se ha cumplido en los términos aceptados por el cliente. Por tanto, la problemática central está referida a la importancia de contar con estrategias y servicios de atención al cliente para lograr en éste su satisfacción y retención, pues de lo contrario el cliente no será consecuente en la adquisición de los productos en la misma farmacia de autoservicio, buscando una mejor atención en otro sitio; lo que directa e indirectamente incide en la ventaja competitiva del negocio, influyendo directamente en su gestión financiera y su rentabilidad.

Por otro lado el mercado colombiano de medicamentos goza de buen pronóstico, cifras de la Cámara Farmacéutica de la Andi, tomadas de la consultora IMS, señalan que para el periodo 2010-2013 el mercado local registrará un crecimiento de alrededor de 5,6 por ciento, mientras que el latinoamericano se situará entre 12 y 14 por ciento.

Esto se debe, en particular a la aplicación del merchandising que permite optimizar la rentabilidad de estos productos, a través de una presentación apropiada de los mismos y el aprovechamiento de la situación y la estructura del espacio en la oficina de farmacia.

En la actualidad, la venta de productos ha sufrido una evolución tal, que su situación en la farmacia (ubicación, exposición y disponibilidad) va a determinar que se venda más o menos un producto. Esto es debido, entre otros factores, a que el consumidor quiere elegir por sí mismo el producto a consumir, constituyendo una razón por la que las cadenas farmacéuticas plantean procedimientos para evaluar al cliente y a su vez analizar la gestión financiera.

- **Contexto meso**

En el Ecuador el Mercado de Consumo de productos farmacéuticos, es el más tradicional, ya que son productos básicos o de primera necesidad, son productos que son consumidos por todas las personas, por cuya razón este mercado es muy amplio, con mucha competencia, por lo que, mantenerse en el mismo se torna difícil.

La dispensación a través de las diferentes categorías de farmacias, que existen en el país, es uno de los componentes de la cadena del medicamento que tiene realmente relevancia para el desarrollo del uso racional, aspecto que forma parte de los objetivos de una política nacional de medicamentos. En esta etapa de la cadena, el Ministerio de Salud Pública interviene sistemáticamente en las habilitaciones de dichos establecimientos, pero es muy poco lo que se ha hecho para que se cumpla con las buenas prácticas de farmacia.

La industria nacional es todavía débil y está muy fragmentada en pequeñas empresas las deficiencias en los sistemas de compra y los robos en los servicios, han motivado la revisión de las políticas tradicionales, sufriendo un duro golpe por la situación económica del país afectando notoriamente su rentabilidad en términos generales, razón por la cual las empresas actualmente aplican estrategias para atraer a clientes y mejorar los índices de rentabilidad a través de ratios financieros que le permitan evaluar la situación financiera.

- **Contexto micro**

En el cantón Latacunga las empresas que se dedican a la distribución de medicamentos presentan una problemática con la gestión financiera que incluye las decisiones de financiamiento, inversión, dividendos (rentabilidad) y riesgos; Asimismo la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad., por ello no cuenta con bases sólidas de planeación, de organización, y de control, provocando una inadecuada toma de decisiones.

Para el año 2009 según el señor Robín Tapia, Comisario de Salud de Cotopaxi, manifiesta que se han incorporado varias empresas en la distribución de productos farmacéuticos, y las existentes han sufrido cambios drásticos, viéndose afectada su rentabilidad. Las empresas no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, es decir del pasivo y patrimonio; lo que hace que no disponga de los recursos financieros necesarios para financiar las inversiones que necesita para llevar a cabo su actividad empresarial.

Frente al ingreso de nuevos competidores en este caso de cadenas de farmacias tales como Cruz Azul, Sana Sana y Económicas, las empresas que hasta el momento se han manejado de manera independiente han sufrido un duro golpe, debido que las cadenas aplican estrategias que les permiten mantenerse en el mercado.

La empresa CORPROMEDIC S.A fue constituida en el cantón Latacunga, a los 15 días del mes de marzo del año 2002, de nacionalidad ecuatoriana sujeta a las todas las leyes de la República del Ecuador vigentes.

La administración de la compañía está a cargo del Dr. José Olmedo Proaño Moreno, Gerente General de la compañía y está representada legal, judicial y extrajudicialmente por él mismo, con Registro Único de Contribuyentes N° 1791826833001, su principal actividad económica es la venta al por mayor y menor de productos farmacéuticos y medicinales, su domicilio se establece en la Provincia de Cotopaxi en el Cantón Latacunga.

La empresa cuenta con 40 empleados, cuyas relaciones obrero patronales han sido orientadas hacia una actitud positiva para cumplir con una sobre demanda de necesidades de los clientes.

En los últimos años Corpromedic S.A ha presentado dificultades económicas, administrativas y financieras, debido a que los controles que se tienen ejerciendo, se realizan de manera empírica y de acuerdo a experiencias que ha tenido la empresa.

La empresa no dispone de una adecuada estructura de inversiones, es decir de activos; se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar rentas a la empresa. En ocasiones la empresa tiene deficiencias en el capital de trabajo financiero, es decir en el activo corriente, ya sea por la falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalentes de efectivo, de mercaderías para atender a los clientes y otras deficiencias en este rubro del balance general.

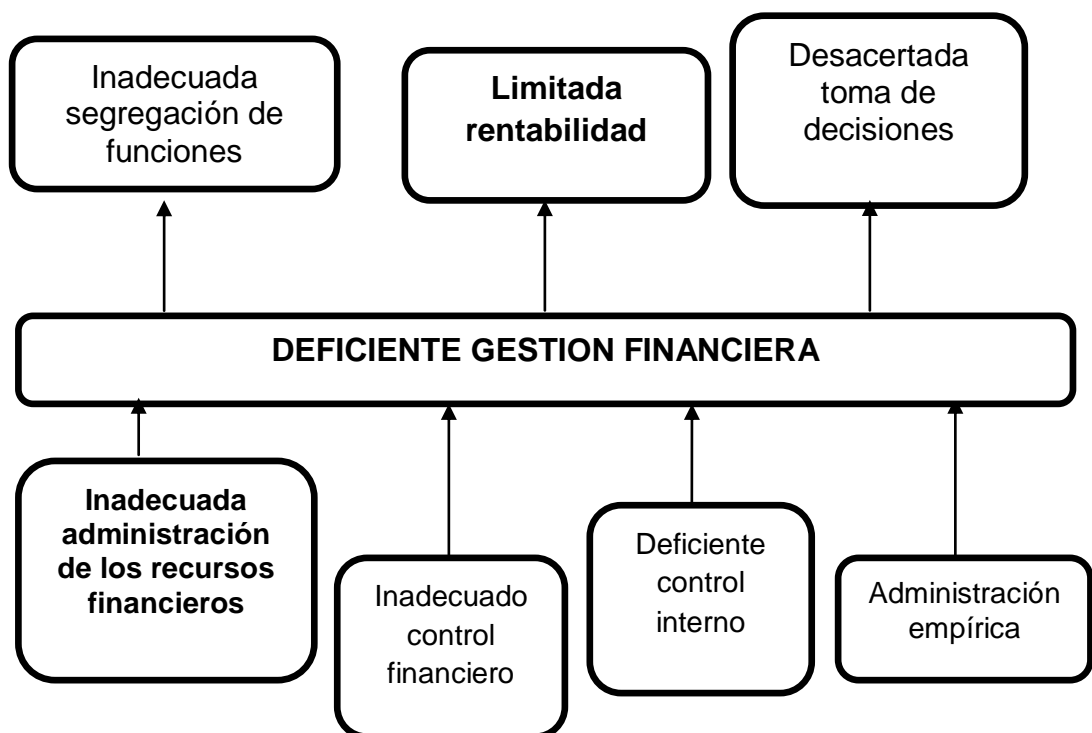
Todo esto se configura como deficiencia en las decisiones sobre inversiones de la gestión financiera de la empresa. Otro punto importante que la gestión financiera no viene considerando son los riesgos; no se han analizado los riesgos internos ni muchos menos los riesgos externos o de mercado. En los riesgos internos está la falta de planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos de la empresa; los cuales tienen que ponderarse para hablar de una gestión financiera. En cuanto a los riesgos externos no ponderados está las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, la competencia feroz de grupos nacionales e internacionales, las medidas del gobierno, todo lo cual configura una deficiencia en las decisiones sobre riesgos de la gestión financiera de la empresa.

Por otro lado se ha determinado que la empresa no lleva a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no dispone de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad.

Según **Miguel González (2009:Internet)**, para solucionar toda esta problemática la empresa debe crear una sólida imagen de marca que refuerce la lealtad de compra de los clientes, el incremento de servicios y un mayor surtido, además realizar programas de fidelización adelantándonos a satisfacer sus necesidades e incrementar el número de clientes mediante el aumento de la oferta del surtido, incitando a los consumidores a venir a la farmacia mediante la realización de animaciones en el punto de venta, campañas, ofertas y promociones.

### 1.2.2. Análisis crítico

- **Árbol de problemas**



- **Relación causa-efecto**

Basándose en la información obtenida de la Matriz de Análisis de Situaciones – MAS (ver Anexo 1), se determina que el problema central es la deficiente gestión financiera, la principal causa que incide directamente al origen de este problema es la inadecuada administración de los recursos financieros presentado una limitación en el registro, control y manejo de ingresos y egresos de dinero ocasionando que Corpromedic S.A presente una limitada rentabilidad impidiendo el crecimiento empresarial.

### **1.2.3. Prognosis**

Corpromedic S.A debido a su inadecuada organización y por la manera como se recaudan y se controlan los ingresos, el inadecuado registro, seguimiento e información de clientes. Así como la cancelación arbitraria de los diferentes gastos y deficiente comunicación, complican la programación de fondos para efectuar una adecuada gestión financiera, acarreando serios problemas a la dirección. Al continuar de esta manera no pasara mucho tiempo que la empresa presente serios inconvenientes de liquidez, generando un efecto negativo sobre las utilidades afectando la rentabilidad de la empresa. El desequilibrio en sus ingresos y gastos ocasiona inestabilidad, inseguridad y un total desconocimiento de los riesgos.

Al no aplicar estrategias a través de los ratios financieros, puede correr el riesgo de tener desviaciones en sus operaciones, y por supuesto las decisiones tomadas no serán las más adecuadas para su gestión e incluso podría atravesar por una crisis operativa, por lo que, se debe asumir una serie de consecuencias que perjudican el resultado de su actividad provocando que la empresa se vea limitada en su proyección.

Las circunstancias anteriormente mencionadas, pueden llevar a Corpromedic S.A, a incurrir en situaciones en las cuales puedan realizar registros administrativos y contables defectuosos y aun probable cierre parcial de la empresa, por la deficiente atención a las entradas y salidas de dinero.

#### **1.2.4. Formulación del problema**

¿Constituye la inadecuada administración de los recursos financieros la principal causa de la deficiente gestión financiera, lo cual incide en la limitada rentabilidad de Corpromedic S.A.?

#### **1.2.5. Preguntas directrices**

1. ¿Cómo aportara la ejecución de un buen control interno dentro de la organización?
2. ¿Qué efecto tendrá en la organización la aplicación de un adecuado control financiero?
3. ¿Cómo influirá en la empresa la aplicación de una adecuada segregación funciones?
4. ¿Cuáles serán los efectos al estudiar y analizar las decisiones de la empresa?
5. ¿Qué efecto tendrá en la organización la aplicación de una correcta administración financiera?

#### **1.2.6. Delimitación**

- **Campo:** Contabilidad
- **Área:** Gestión Financiera.
- **Aspecto:** rentabilidad
- **Temporal:** La investigación se llevara acabo en el periodo Enero-Septiembre 2012.



- **Espacial:** El escenario en donde se desarrollara la investigación es en Corpromedic S.A, ubicada en la Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, Parroquia La Matriz, Barrio el Salto, en las calles Juan Abel Echeverría N° 302, intersección Antonio Clavijo, referencia ubicación junto a la iglesia (ver Anexo 2).

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

El enfoque de la presenta investigación es lograr que la empresa maneje niveles operativos de forma exitosa, estableciendo mecanismos de control que permita llevar efectivamente las operaciones relacionadas en las diferentes áreas. La investigación a realizarse cuenta con los medios necesarios para realizar el trabajo. La importancia de tener una buena gestión financiera en la organización, se ha incrementado en los últimos años, esto debido a lo práctico que resulta al medir la eficiencia y la productividad al momento de implantarlos.

Esta investigación resolverá un problema latente de Corpromedic S.A, beneficiando de esta manera no solo a los accionistas, sino a la institución al dotar de un instrumento que le permita mantenerse informado de la situación financiera y económica de la empresa, es bueno resaltar, que la empresa al aplicar controles en sus operaciones, conducirá a conocer la situación real de las mismas, es por eso, la importancia de tener una adecuada gestión financiera que sea capaz de verificar que los controles se cumplan para darle una mejor visión.

Este proyecto pretende contribuir a la gerencia una aplicación adecuada de la planificación financiera, donde se pueda medir el rendimiento y valorar en forma equitativa el mismo y asegure la obtención de información confiable y oportuna que satisfaga los requerimientos para la toma de decisiones y optimice los procesos.

La planificación financiera permite tener una aplicación sistemática de normas y procedimientos que generen beneficios en común, permitiendo establecer procedimientos coordinados de manera coherente a las necesidades del negocio, para proteger y resguardar sus activos, verificar su exactitud y confiabilidad de los datos contables.

Dicho estudio es factible hacerlo porque existen los medios necesarios para cumplir con el plan establecido, tanto en lo económico, humano y tecnológico y sobre todo el acceso a la información por parte de Corpromedic S.A, factores indispensables para llevar a cabo esta investigación.

#### **1.4. OBJETIVOS**

##### **1.4.1. Objetivo general**

Estudiar la relación de la administración de los recursos financieros y la rentabilidad de Corpromedic S.A, para una eficiente gestión financiera.

##### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Analizar la administración de los recursos financieros, para la verificación de la razonabilidad de los estados financieros.
- Medir el grado de rentabilidad de la empresa Corpromedic S. A para la evaluación del desempeño económico.
- Proponer el diseño de un modelo de planificación financiera para la obtención de una adecuada gestión financiera en Corpromedic S.A.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

Corpomedic S.A no ha presentado una investigación anterior sobre gestión financiera, es así que el presente trabajo de investigación servirá para corregir las falencias que actualmente tiene la compañía y en lo posterior lograr el buen funcionamiento de la misma.

Basándose en los estudios de **Christian Paredes (2011: 155-156)**, se puede interpretar que la gestión financiera proporciona varias ventajas entre las cuales se puede mencionar el acceso a liquidez mediante la aceleración de flujos futuros de efectivo, se disminuyen recursos ociosos, mejora los índices de liquidez, rotación y rentabilidad, no requiere de incremento en patrimonio o endeudamiento adicional para cubrir las obligaciones financieras, de esa manera genera información fiable para una adecuada toma decisiones.

Además una gestión financiera incorpora estrategias que se basan en conocimientos fundamentados en información de la realidad y en la reflexión sobre las circunstancias presentes y previsibles de la empresa que le ayudarán a mejorar los procesos internos y como resultado obtener eficiencia y eficacia encaminados al logro de sus objetivos, evaluando las metas y requerimientos que la empresa se ha propuesto lograr, a fin de satisfacer las necesidades de capital de trabajo que necesita para su normal funcionamiento, que les permiten la adecuada canalización de ingresos y egresos para las actividades que se realizan.

En la tesis de **Johanna Estrella (2010: 133-135)**, la gestión financiera posibilita el manejo y control de recursos para anticiparse a los cambios externos a los que se encuentra expuesta la empresa y que no se vean afectados de manera negativa la consecución de los objetivos planteados por los accionistas como perspectiva de crecimiento en la industria.

Realizando un seguimiento de control y evaluación de los recursos empleados en las operaciones con el propósito de obtener una mayor rentabilidad para los accionistas.

La Gestión Financiera permite plantear la creación de estrategias para el manejo de las principales cuentas que inciden en el financiamiento de las operaciones de la empresa. La aplicación de las estrategias planteadas posibilita el desarrollo de proyecciones de Estados Financieros y Flujos de Caja que desarrollan escenarios financieros necesarios para la oportuna toma de decisiones por parte de alta gerencia.

Tomando como referencia a **José Pazmiño (2007: 154-156)**, en función de las conclusiones y recomendaciones una excelente administración presupuestaria se logra cuando la dirección adopta de forma oportuna medidas correctivas en el caso de detectar desviaciones en la ejecución. Es necesario establecer responsables para la administración presupuestaria y dotarlos de los instrumentos normativos necesarios, que les posibiliten el mejoramiento constante de la gestión financiera de la unidad.

Este control y evaluación se enfocará hacia la medición de los resultados obtenidos tomando como referencia la aplicación de los indicadores de gestión establecidos por la Unidad, con el fin de determinar el grado de eficiencia, eficacia y productividad de las acciones realizadas dentro del marco de la ejecución presupuestaria.

Resumiendo el trabajo investigativo de **Milton Tigsilema (2007:180- 185)**, manifiesta que la gestión financiera es el logro de objetivos como el eficiente empleo de los recursos, la minimización de los costos, la maximización de utilidades y el crecimiento de las empresas, a través de políticas financieras orientadas a inversiones, financiamiento y manejo de los activos, proporcionando herramientas financieras para el análisis y la planeación que faciliten la toma de decisiones, como flujos de fondos, análisis financieros, administración de los activos, el financiamiento, presupuestos y administración del riesgo financiero entre otros a fin de precisar su impacto y soluciones más convenientes. La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de los dividendos.

De acuerdo a la investigación de **Pablo Gonzáles (2007: 180-185)**, la gestión financiera consiste en analizar la situación permitiendo ver el incremento de la utilidad en un escenario optimista y pesimista, el cual se determina según el cumplimiento de las estrategias, sin embargo la relación del volumen de ventas, activos con respecto a la utilidad no muestra una eficiente gestión financiera. Por lo que es necesario identificar donde se están concentrando los rubros que disminuyen potencialmente la utilidad y han ocasionado un bajo crecimiento de la misma.

Según **Santiago Maigua (2009:91-94)**, la gestión financiera en las microempresas en la actualidad no está actuando directamente sobre la eficacia y eficiencia de estas entidades, lo que conlleva a un deterioro de la situación económico-financiera en dichas organizaciones. Asimismo, las técnicas de gestión financiera no son suficientemente utilizadas en la dirección de las entidades del sector.

El diseño e implementación de la gestión financiera en las empresas, a través de un proceso ordenado y sistemático puede contribuir a la elevación de la eficacia y eficiencia económica financiera. Sin embargo, no basta con ordenar el proceso de dirección financiera, es necesario, además, evaluar y controlar su óptima aplicación, para lo cual la Auditoría de la Gestión Financiera representa una herramienta insustituible.

De lo expuesto anteriormente se concluye que la gestión financiera permite la determinación de las necesidades de recursos, la consecución de financiación según su forma más beneficiosa, la aplicación correcta de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería, el análisis financiero y el análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones para el logro, utilización y control de recursos financieros.

Aplicando el modelo de gestión financiera, la institución podrá maximizar el uso de los recursos financieros transferidos y de autogestión, gracias a una planificación financiera a 4 años que orientaran el manejo de los mismos de una manera eficiente eficaz y económica, minimizando la incertidumbre de eventos futuros y tomando a tiempo las acciones correctivas que eviten desequilibrios financieros.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

La presente investigación se fundamenta en el paradigma naturalista debido a que su enfoque es cualitativo, tomando como referencia el artículo de **Francisco Ballina (2004: Internet)**.

Según, **Walter Brugger (1995: Internet)**,

La naturaleza se restringe a lo físico – material, el naturalismo es una propuesta, desde esta perspectiva, epistemológica que busca validar el conocimiento si y solamente si se obtiene desde los datos aportados por la naturaleza física, expresada en sus fenómenos, reduciendo todas las leyes a uniformidades mecánicas y llega a negar el dualismo de espíritu y materia.

De tal concepción se entiende que la ciencia naturalista capacita a los seres humanos para tener una visión coherente del mundo, superadora de viejas herencias metafísicas y teológicas, y está vinculada a un conjunto de prescripciones metodológicas, donde todas las hipótesis y teorías deben ser comprobadas experimentalmente con referencia explícita a causas y sucesos naturales resultando inadmisibles introducir causas ocultas o explicaciones trascendentales a la realidad. Es así que la presente investigación pretende comprender el desarrollo de los procesos contables, con la finalidad de resolver el origen del problema.

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

Todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes o normas legales que determinan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país; así el trabajo investigativo propuesto se desarrollará tomando como base la normativa que se detalla a continuación.

**Según Ley de Compañías, Registro Oficial. No. 326 de 25 de noviembre de 1999, Sección VI de la Compañía Anónima, artículo 20, 143,144.**

**Art. 20.-** Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

**Art. 143.-** La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.



**Art. 144.-** Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

Para el funcionamiento de Compañías Anónimas en el Ecuador deben observar las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

- Constitución mediante escritura pública
- Inscripción en el registro mercantil
- Capital social mínimo 800 U.S.D.
- 10% reserva legal.
- Disolución cuando las pérdidas alcancen el 50% del capital social.
- Contabilidad de acuerdo a disposiciones de la Superintendencia.

**Según Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial N° 223, 30 de noviembre del 2007, Capítulo VI Contabilidad y Estados Financieros** menciona:

**Art. 19.-** Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

**Art. 20.-** Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.

**Art. 21.-** Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.

Según el **Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, R. O. No. 247, 30 de Julio de 2010. Decreto N° 430**, en el Capítulo I de los comprobantes de venta, retención y documentos complementarios: Art. 8.- Obligación de emisión de comprobantes de venta y comprobantes de retención.- Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de impuestos, a pesar de que el adquirente no los solicite o exprese que no los requiere.

## **2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES**

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

#### **2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente**

- **Gestión del efectivo**

Según **Migdalia Álvarez (2009: Internet)**

La administración del efectivo es una de las áreas más importantes de la administración del capital de trabajo. Ya que son los activos más líquido de la empresa, pueden constituir a la larga la capacidad de pagar las cuentas en el momento de su vencimiento.

Para cumplir estos objetivos la gestión de liquidez se encarga de:

- 1. La administración del efectivo (cash management).**
- 2. La gestión de fondos.**
- 3. La gestión de riesgos de cambio e interés.**

- **Efectivo**

Según **Migdalia Álvarez (2009: Internet)**

Se considera efectivo todos aquellos activos que generalmente son aceptados como medio de pago, son propiedad de la empresa y cuya disponibilidad no está sometida a ningún tipo de restricción.

De acuerdo con lo expuesto, será aceptado como efectivo lo siguiente:

### **1. Efectivo en Caja:**

- Monedas y billetes emitidos por el Banco Central. Monedas y billetes de otras naciones (divisas).
- Cheques emitidos por terceras personas que están pendientes de cobrar o depositar.
- Cheques de gerencia pendientes de cobrar o depositar.
- Documentos de cobro inmediato o que pueden ser depositados en cuentas corrientes bancarias tales como: giros bancarios, telegráficos o postales, facturas de tarjetas de crédito por depositar, etc.

### **2. Efectivo en bancos:**

- Cuentas bancarias de depósitos a la vista o corrientes en bancos nacionales.
- Cuentas en moneda extranjera depositada en bancos del exterior, siempre que en esos países no existan disposiciones que restrinjan su disponibilidad o controles de cambio que impidan su libre convertibilidad.
- De ser considerada esta partida como efectivo, deberá ser previamente traducida a moneda nacional, al tipo de cambio que para ese momento exista.

- Cheques emitidos por la propia empresa contra la cuenta corriente de algún banco pero que, para una determinada fecha, aún no han sido entregados a sus beneficiarios.

- **Estructura Financiera**

Según **Marcel Moisson (1975:15)**,

Debe asegurar, económicamente, las necesidades financieras de la gestión, sin necesidad de recurrir de una forma anormal a las diferentes modalidades de crédito, que provocaran gastos financieros abusivos y peligrosos para la rentabilidad y aun para la misma seguridad de la empresa.

- **Administración Financiera Del Capital De Trabajo**

Según **Ernesto Gómez (2004: Internet)**,

La administración financiera del capital de trabajo es la medida en que la empresa resuelve sus problemas de liquidez y los recursos con los cuales esta atiende sus actividades operativas y financieras, sin tener que acudir a fondos extraordinarios.

- La liquidez se refiere a la habilidad que adquiere una empresa para tener disponibilidad de activos de fácil conversión en efectivo, reafirmando su capacidad para cubrir en forma oportuna y sin retrasos sus obligaciones financieras a corto plazo.
- La gestión del capital de trabajo es el proceso de la gestión financiera operativa, que se dedica a la planeación, ejecución y control del manejo de los componentes del capital de trabajo y sus adecuados niveles y calidad, que permitan minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad empresarial.

- **Recursos financieros**

Según **Héctor Ostengo (2010:48-49)**,

La inversión financiera esta representada por el conjunto de recursos financieros que precisa la empresa para el necesario equilibrio con la inversión económica. Los recursos financieros se clasifican en:

- **Recursos Propios:** Corresponden a la aportación de los accionistas mas los beneficios obtenidos en los diferentes ejercicios históricos, a los que se renuncio en su momento para financiar las necesidades futuras de inversión.
- **Recursos Ajenos:** indican el grado de endeudamiento básico de la empresa, poniendo de manifiesto la política financiera.

#### **2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente**

- **Métodos de análisis financiero**

Según **Israel González (2003: Internet)**,

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Los métodos son:

- **Método de análisis vertical:** Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.

- Método de análisis horizontal: Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona el cambio financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro.

Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

- **Estados Financieros**

Según **Luis Fernández (2007: Internet)**,

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, el rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas.

Un conjunto completo de estados financieros comprende:

- Balance General
- Estado de Resultado
- Estado de cambios en el patrimonio
- Estado de flujos de efectivo
- notas a los estados financieros

- **Indicadores**

Según **Israel González (2003: Internet)**,

Los indicadores o razones financieras, los cuales son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la compañía, mientras que para la administración del negocio, es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y, como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de eventos.

Los indicadores se clasifican en:

- **Razones de actividad:**

Son los que establecen el grado de eficiencia con el cual la administración de la empresa, maneja los recursos y la recuperación de los mismos. Estos indicadores nos ayudan a complementar el concepto de la liquidez. También se les da a estos indicadores el nombre de rotación, toda vez que se ocupa de las cuentas del balance dinámicas en el sector de los activos corrientes y las estáticas, en los activos fijos.



- **Razones de liquidez:**

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

- **Razones de endeudamiento:**

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

- **Razones de rentabilidad:**

Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento, se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

- **Liquidez**

Según **R. M. S. Wilson (1979, 123)**,

“Liquidez se refiere a la aptitud de una compañía para satisfacer sus obligaciones financieras corrientes conforme se vayan presentando y permanecer así solvente”

- **Ingresos**

Según **Earl A. Spilleer Jr. (1990: 186)**, quien define al ingreso como:

La recompensa que obtiene la empresa por el desempeño de su actividad. Independientemente de que el ingreso derive de una actividad principal o de una actividad menor que incluya un servicio de naturaleza no operativa, todos los flujos de ingresos comparten un factor. La empresa está siendo compensada por los esfuerzos que realiza durante el periodo para satisfacer las necesidades de los consumidores. Este factor distingue a los ingresos de otros flujos de activos: contribuciones de capital, regalos, ganancias y reembolsos de impuestos. Las aportaciones de los propietarios en ningún caso suponen un ingreso, aunque sí un incremento patrimonial. Los socios las realizan con la finalidad de cubrir pérdidas de ejercicios anteriores o de engrosar los recursos con los que cuenta la empresa con el objeto de financiar nuevas inversiones o expansionarse.

- **Rentabilidad**

Según **Héctor Faga (2006: 12)**, quien define a la rentabilidad de la siguiente manera:

- Rentabilidad es, un principio sinónimo de ganancia, de utilidad, de beneficio de lucro. Presupone la realización de negocios con márgenes positivos, implica que, el largo plazo el dinero entra en la empresa es mayor que el dinero que sale de la misma, es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.

- **Pronóstico financiero**

Según **Stephen Westerfiel (2007: Internet)** Los pronósticos económicos desempeñan un papel fundamental en la administración financiera. Los administradores pronostican el nivel general de actividad económica, y posteriormente el mismo personal que prepara pronósticos en la empresa estima la demanda para su compañía tanto en forma total como por tipo de producto.

- **El pronóstico de ventas**

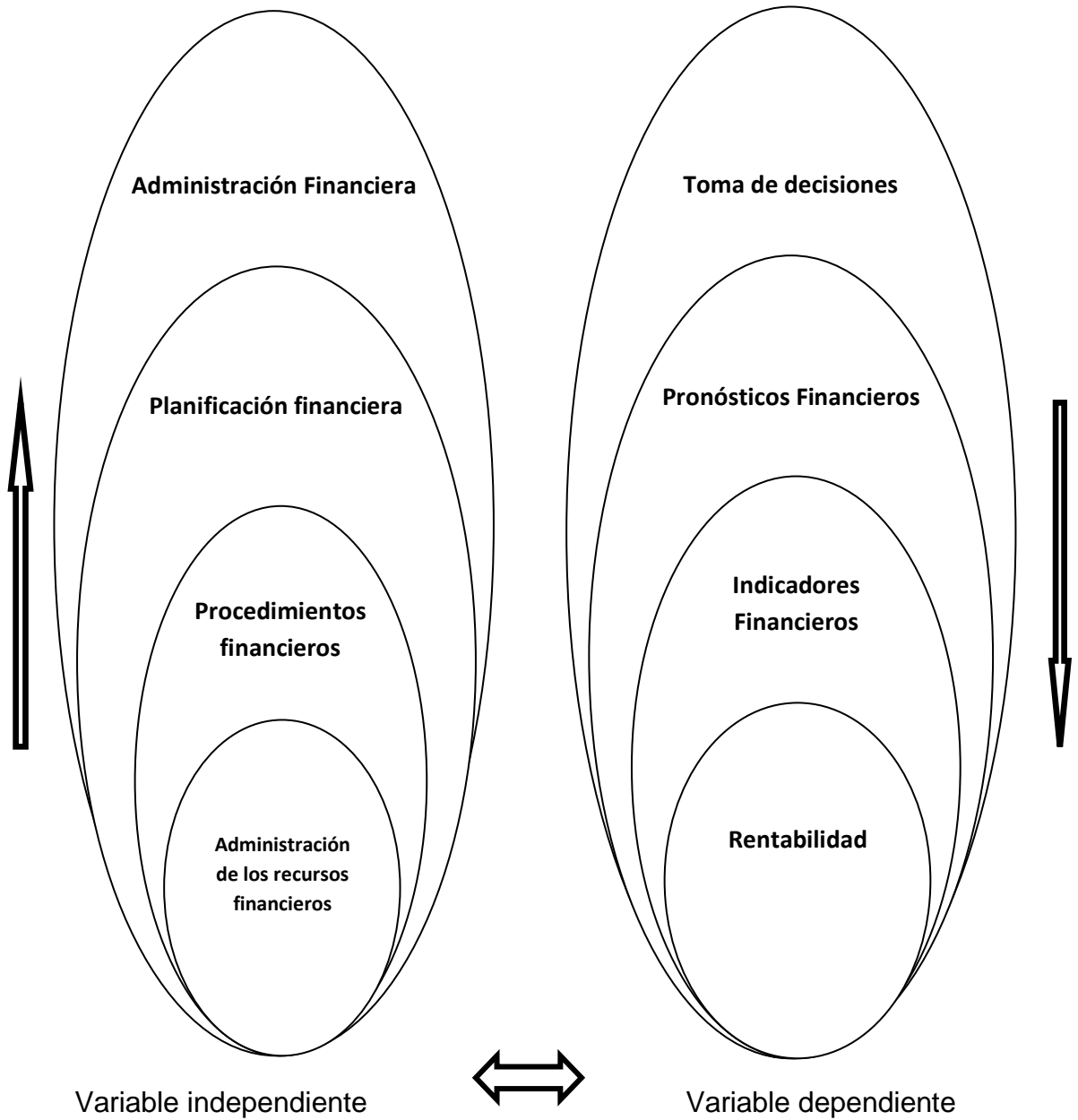
El proceso de planeación comienza con un pronóstico de ventas, que puede ser para los próximos años, aunque ello dependerá de las condiciones concretas de la empresa que se trate. Posteriormente se determinan los activos que se requerirán para satisfacer el nivel de ventas y se toma una decisión en relación con la forma en que se financiarán los activos requeridos. En ese momento, los estados de resultados y los balances generales pueden ser proyectados, y las utilidades y los dividendos por acción, así como las razones financieras básicas pueden ser adecuadamente pronosticados. Después de haberse pronosticado los estados financieros y las razones básicas para el caso concreto que se trate. Dadas las condiciones cambiantes de la economía, hay que estar preparados con planes operativos de tipo alternativo que den respuesta a las condiciones que no fueron las previstas en el plan original.

**Factores que deben tenerse en cuenta**

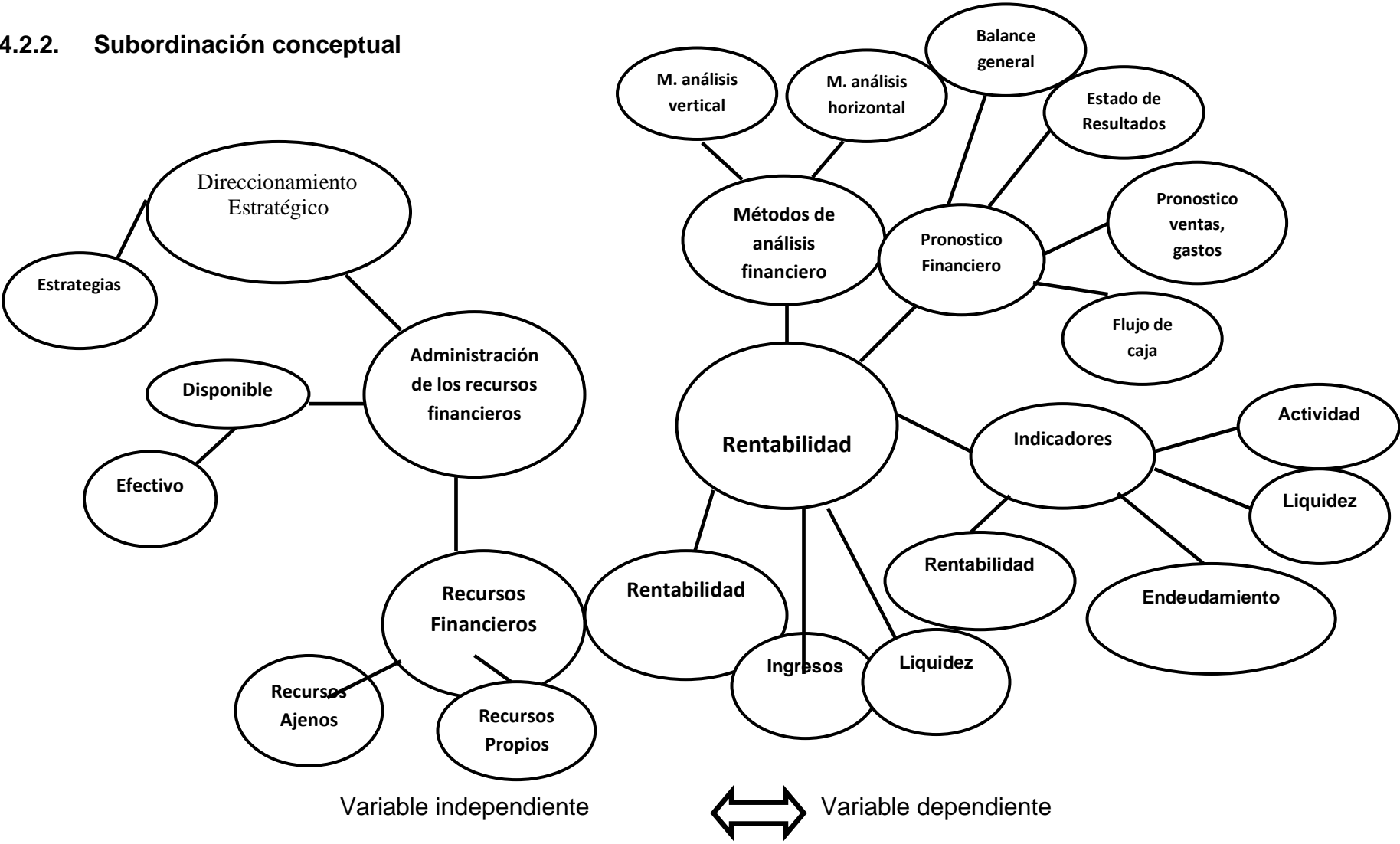
- Estructura divisional de la empresa, y por tanto el nivel de actividad de cada área.
- Efectos de la inflación sobre los precios de la empresa.
- Campañas publicitarias, descuentos promocionales, términos del crédito y otros aspectos de este carácter.

## 2.4.2. Gráficos de inclusión interrelacionados

### 2.4.2.1. Super-ordinación conceptual



2.4.2.2. Subordinación conceptual



## 2.5. HIPÒTESIS

La inadecuada administración de los recursos financieros incide en la limitada rentabilidad de Corpromedic S.A.

## 2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÒTESIS

- **Variable independiente:** La inadecuada administración de los recursos financieros
- **Variable dependiente:** limitada rentabilidad
- **Unidad de observación:** Corpromedic S.A.
- **Términos de relación:** incide en la, de.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. ENFOQUE**

En la investigación el enfoque predominante es cualitativo, esto se debe a que la empresa tiene una participación directa, los objetivos de la investigación y el proceso a seguir son conocidos tanto por los encuestadores y técnicos como por la población, la investigación es realizada en forma conjunta, de esa manera la empresa interviene activamente y la información es suministrada en el momento requerido, buscando así solucionar problemas, bajo la guía de técnicos al respecto. Con la presente investigación se busca conseguir el desarrollo de la empresa y con la propuesta que se dará al finalizar la investigación.

Según **María Galeano (2004: 51)**,

“El enfoque cualitativo, se refiere en su mas amplio sentido a la investigación que produce datos descriptivos, las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable. La metodología cualitativa, a semejanza de la metodología cuantitativa consiste en más que un conjunto de técnicas para recoger datos, es un modo de encarar el mundo empírico, los investigadores desarrollan conceptos, intelecciones y comprensiones partiendo de pautas de los datos, y no recogiendo datos para evaluar modelos, hipótesis o teorías preconcebidas”.

El enfoque cualitativo es útil para la presente investigación debido a que los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas, además permite identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica.

## **3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.2.1. De campo**

Según **Pedro Avendaño (2006: 33)**,

Consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigativos, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna. Claro está, que en una investigación de campo también se emplean datos secundarios, sobre todo los provenientes de fuentes bibliográficas a partir de los cuales se construye el marco teórico. No obstante, son los datos primarios obtenidos a través del diseño de campo, los esenciales para el logro de los objetivos y la solución del problema planteado. La investigación de campo puede ser extensiva, cuando se realiza en muestras o en poblaciones enteras, e intensiva cuando se concentra en casos particulares, sin la posibilidad de generalizar los resultados.

La investigación de campo es de importancia porque es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos, permitiendo tener un conocimiento más a fondo, manejando datos con más seguridad y apoyándose en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, creando una situación de control siendo indispensable para el correcto desarrollo de la investigación.

### **3.2.2. Bibliográfica-documental**

Según **Arturo López (2002: 88)**,

El procesamiento de datos de una investigación documental es la organización de los elementos obtenidos durante el trabajo realizado. En la investigación documental el procesamiento de datos está conformado por la estructuración y redacción del trabajo, así como el manejo de las referencias documentales.



Esta investigación es de utilidad debido a que constituye una estrategia donde se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades usando para ello diferentes tipos de documentos. Además se indaga, interpreta, presenta datos e informaciones sobre un tema determinado, utilizando para ello, una metódica de análisis, teniendo como finalidad obtener resultados que pudiesen ser base para el desarrollo de la investigación. De este tipo de investigación se presenta en la confiabilidad de la misma ya que se tendrá la completa seguridad de que los datos en ella encontrados son reales y precisos, es así que esta ha sido utilizada para obtener información sobre investigaciones anteriores sobre el problema de estudio.

### **3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.3.1. Exploratoria**

Según, **Guillermo Baena (2009: 15)**,

El objetivo de una investigación exploratoria es hallar nuevas ideas o relaciones, siendo la flexibilidad y la ingeniosidad la característica de esta investigación. La investigación exploratoria es con frecuencia el paso inicial en aquellos estudios diseñados para ayudar a la toma de decisiones de tipo empresarial, de este diseño se derivan las formulaciones de hipótesis, entendiéndose por hipótesis las respuestas tentativas que el investigador tiene a una pregunta.

La utilidad de este tipo de investigación es que permite recoger e identificar antecedentes generales, números y cuantificaciones, temas y tópicos respecto del problema investigado, sugerencias de aspectos relacionados que deberían examinarse en profundidad en futuras investigaciones, de esa manera documentando ciertas experiencias, examinando el problemas que no ha sido abordado antes, aumentando el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtenido así información sobre la investigación.

### **3.3.2. Descriptiva**

Según, **Guillermo Baena (2009:15)**,

Tal como indica su nombre, estas investigaciones están diseñadas para describir algo, como pudiera ser, las características de los consumidores de un producto o servicio, el grado en que el uso de un servicio o producto varía en relación al ingreso, la edad, el sexo, el estrato social, la localización, el precio, la publicidad u otras características más. La información de tipo descriptivo puede emplearse para realizar pronósticos o predicciones sobre ocurrencias de fenómenos, esta investigación se caracteriza por la enunciación clara de problemas e información clara y detallada, por lo que requiere un diseño cuidadosamente planeado y estructurado para minimizar errores, maximizar confiabilidad y evitar sesgos en el proceso de toma de información.

La utilidad de esta investigación es que permita examinar las características del problema escogido, resumiendo la información de manera cuidadosa y luego analizando minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan a la investigación.

### **3.3.3. Asociación de variables (correlacional)**

Según **Rebeca Landeau (2007: 58)**,

El estudio correlacional se ocupa de determinar la variación en unos aspectos en relación con otros. Este estudio es el indicado para organizar las relaciones estadísticas entre las características y la concentración de las causas del fenómeno estudiado, en una situación creada, explica por qué se presenta, en qué grado dos o más variables están relacionadas y en que circunstancias se produce este estado. El proceso de definición del problema se inicia al considerar un amplio entendimiento del marco referencia, el desenvolvimiento en el área del fenómeno estudiado.

Este tipo de investigación presenta su utilidad en el momento que se examina la relación entre variables o resultados de variables, sin explicar que una sea la causa de la otra. En otras palabras, la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales.

### 3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 3.4.1. Población

Según **Rafael López (2006: 190)**, quien define a la población como,

“El Conjunto de elementos cuyas características tratamos de estudiar y acerca del cual deseamos información, constituye lo que se conoce como “Población”, “Universo” o “Colectivo”.”

**TABLA 1. Marco poblacional de las servidoras de la Empresa CORPROMEDIC S.A.**

<b>Nº</b>	<b>NOMBRE Y APELLIDO</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
1	José Proaño	Gerente
2	Paúl Proaño	Sub Gerente
3	Enrique Hellou	Contador
4	Narcisa veloz	Jefe de personal
5	Bertha Corrales	Jefa de bodega
6	Johana Proaño	Jefa administrativa
7	Marnie Díaz	Jefa de Ventas
8	Johana Heredia	Auxiliar contable
9	Sofía Maigua	Auxiliar Administrativo
10	Isabel Veintimilla	Cajera
11	Anabel Martínez	Cajera
12	Carmen Herrera	Cajera
13	Yanitza Guevara	Cajera
14	Gabriel Acosta	Cajera

**TABLA 1. Marco poblacional de las servidoras de la Empresa CORPROMEDIC S.A. (Continuación)**

<b>Nº</b>	<b>NOMBRE Y APELLIDO</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
15	Faviola Acosta	Cajera
16	Carla Gonzáles	Cajera
17	Gabriela Chasi	Cajera
18	Margoth Tapia	Auxiliar de mostrador
19	Tañia Rengifo	Auxiliar de mostrador
20	Nelly Alomoto	Auxiliar de mostrador
21	Mery Carate	Auxiliar de mostrador
22	Diego Través	Auxiliar de mostrador
23	Darío Paredes	Auxiliar de mostrador
24	Yadira Camacho	Auxiliar de mostrador
25	Judith Cruz	Auxiliar de mostrador
26	Verónica Chicaiza	Auxiliar de mostrador
27	Magali Pérez	Auxiliar de mostrador
28	Andrea Monga	Auxiliar de mostrador
29	Flor Corrales	Auxiliar de mostrador
30	Susana Ayala	Auxiliar de mostrador
31	Ana Andrade	Auxiliar de mostrador
32	Luis Álvarez	Bodeguero
33	Omar Oña	Bodeguero
34	Gabriela Veloz	Bodeguero
35	Betty Rodríguez	Bodeguero
36	Juan Bautista	Bodeguero
37	Cristian Alvear	Bodeguero
38	Juan Carlos Guanoluisa	Bodeguero
39	Mario Moreno	Chofer
40	Inés Suncha	Auxiliar de servicios

***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

### 3.3.2. Muestra

La población de Corpromedic S.A. es finita inferior a cien individuos, razón por la cual no se calcula la muestra, debido a que se posee todos los recursos necesarios para llevar a cabo la investigación.

Para determinar los elementos pertenecientes a la muestra se utilizara el muestreo probabilística, para este caso el muestreo regulado, que según, **Víctor Abril (2011: Internet)**, forman parte de la muestra los elementos del universo o población en los cuales se hace presente el problema de investigación. Así los elementos de la muestra de Corpromedic S.A, serán aquellos que tienen una participación directa en la investigación.

### 3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

#### 3.5.1. Operacionalización de la variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: Inadecuada administración de los recursos financieros				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
La inadecuada administración de los recursos financieros se conceptúa como la incorrecta aplicación de la planificación financiera, dando origen a que se generen situaciones en las que no se puedan financiar las actividades productivas, provocando que los egresos de fondos no puedan ser financiados, ocasionado elevados costos de financiamiento y provocando una disminución notable de la liquidez	Planificación Financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>Misión, Visión, Objetivos, Metas, Políticas, FODA, Estrategias</li> </ul>	¿Considera que la Compañía cuenta con los recursos financieros para el desarrollo de sus actividades?	Encuesta dirigida al personal de contabilidad (ver anexo 4)
	Estrategias	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financieras</li> <li>Merchandising</li> <li>Benchmarking</li> </ul>	¿Realiza la empresa pronósticos y metas financieras para alcanzar los objetivos institucionales?	
	Flujogramas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disponible</li> <li>Exigible</li> <li>Realizable</li> </ul>	¿Considera que las actividades administrativas se realizan planificadamente?	

**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**

### 3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b> Deterioro Rentabilidad				
<b>CONCEPTUALIZACIÓN</b>	<b>CATEGORIAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ITEMS BÁSICOS</b>	<b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</b>
El deterioro de la rentabilidad se produce cuando la empresa no genera un beneficio económico, debido a que no posee los recursos necesarios para obtener ese lucro. En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica, por lo que podría conllevar a una desacertada toma de decisiones.	Análisis Financiero y pronóstico financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Método de análisis vertical</li> <li>• Método de análisis horizontal</li> </ul>	¿La empresa realiza analisis financieros comparativos?	Encuesta a los integrantes del departamento de contabilidad. (ver anexo4)
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyecciones de ventas</li> <li>• Proyecciones de gastos</li> <li>• Flujo de caja</li> <li>• Estados proyectados</li> </ul>	¿La empresa tiene la capacidad suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo?	
	Indicadores de Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquidez corriente</li> <li>• Prueba acida</li> <li>• Capital neto del trabajo</li> </ul>	¿Se revisa permanentemente la liquidez de la empresa previa la toma de decisiones financieras?	
	Indicadores de Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen bruto en ventas</li> <li>• Rentabilidad sobre la inversión</li> <li>• Rentabilidad sobre activos</li> <li>• Rentabilidad sobre el patrimonio</li> <li>• Utilidad neta</li> </ul>	¿La empresa aplica indicadores financieros, que ayuden a medir la rentabilidad de la organización?	

**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**

### 3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Metodológicamente para **Luis Herrera E. y otros (2002: 174-178 y 183-185)**, la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

#### 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, considerando los siguientes elementos:

- **Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.**-La presente investigación se la realizará con los personas que integran el departamento de contabilidad, su función es llevar a cabo los asuntos contables y financieros del Área, entre ellos el control y supervisión de los presupuestos anuales, control y seguimiento del cobro de tal modo que se logre una ejecución ágil y eficiente de las actividades, además de un gasto racional en el presupuesto, cada uno de los integrantes tienen un relación directa con la presente investigación aplicada a CORPROMEDIC S.A.
- **Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.**- La técnica a ser utilizada para la recolección de información es la encuesta, para obtener información representativa de un grupo de personas, con el objeto de obtener un resultado y buscar información que será útil para la investigación.

Según, **Elena Abascal (2005:13)**, define a la encuesta de la siguiente manera:

La encuesta es una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sean probables con determinados errores y confianzas a una población.



- ***Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.***-El instrumento utilizado en la encuesta es el cuestionario; el mismo que ha sido diseñado para obtener información necesaria y pertinente permitiendo así recolectar información que contribuya a la investigación.

Según, **Elena Abascal (2005: 23)**, define al cuestionario como:

“un conjunto articulado y coherente de preguntas redactadas en un documento para obtener la información necesaria para poder realizar la investigación que la requiere”.

- ***Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).***-
- ***Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.***

**TABLA 2. Procedimiento de recolección de información**

<b>TÉCNICAS</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
Encuesta 1	¿Cómo? Método analítico-sintético.
	¿Dónde? En las instalaciones de la empresa CORPROMEDIC S.A. (ver Anexo 2).
	¿Cuándo? Primera semana de febrero

***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

Según, **Iván Hurtado (2007: 19)**, el método analítico-sintético se define como, “consiste en la descomposición mental del objeto estudiado en sus distintos elementos o partes componentes para obtener nuevos conocimientos acerca de dicho objeto”.

### 3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

#### 3.7.1. Plan de procesamiento de información

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

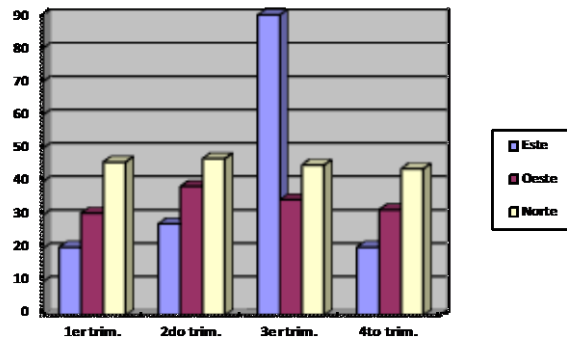
**TABLA 3. Cuantificación de resultados**

PREGUNTAS	X	Y	Z	TOTALES
1				
2				
N				

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborador por: Johana Heredia*

- **Representaciones gráficas.-**



*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborador por: Johana Heredia*

**FIGURA 1. Representación gráfica de resultados**

### 3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.-** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- **Interpretación de los resultados.-** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- **Comprobación de hipótesis.-** el método estadístico para realizar la comprobación de la hipótesis será “Chi-cuadrado” debido a que este método se ajusta a los requerimientos de la investigación.

Según, **Luisa Zúnica (2005: 155)**, “Chi- cuadrado” es una distribución cuadrática de la probabilidad que utiliza básicamente variables aleatorias continuas.

**Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**- Explicación del procedimiento de obtención de las conclusiones y recomendaciones. Las conclusiones se derivan de la ejecución y cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación.

Las recomendaciones se derivan de las conclusiones establecidas. A más de las conclusiones y recomendaciones derivadas de los objetivos específicos, si pueden establecerse más conclusiones y recomendaciones propias de la investigación.

**TABLA 4. Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones**

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>
Analizar la administración de los recursos financieros, para la verificación de la razonabilidad de los estados financieros.		
Medir el grado de rentabilidad de la empresa Corpromedic S. A, para la evaluación del desempeño económico.		
Proponer el diseño un modelo de planificación financiera para la obtención de una adecuada gestión financiera en Corpromedic S.A.		

**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborador por: Johana Heredia**

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

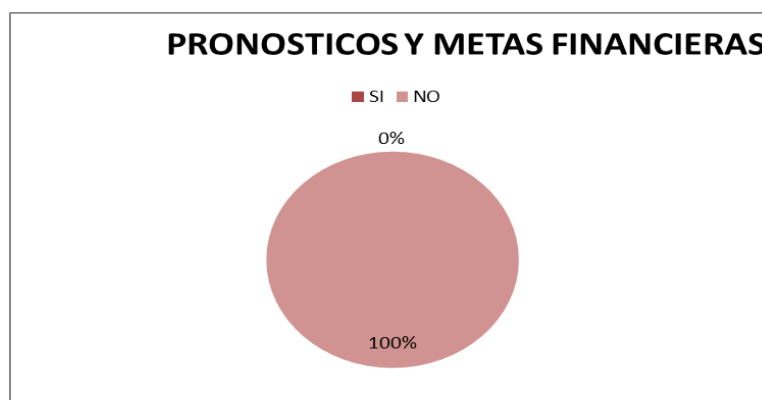
Una vez realizadas las encuestas (ver Anexo 4) al personal administrativo de Corpromedic S.A, se obtuvo los siguientes resultados.

#### 1. Realiza la empresa pronósticos y metas financieras para alcanzar los objetivos institucionales

**TABLA 5**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	0
NO	9
TOTAL	9

**FIGURA N° 2**



*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**ANALISIS:** De la totalidad de las personas encuestadas que equivale al 100%, el personal encuestado considera que la empresa no tiene definido sus objetivos, razón por la cual la empresa no realiza pronósticos y metas financieras.

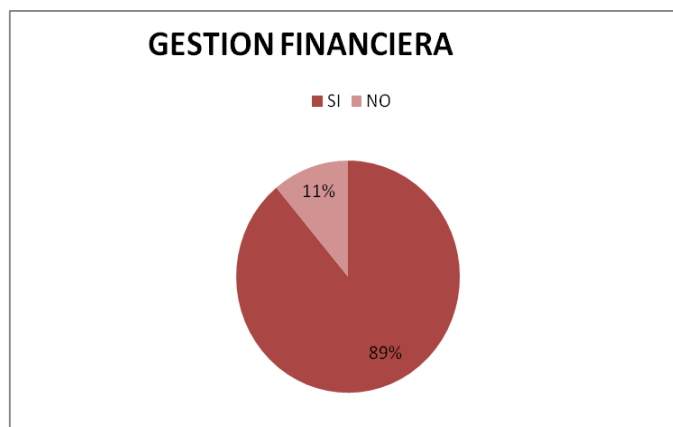
**INTERPRETACION:** Concluyendo la empresa no tiene objetivos institucionales razón por la cual no se fija estrategias ni metas.

**3. Cree Ud. Que la gestión financiera es una buena herramienta para lograr el crecimiento de la Compañía**

**TABLA 6**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	8
NO	1
TOTAL	9

**FIGURA N° 3**



**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**

**ANALISIS:** El 89% de los encuestados manifestó que es necesario tomar en cuenta como herramienta fundamental a la gestión financiera, para alcanzar el crecimiento sostenible de la Compañía y un 11% no considera importante la gestión financiera dentro de la organización.

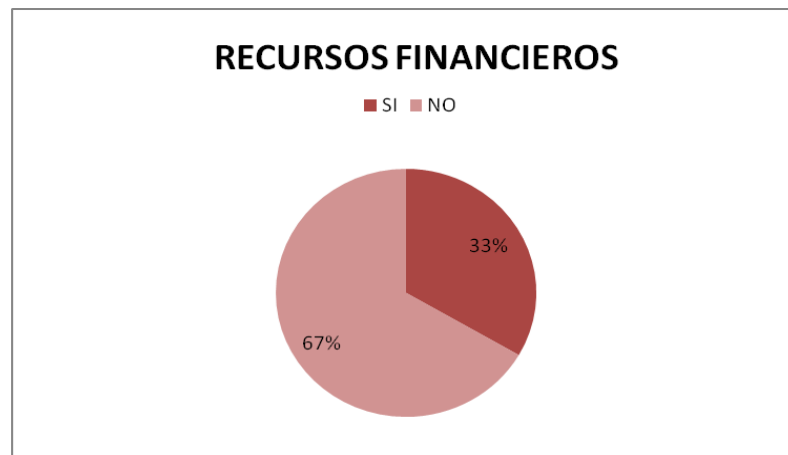
**INTERPRETACION:** En función de los resultados obtenidos la empresa necesita tener una buena gestión financiera para el crecimiento institucional.

**4. Considera que la Compañía cuenta con los recursos financieros para el desarrollo de sus actividades**

**TABLA 7**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	3
NO	6
TOTAL	9

**FIGURA N° 4**



**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**

**ANALISIS:** Los resultados obtenidos arrojaron que el 67% de los encuestados señaló que la empresa no cuenta con los recursos financieros para el desenvolvimiento de sus actividades y un 33% manifestó que si los tiene.

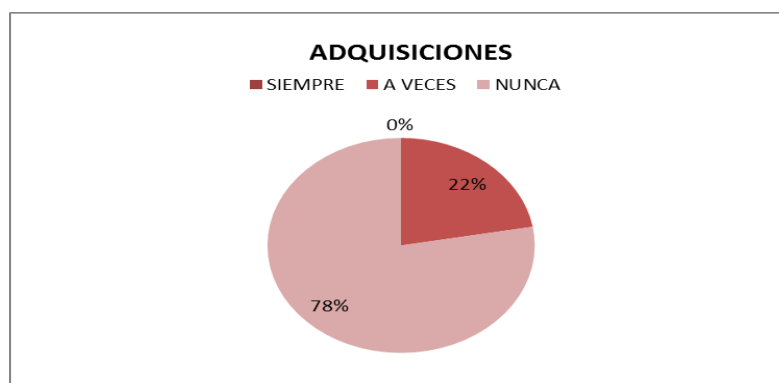
**INTERPRETACION:** El personal considera que la empresa no tiene los recursos necesarios para el desenvolvimiento de sus actividades.

## 5. La empresa analiza sus adquisiciones en función de sus ingresos

**TABLA 8**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SIEMPRE	0
A VECES	2
NUNCA	7
TOTAL	9

**FIGURA N° 5**



**Fuente:** Investigación de campo (2012)

**Elaborado por:** Johana Heredia



**ANALISIS:** Con los datos recogidos el 78% de los encuestados señaló que la empresa antes de comprar no analiza sus ingresos, la realizan en función del stock, por otro lado el 22% manifestó que a veces se realiza este analisis.

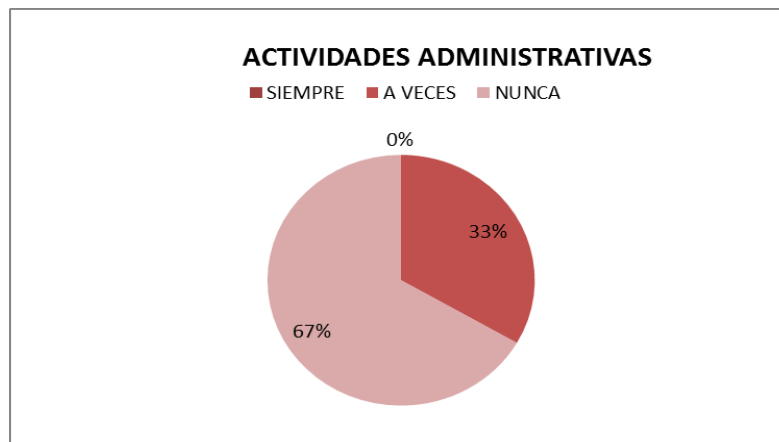
**INTERPRETACION:** Se hizo constar que CORPROMEDIC S.A en el momento de comprar, no siempre revisan su liquidez para medir su poder adquisitivo.

**6. Considera que las actividades administrativas se realizan planificadamente**

**TABLA 9**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SIEMPRE	0
A VECES	3
NUNCA	6
TOTAL	9

**FIGURA N° 6**



**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**

**ANALISIS:** El 33% de los encuestados opinó que en ciertas ocasiones la empresa realiza planificadamente sus actividades, el 67% de los encuestados manifestó que no se sigue una planificación ordenada por tanto no tienen una buena planificación.

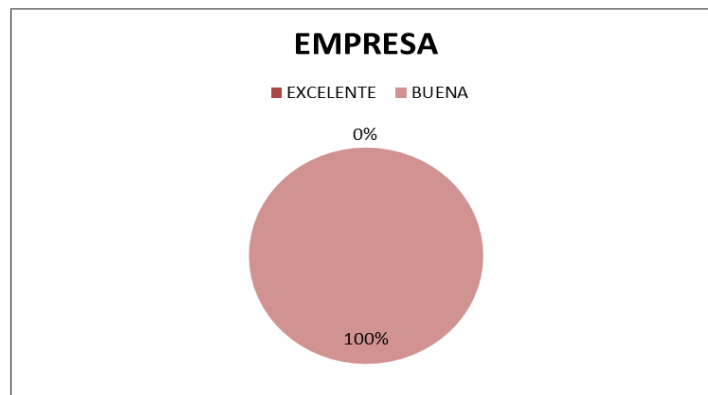
**INTERPRETACION:** De los resultados obtenidos se determinó que CORPROMEDIC S.A no tiene una buena planificación financiera por ende no puede proyectar y presupuestar tanto a corto como a largo plazo.

### 7. En función de las ventas como Ud calificaría a la empresa

**TABLA 10**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
EXCELENTE	0
BUENA	9
MALA	0
TOTAL	9

**FIGURA N° 7**



**Fuente:** Investigación de campo (2012)

**Elaborado por:** Johana Heredia

**ANALISIS:** Para el 100% de los encuestados considera que la empresa en función de sus ventas es un negocio bueno.

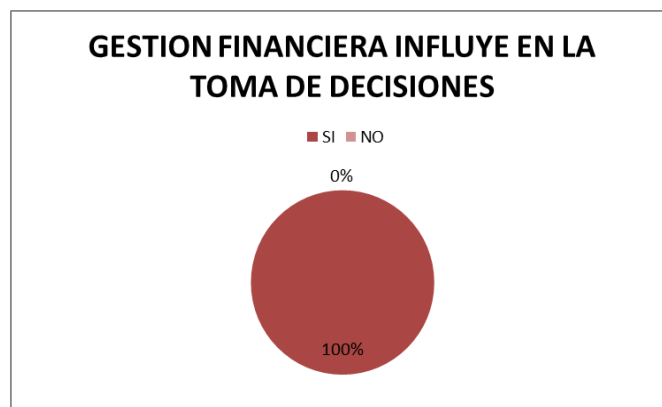
**INTERPRETACION:** Considerando las opiniones de los encuestados se concluye que la empresa es un negocio bueno con proyecciones de crecimiento.

**8. Cree que la gestión financiera ayuda en la toma de decisiones de la empresa**

**TABLA 11**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	9
NO	0
TOTAL	9

**FIGURA N° 8**



***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

**ANALISIS:** El 100% de los encuestados manifestó la gestión financiera es indispensable al momento de tomar decisiones

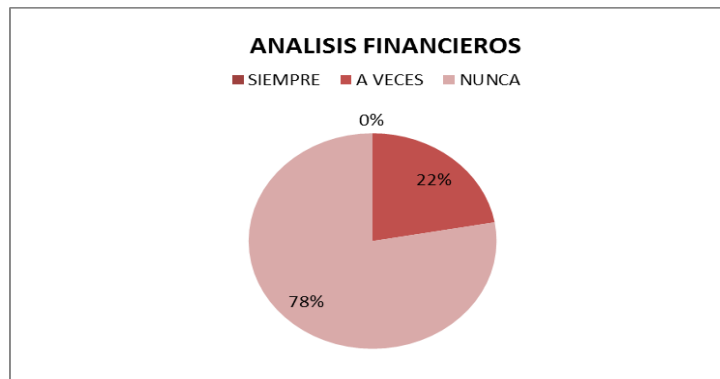
**INTERPRETACION:** En función de los resultados obtenidos la empresa se podría decir que la gestión financiera es muy importante en la organización, por lo que se deberá prestar más atención.

### 9. La empresa realiza análisis financieros comparativos

**TABLA 12**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SIEMPRE	0
A VECES	2
NUNCA	7
TOTAL	9

**FIGURA N° 9**



*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**ANALISIS:** Los datos recolectados en las encuestas nos revelan que un 78% considera que la empresa nos es rentable y el 22% cree que la empresa tiene los recursos necesarios para lograr alcanzar una buena rentabilidad.

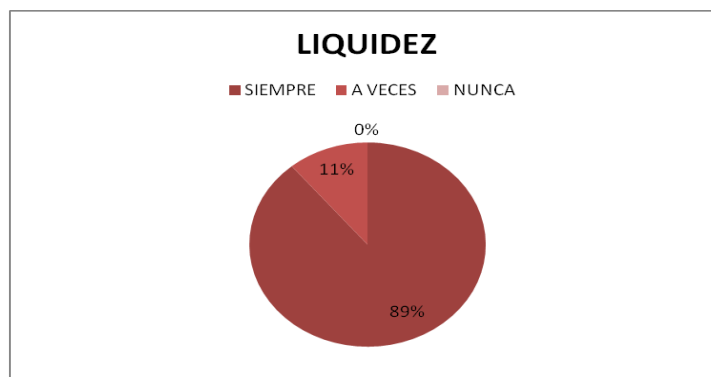
**INTERPRETACION:** La mayoría de los encuestados concluye que la empresa no realiza analisis financieros, razón por lo que la empresa ha tenido una adecuada rentabilidad.

**10. Se revisa permanentemente la liquidez de la empresa previa la toma de decisiones financieras**

**TABLA 13**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SIEMPRE	8
A VECES	1
NUNCA	0
TOTAL	9

**FIGURA N° 10**



**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**

**ANALISIS:** Con los datos recolectados nos indican que para el 89% de los encuestados la empresa realiza un analisis de la liquidez de la empresa previa toma de decisiones y el 11% manifiesta que no se realiza este procedimiento.

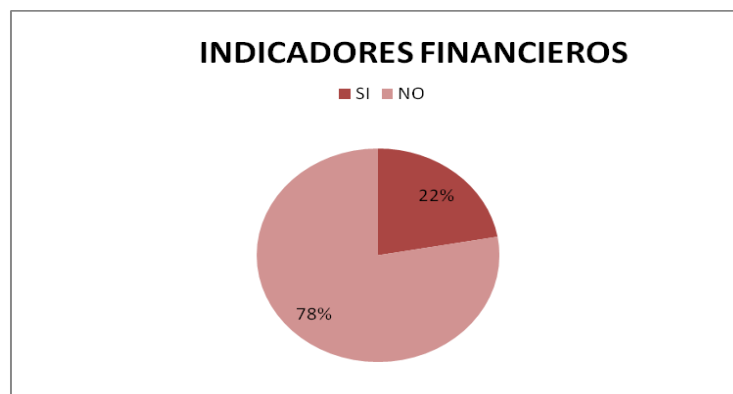
**INTERPRETACION:** De la pregunta planteada se puede decir que la mayoría de los encuestados considera que la empresa realiza un analisis de la liquidez, ya que se ha buscado alternativas de pago.

**11. La empresa aplica indicadores financieros, para medir la rentabilidad de la organización**

**TABLA 14**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	2
NO	7
TOTAL	9

**FIGURA N° 11**



***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

**ANALISIS:** El 78% de los encuestados manifestó que no aplican indicadores para medir la rentabilidad y la gestión financiera y un 22% manifestó que la empresa realiza análisis financieros.

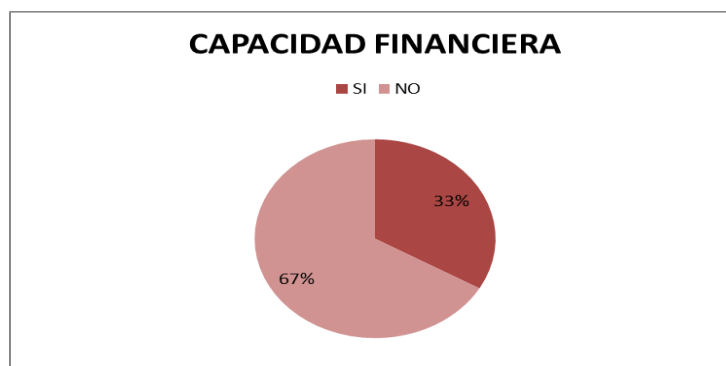
**INTERPRETACION:** En función de los resultados obtenidos la empresa no aplica indicadores financieros.

**12. La empresa tiene la capacidad suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo.**

**TABLA 15**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	3
NO	6
TOTAL	9

**FIGURA N° 12**



***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

**ANALISIS:** Del total de los encuestados el 67% consideran que la empresa no posee la suficiente capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y el 33% considera que en ciertas ocasiones la empresa si puede afrontar con sus obligaciones.

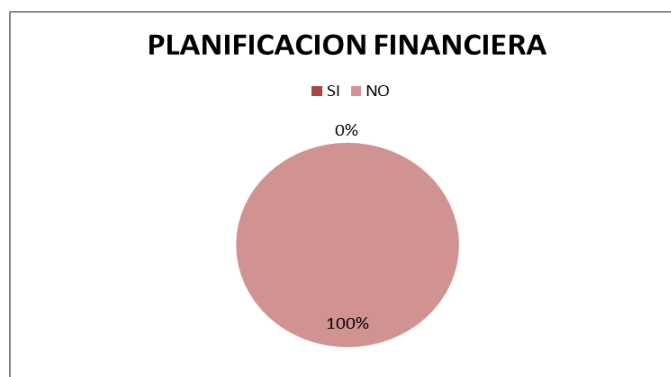
**INTERPRETACION:** La mayoría de los encuestados piensan que la empresa tiene problemas para cumplir con sus obligaciones, por lo que se debería aplicar estrategias para así obtener disminución de riesgos de pérdidas financieras y por consiguiente maximizar los beneficios.

### 13. La organización cuenta con una planificación financiera

**TABLA 16**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	0
NO	9
TOTAL	9

**FIGURA N° 13**



**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**



**ANALISIS:** Para el 100% que representan 9 personas considera que la organización no posee planificación financiera.

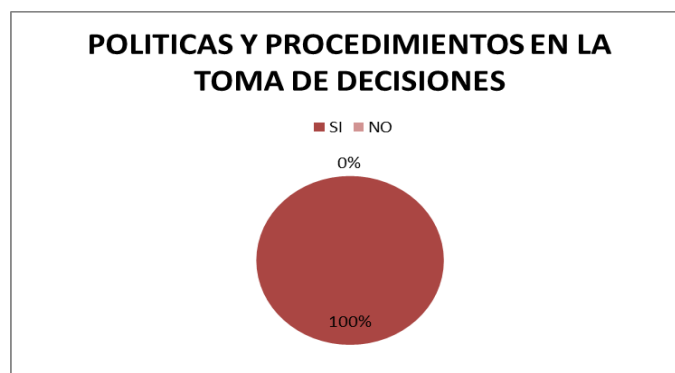
**INTERPRETACION:** Todos los encuestados manifiestan que no cuentan con planificación financiera por lo que los directivos podrían tomar decisiones erróneas

**14. Cree usted que es necesario en una empresa la aplicación de políticas y procedimientos financieros que ayuden a los directivos a una buena toma de decisiones**

**TABLA 17**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	9
NO	0
TOTAL	9

**FIGURA N° 14**



*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**ANALISIS:** El 100% de los encuestados manifestó que en una empresa es necesaria la aplicación de políticas y procedimientos para una correcta toma de decisiones.

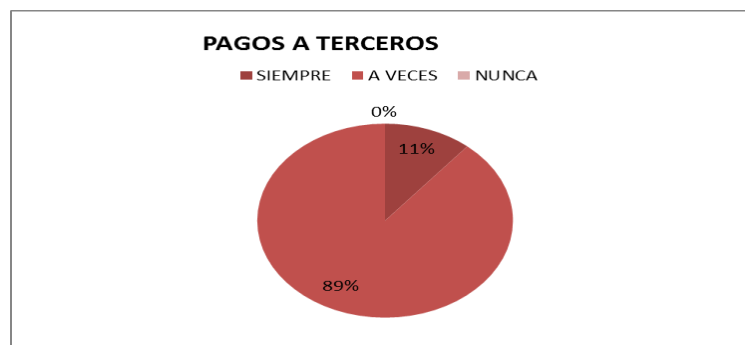
**INTERPRETACION** En función de los resultados los miembros del departamento de contabilidad consideran importante el establecimiento de políticas y procedimientos en la organización.

**15. ¿La empresa cumple oportunamente con los pagos a proveedores y otras obligaciones corrientes?**

**TABLA 18**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SIEMPRE	1
A VECES	8
NUNCA	0
TOTAL	9

**FIGURA N° 15**



**Fuente:**

*Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**ANALISIS:** Del total de los encuestados, el 89% está representado por 8 personas que mencionan que no siempre la empresa cumple oportunamente el pago a terceros y el 11% manifiesta que por lo general la empresa siempre cumple con sus obligaciones.

**INTERPRETACION:** En función de los resultados obtenidos la empresa no aplica indicadores para evaluar la gestión

**16. ¿Cree usted que la planificación financiera es el pilar fundamental en la compañía para la toma de decisiones?**

**TABLA 19**

CATEGORÍA	RESPUESTAS
SI	9
NO	0
TOTAL	9

**FIGURA N° 16**



*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**ANALISIS:** El 100% de los encuestados manifestó que la planificación financiera es una base primordial a la hora de tomar decisiones.

**INTERPRETACION:** En función de los resultados obtenidos la empresa la empresa necesita aplicar una correcta planificación financiera para la obtención de mejores resultados.

### **4.3 COMPROBACION DE LA HIPOTESIS**

Se utilizara el método CHi-cuadrado para verificar la hipótesis de investigación. Utilizando todas las preguntas (Encuesta) y determinar si una adecuada administración de los recursos permitirá tener una buena rentabilidad.

### **ANALISIS DE CHI CUADRADO**

#### **1.- Planteo de hipótesis**

##### **a) Modelo Lógico**

**Ho;** La Administración de los Recursos Financieros no incidirá en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A.

**H1;** La Administración de los Recursos Financieros incidirá en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A.

##### **b) Modelo Matemático**

Ho;  $O = E$

H1;  $O \neq E$

### c) Modelo estadístico

$$X^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

$X^2$  = Chi cuadrado

O = Frecuencias observadas

E = Frecuencias esperadas

### 2.- Regla de decisión

1-0,05 =95;

$$gl = (f-1)(c-1)$$

$$gl = (2-1)(2-1) = 1$$

Al 95% y con 1 gl  $X^2$  t es igual a **3.8415**

Se acepta la hipótesis alterna si,  $X^2$  c es mayor o igual a  $X^2$  t, caso contrario se rechaza.

### 3.- Cálculo de $X^2$

**PREGUNTA 3: ¿Considera que la Compañía cuenta con los recursos financieros para el desarrollo de sus actividades?**

**PREGUNTA 10: ¿La empresa aplica indicadores financieros, que ayuden a medir la rentabilidad de la organización?**

**TABLA 20**  
**FRECUENCIAS OBSERVADAS**

<b>Alternativas</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SUBTOTAL</b>
<b>SI</b>	2	1	<b>3</b>
<b>NO</b>	0	6	<b>6</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>9</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**TABLA 21**  
**FRECUENCIAS ESPERADAS**

<b>Alternativas</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>SUBTOTAL</b>
<b>SI</b>	0.67	2.33	<b>3</b>
<b>NO</b>	1.33	4.67	<b>6</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>9</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**TABLA 22 CALCULO DE CHI CUADRADO**

O	E	(O-E)	(O-E) <sup>2</sup>	(O-E) <sup>2</sup> /E
2	0.667	1.333	1.777777778	2.666666667
1	2.333	-1.333	1.777777778	0.761904762
0	1.333	-1.333	1.777777778	1.333333333
6	4.6667	1.333	1.777777778	0.380952381

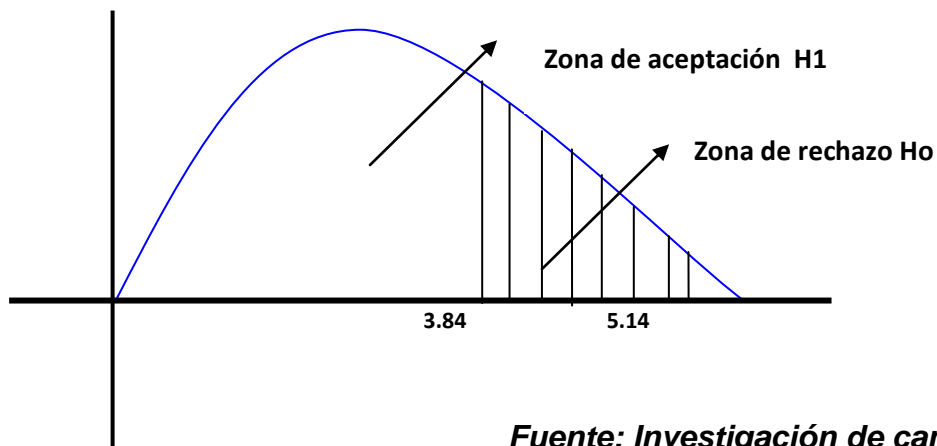
*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

#### 4.- Conclusión

El Chi cuadrado calculado es 5.142857143 resultado que se lo compara con el Chi<sup>2</sup> de la tabla de Distribución X<sup>2</sup> que es de 3.8415, con el objetivo de establecer la conclusión correspondiente y tomar la respectiva decisión, entonces se rechaza la hipótesis nula Ho, y se acepta la hipótesis alterna Ha, motivo por el cual la propuesta permitirá la viabilidad de la presente investigación.

**FIGURA N° 18 Comprobación gráfica de la hipótesis**



*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

## 4.4. ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

### 4.4.4.1. Análisis Financiero

Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio.

**TABLA 23 Resumen indicadores de rentabilidad**

INDICADOR	RESULTADO 2011	RESULTADO 2012	VARIACION
UTILIDAD NETA	0%	1%	-100
MARGEN BRUTO EN VENTAS	20%	20%	0%
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS	1.17%	1.62%	-28%
RETORNO SOBRE LA INVERSION	97%	96.40%	-1%
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	2.86%	3.40%	-16%

**UTILIDAD NETA:** La empresa CORPROMEDIC S.A. en el año 2011 ganaba un 1% sobre sus ventas, es decir el 1% de sus ventas se convertían en utilidad neta, pero para el año 2012 se observa una disminución del 0%, ya que en el 2012 indicando que la empresa no obtuvo utilidades en ese año, presentando una variación del -100%.

**MARGEN BRUTO EN VENTAS:** El margen bruto en ventas de la empresa CORPROMEDIC S.A. muestra que los productos vendidos en el 2012 portan a la utilidad en un 20% es decir han tenido una disminución del 80% es decir en el año 2012 por cada dólar de ventas \$0,2 aportan a la utilidad bruta en ventas, mientras que en el 2011 el aporte era de \$0,2, manteniéndose en los dos años.



**RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS:** En el año 2012 por cada unidad monetaria invertida en activos la empresa obtiene esa cantidad de unidades monetarias de utilidad netas en 1.17%. Lo cual es relativamente bajo no se ha generado beneficios significativos, por tanto en el año 2011 la empresa mantuvo un porcentaje más alto la diferencia de un año a otro es del -28%.

**RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION:** Al analizar el ROI de la empresa CORPROMEDIC S.A. se observa un decremento del -97% para el año 2012 respecto al año 2011, lo que nos indica que la inversión realizada por los dueños no está obteniendo mayores rendimientos de año a año, lo que es desfavorable para la empresa, ya que demuestra que esta no es rentable para sus dueños, este resultado puede ser guía para la administración en la toma de decisiones.

**RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO:** Para el año 2012 nos da un ROE 2,86%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad con respecto al patrimonio que posee. O en otras palabras, la empresa utiliza el 2,85% de su patrimonio en la generación de utilidades. Mientras en el año 2011 presenta un 3,40% lo que representa su rentabilidad en ese año en función de patrimonio.

En función de los resultados obtenidos, se puede concluir que si la empresa no soluciona la problemática que actualmente está teniendo con su rentabilidad y no efectúa un cambio a la gestión estratégica mediante el diseño de un modelo de planificación financiera no podrá hacer frente a los riesgos de su entorno generándose inestabilidad financiera, laboral y comercial debida y proyectando así una imagen de poca competitividad en el sector en el que se desenvuelve.

**TABLA 24 Composición del activo**

<b>SUBTOTALES</b>	<b>VALOR</b>	<b>% COMPROSICION DEL ACTIVO</b>
<b>CORRIENTE</b>	\$247,267.93	96.79
<b>ACTIVO FIJO</b>	\$ 8,198.86	3.21
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$255,466.79</b>	<b>100</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**Análisis Vertical:** Consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base.

**TABLA 25 Composición del activo corriente**

<b>CUENTAS</b>	<b>VALORES</b>	<b>% COMPOSICION</b>
BANCOS	\$ 20,789.60	8.14
CUENTAS POR COBRAR	\$ 10,000.00	3.91
PROVISION CTAS INCOBRABLES	\$ 100.00	0.04
PROVEEDORES	\$24,785.43	9.7
IMPUESTOS RETENIDOS	\$ 4,323.78	1.69
CREDITO FISCAL	\$ 5,789.20	2.27
CREDITO IMPTO RENTA	\$ 890.45	0.35
ANTICIPO IMPTO. RENTA	\$11,367.80	4.45
INVENTARIO DE MERCADERIAS	\$169,421.67	66.32
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$247,467.93</b>	<b>96.79</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

Es notable que el activo corriente, existe una gran inversión en Inventarios equivalente al 66.32%, por otro lado está compuesto por las Cuentas por Cobrar en un 3.91% lo que significa que las políticas de ventas existentes se podrían considerar aceptables, pero aun así la empresa debería documentar sus políticas debido a que su manejo se lo realiza empíricamente por lo que la empresa posteriormente podría presentar una gran cantidad de cartera vencida y la falta de recuperación de capital impide que se pueda incrementar la inversión e inventarios para proyectar un crecimiento de ventas.

Además es visible que la empresa no cuenta con efectivo disponible para solventar alguna eventualidad y las cuentas bancarias no tienen un porcentaje considerable.

**TABLA 26 Composición Pasivo**

<b>SUBTOTALES</b>	<b>VALOR</b>	<b>% COMPROSICION DEL ACTIVO</b>
<b>CORRIENTE</b>	\$ 117,086.79	77.66
<b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>	\$ 33,688.78	22.34
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>150,775.57</b>	<b>100</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**TABLA 27 Composición Patrimonio**

<b>CUENTAS</b>	<b>VALORES</b>	<b>% COMPOSICION</b>
<b>CAPITAL</b>	\$100,000.00	95.52
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ 4,363.84	4.17
<b>RESERVA LEGAL</b>	\$ 327.38	0.31
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$104,691.22</b>	<b>100.00</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

Las obligaciones contraídas en COPROMEDIC S.A, se ve reflejado en la cuenta proveedores del pasivo corriente de la empresa lo que representa la mayoría del Pasivo Total; la empresa debe prestar atención a este rubro debido a que la empresa podría en el futuro no disponer de efectivo necesario para saldar sus obligaciones con mayor frecuencia.

**TABLA 28 Análisis Horizontal Estado de Resultados**

	<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>VENTAS BRUTAS</b>				
VENTAS	\$50,765.45	\$70,678.90	18%	\$119,913.45
<b>COSTO DE VENTAS</b>				
	\$520,612.36	\$16,543.12	18%	\$95,930.76
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>				
	\$130,153.09	\$54,135.78	18%	\$ 23,982.69
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				
SUELDOS Y SALARIOS	\$79,200.00	\$96,000.00	21%	\$ 16,800.00
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$15,958.80	\$19,344.00	21%	\$ 3,385.20
XIII SUELDO	\$ 8,967.00	\$ 9,878.65	10%	\$ 911.65
XIV SUELDO	\$ 6,600.00	\$ 8,879.60	35%	\$ 2,279.60
FONDO DE RESERVA	\$ 3,440.00	\$4,786.00	39%	\$ 1,346.00
VACACIONES	\$ 1,670.00	\$3,445.00	106%	\$ 1,775.00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1,800.00	\$2,356.00	31%	\$ 556.00
TRANSPORTE Y MOVILIZACION	\$ 500.00	0	-100%	\$ (500.00)
DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO	\$ 817.78	\$ 419.92	-49%	\$ (397.86)
DEPREC. MUEBLES Y ENSERES	\$ 1,196.54	\$1,169.40	-2%	\$ (27.14)
DEPREC. EQUIPO DE OFICINA	\$ 179.28	\$ 261.60	46%	\$ 82.32

### Análisis Horizontal Estado de Resultados (Continuación)

	<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 452.90	\$ 345.70	-24%	\$ 107.20)
MANTENIMIENTO VEHICULO	\$ 279.92	\$ 279.92	0%	
PROVISION CTAS INC OBRABLES	\$ 567.89	\$ 567.89	0%	
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 600.00	\$ 400.00	-33%	\$ (200.00)
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	\$ 235.56		-100%	\$ (235.56)
GASTOS BANCARIOS	\$ ,421.31	\$ 867.00	-39%	\$ (554.31)
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	\$ 6,266.11	\$5,135.10	-18%	\$ 1,131.01)
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	<b>\$ 6,266.11</b>	<b>\$5,135.10</b>	-18%	<b>\$ 1,131.01)</b>
15% TRABAJADORES	\$ 939.92	\$ 770.27	-18%	\$ (169.65)
25% IMPUESTO RENTA	\$ 1,331.55	\$1,047.32	-21%	\$ (284.23)
10% RESERVA LEGAL	\$ 399.47	\$ 327.38	-18%	\$ (72.08)
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 3,595.18</b>	<b>\$2,990.13</b>	-17%	<b>\$ (605.05)</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**Análisis Horizontal.-** Se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase presentados para periodos diferentes.

Basándonos en los datos de los Estados de Resultados de los años 2011-2012, determinados un incremento de ventas de un 18%, mientras que los Gastos de Operación han tenido un mayor crecimiento por causa de un notable incremento en los Gastos Administrativos provocados por una inadecuada utilización de los recursos; lo que ha llevado a un decrecimiento en las utilidades de la empresa de un 17%.

Esto hace necesario la aplicación de pautas en cuenta a la utilización y asignación de los recursos que permita crear en la empresa una cultura de ahorro que a la larga beneficiara tantos a los directivos como a los trabajadores de la misma.

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Durante la presente investigación en la empresa CORPROMEDIC S.A. se ha logrado llegar a las siguientes conclusiones y recomendaciones.

#### **5.1. CONCLUSIONES**

Después de haber realizado la investigación sobre el problema actual de la empresa y efectuado un análisis en base a los objetivos de este trabajo se estableció lo siguiente:

- Una vez aplicada la encuesta y a través de las visitas realizadas a la empresa, se pudo determinar que las decisiones en las actividades empresariales, en su mayoría se las realiza en base al criterio personal, por ello no se da la adecuada dirección y planificación financiera.
- La presente investigación demuestra que la Corpromedic S.A. ha venido funcionando desorganizadamente con niveles de control deficientes, los procesos básicos que se realizan en el diario vivir de la empresa contienen fallas tanto administrativas como operativas, siendo el principal problema detectado la carencia de un Modelo de Planeación Financiera, que permita definir el rumbo que tiene que seguir la organización para alcanzar sus objetivos estratégicos y financieros.

- La carencia de un modelo de planeación estratégica y operativa no permite optimizar los procesos en la ejecución de las actividades diarias, ni permite mejorar el control administrativo y operativo reduciendo las oportunidades para obtener mayores beneficios.
- Por otra parte no cuentan con estrategias financieras a corto plazo considerando los siguientes aspectos: Sobre el capital de trabajo, sobre el financiamiento corriente y sobre la gestión del efectivo; y procedimientos adecuados para realizar inversiones del disponible, y tampoco se realizan estudios minuciosos en la creación de financiamientos a corto plazo ocasionando con esto iliquidez en la empresa. Las inversiones y financiamientos a corto plazo en una empresa son muy importantes ya que de los mismos depende el éxito del proceso administrativo y económico en la gestión empresarial.
- La base fundamental de la empresa se encuentra en sus ventas y a través de un minucioso análisis de los resultados obtenidos de las encuestas realizadas se determinó que las políticas establecidas en la institución deben mejorarse ya que éstas han ocasionado una reducción en la rentabilidad de la organización.
- A través del análisis situacional realizado en esta empresa se evidencia que la información sobre ingresos y egresos que mantiene la empresa no es suficiente, confiable ni oportuna lo cual no permite elaborar una proyección adecuada de estos ingresos y egresos, para llegar a optimizar el uso de los recursos.
- La inadecuada administración de los recursos financieros como el manejo del efectivo, influye en el desarrollo de las actividades, al no tener un control de las entradas y salidas de efectivo, dando origen a enfrentar serios problemas de rentabilidad.



## 5.2 RECOMENDACIONES

En la presente investigación se analizaron factores que inciden directamente en la gestión financiera de la empresa por esta razón es pertinente emitir las siguientes recomendaciones:

- Es indispensable mejorar el manejo de los recursos financieros, que permita tener una correcta administración y planificación financiera, también el cumplimiento de metas y objetivos de la entidad.
- Proponer políticas, metas y procedimientos y ponerlas en vigencia para así ayudar a mejorar y por ende al mejoramiento de las ventas a través de conocer cuáles son las necesidades, demandas y deseos de los clientes en cuanto a los productos.
- Brindar capacitación por parte de la administración a cada uno de los trabajadores de la empresa con el objetivo de ampliar y enriquecer sus conocimientos en sus áreas de trabajo para que su desempeño laboral sea óptimo y de esta manera puedan involucrarse en todas las actividades de la organización.
- Las decisiones tomadas por los responsables del área financiera deben estar basadas en. A fin de tomar las decisiones adecuadas es necesaria una clara comprensión de los objetivos que se pretenden alcanzar.
- Dotar al personal de nuevas capacidades y obligaciones de esta manera orientarles en la forma en que deben realizar sus funciones, para que cada una de las áreas sean autosuficientes y contribuyan al logro de los objetivos empresariales.

- Realizar análisis comparativos y pronósticos financieros que permitan evaluar el desempeño de la empresa, a través de indicadores financieros y proyecciones con el propósito de buscar alternativas de solución.
- Aplicar un modelo de planificación financiera para lograr tener un proceso continuo para ir mejorando la situación financiera.

## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **5.1. DATOS INFORMATIVOS**

**Título:** Diseño de un modelo de planificación financiera para la obtención de una adecuada gestión financiera en Corpromedic S.A.

**Institución:** CORPROMEDIC S.A.

**Beneficiarios:** Los beneficiarios serán todo el personal de la empresa CORPROMEDIC S.A, especialmente el personal administrativo.

**Ubicación:**  
El escenario en donde se desarrollara la investigación es en Corpromedic S.A, ubicada en la Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, Parroquia La Matriz, Barrio el Salto, en las calles Juan Abel Echeverría N° 302, intersección Antonio Clavijo, referencia ubicación junto a la iglesia.

**Tiempo estimado:** 30 días después de la aprobación de la Gerencia.

**Equipo Técnico:** Iniciativa.- Johana Heredia

Tutor.- Dr. Rubén Vilcacundo.

**Costo:** Para la ejecución de la propuesta se requiere de un valor aproximado de \$1200.

## **5.2. ANTECEDENTES**

Se espera que este trabajo pueda ser aplicado en la organización, ya que es imprescindible recalcar la importancia que tiene el diseño de planificación financiera, razón por la que el presente estudio, contribuirá al desarrollo y crecimiento empresarial. La empresa no cuenta con gestión financiera, y por ello la presente investigación propone el diseño de un modelo de planificación financiera para la empresa Corpromedic S.A, permitiendo alcanzar las metas propuestas por la empresa en el plan estratégico organizacional y para mejorar la toma de decisiones de los directivos de la organización.

Estos procedimientos permitirán ser más eficaz y eficiente en el momento de planificar y controlar eficientemente los recursos financieros y de alcanzar las metas y objetivos trazados. También se explicarán algunas herramientas que se podrán utilizar para diagnosticar la situación de la entidad desde diferentes perspectivas como la concepción estratégica, los resultados financieros alcanzados durante varios años que le permitan conocer como ha estado evolucionando la organización.

La deficiente gestión financiera ha dado como resultado que las estrategias financiera y operativas no hayan sido las más adecuadas y oportunas, en el momento de elegir los clientes no existen el suficiente respaldo legal, no se fijan estándares de políticas de crédito empresarial ya que la implementación de estos son necesarios para la salida de sus productos, así como obtener beneficio para toda la empresa.

Aunque la organización puede soportar un descenso en sus ventas o rentabilidad por algún tiempo, la necesidad de activos corrientes y la financiación asociada con ellos es inmediata; así mismo, las decisiones corrientes del capital de trabajo implican determinar los niveles de caja e inventario apropiados que la compañía deberá mantener, y en ese orden, tal circunstancia supone luego un lado de financiación en el que se debe determinar si estos activos se mantendrán a través de una ampliación del crédito por parte del proveedor, por préstamos bancarios a corto plazo, u otros mecanismos, que presuponen un equilibrio entre los activos y pasivos corrientes y una relación interdependiente entre ellos, en la cual dependiendo de la calidad y estructura esperada del capital de trabajo, se determina el apalancamiento financiero correspondiente.

Es así que el momento de la planificación es esencial ya que a través de sus procedimientos específicos se pueda definir de manera precisa las opciones estratégicas de la planificación financiera y desarrollar las acciones estratégicas que se emplearán en la estrategia financiera para facilitar la toma de decisiones y el cumplimiento del plan estratégico organizacional.

### **5.3. JUSTIFICACIÓN**

La propuesta que se establece en el presente trabajo de investigación está enfocada a establecer el diseño de un modelo de planificación financiera para la obtención de una adecuada gestión financiera en Corpromedic S.A., que ayudara al mejor desempeño de la empresa y la toma de mejores decisiones tanto en el aspecto financiero como administrativo a mediano y largo plazo.

Se ha podido evidenciar que no existe una eficiente gestión financiera, debido a que se la ha realizado empíricamente y sin tener un conocimiento preciso sobre el margen de ganancia o rentabilidad que otorga dicha empresa. El diseño de planificación financiera, debe estar concebida en dos momentos, que se interrelacionan mutuamente: La planeación y el control. En primera instancia se debe considerar en el marco que ésta se manifiesta dentro de la estrategia empresarial; y después evaluar los resultados económico-financieros actuales de manera de corregirlo en la planeación.

Se necesita pensar en los puntos básicos para la planificación, los sistemas financieros, la imagen pública y la aclaración de los valores, en la descripción de una serie de opciones estratégicas para la financiación de una organización, los ingresos acumulados, las inversiones y el control de gastos.

La estrategia financiera ayudará a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de la empresa. De este modo, si se establece una estrategia financiera para la organización de forma sistemática y se redacta un informe como un documento de referencia básica para la organización, le servirá de ayuda para la obtención de una sostenibilidad financiera.

Convirtiéndose en una herramienta de trabajo muy útil para la toma de decisiones porque permite evaluar los cambios en los activos netos de la empresa, su estructura financiera, incluyendo su liquidez, solvencia y su capacidad para modificar tanto los rubros importes como las fechas de cobros y pagos, teniendo en cuenta la evolución de los sucesos que se den en torno a la empresa y a las oportunidades que se puedan presentar.

## **6.4. OBJETIVOS**

### **6.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un modelo de planificación financiera que permita la obtención de una adecuada gestión financiera, para el fortalecimiento de las actividades de la empresa CORPROMEDIC S.A en el año 2012.

### **6.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Llevar a cabo una correcta planificación financiera, para una adecuada administración de los recursos financieros.
- Formular estrategias financieras, políticas y procedimientos ajustados a las necesidades de la empresa en cuanto al proceso e información de todas las operaciones financieras para evaluar el crecimiento empresarial.
- Realizar un análisis y pronóstico financiero para conocer sus niveles de rentabilidad.

## **6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

### **TECNOLOGICO**

CORPROMEDIC S.A. cuenta con el equipo tecnológico necesario para la implementación de la propuesta y el personal técnico se encuentra debidamente capacitado para el desenvolvimiento de las operaciones administrativas, además cuenta con el equipo de cómputo necesario para el proceso, lo que facilitara desarrollar la propuesta planteada.

## **ECONÓMICO**

El proyecto es factible económicamente, ya que cuenta con el financiamiento de la organización pues mediante eso está brindando seguridad y aprovechando de los recursos proporcionados por los dueños y administradores de la empresa, quienes ven la necesidad de implementar las alternativas dadas con la finalidad de mejorar la calidad de las actividades realizadas y además obtener una información financiera efectiva para la toma de decisiones.

## **LEGAL**

La realización de este proyecto se encuentra bajo los parámetros legales ya que no atenta contra la integridad de la empresa, por lo que Corpromedic S.A se encuentra bajo el control de las distintas leyes gubernamentales.

## **6.6. FUNDAMENTACION CIENTIFICO-TECNICO**

### **6.6.1 Planificación financiera**

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

Además busca minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

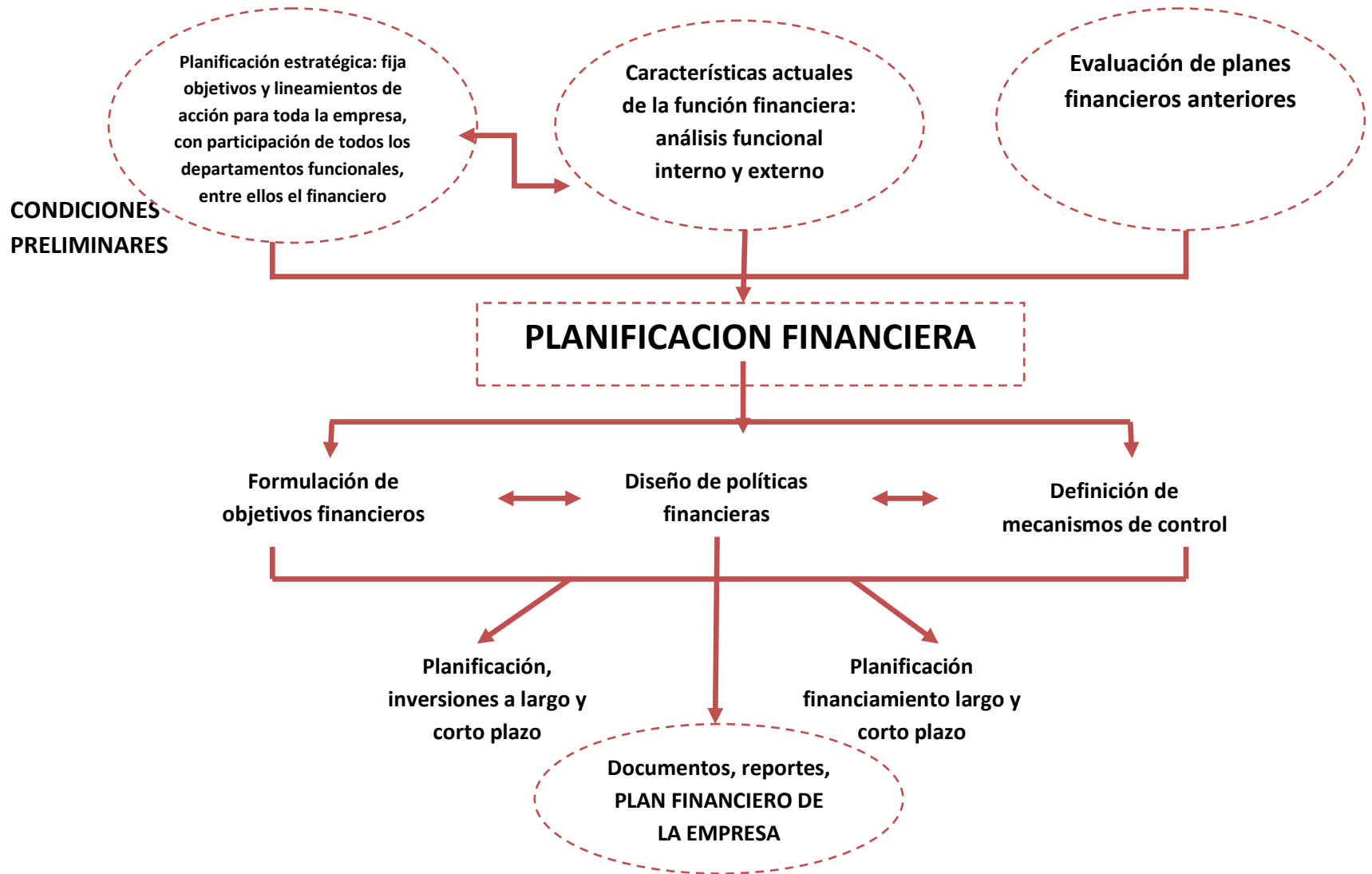


También se puede decir que la planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo.

Los pasos a seguir en la planificación financiera

- Identificar las metas y objetivos
- Recopilar los datos necesarios
- Analizar la situación presente y considerar las alternativas
- Desarrollar las estrategias para alcanzar las metas
- Implementar las estrategias
- Examinar y revisar periódicamente

### 6.6.1.1 Fases de la planificación financiera



## **6.6.2 Estrategia financiera**

La estrategia financiera empresarial, debe estar concebida en dos momentos, que se interrelacionan mutuamente: La planeación y el control. En primera instancia se debe considerar en el marco que ésta se manifiesta dentro de la estrategia empresarial; y después evaluar los resultados económico-financieros actuales de manera de corregirlo en la planeación a través de un plan de acción.

La estrategia financiera ayudará a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de una Empresa. De este modo, si se establece una estrategia financiera para la organización de forma sistemática y se redacta un informe como un documento de referencia básica para la organización, le servirá de ayuda para la obtención de una sostenibilidad financiera. Si se utiliza esta herramienta junto con otras existentes se aumentará la capacidad de la organización para planificar una sostenibilidad y generar los fondos necesarios.

### **6.6.2.1 Relación de la estrategia con el proceso directivo**

La estrategia está compuesta entre otras cosas por lo objetivos que son los que definen la meta a alcanzar y los planes de acciones que son el camino de cómo llegar a la meta y estos tienen una relación estrecha con el proceso directivo porque cada una de estas acciones son decisiones tomadas por los directivos de la empresa.

Una importancia extraordinaria para el fortalecimiento, crecimiento y desarrollo del sector empresarial, lo tiene el hecho de utilizar la dirección estratégica como uno de los métodos para llevar a cabo sus resultados.

La relación de la estrategia con elementos del proceso directivo es que: Son los fines hacia los cuales se dirigen las actividades de cualquier empresa, departamento o proyecto, además si éstos tienen alguna importancia práctica para la organización deben ser verificables. Un objetivo es verificable si en alguna fecha prefijada en el futuro, se puede mirar atrás y decir con certidumbre "si se logró" o "no se logró".

Los objetivos son la razón de ser de todo sistema artificial, con la característica adicional de que el propio sistema es capaz de formar objetivos nuevos o de modificar los anteriores productos de la práctica social.

En la actualidad casi todas las empresas reconocen que la estrategia es una herramienta fundamental en el proceso directivo ya que ésta es la que prevé el futuro en el que se desempeñarán las mismas, los dirigentes deben ser capaces de proyectarse y simular un futuro ficticio con situaciones extremas para buscar las mejores alternativas para sobrevivir y crecer en ese medio y esto es lo que hace que las estrategias y el proceso directivo estén tan estrechamente relacionados porque desde un presente se toman decisiones para llegar con ventajas a un futuro incierto.

La estrategia financiera demuestra también, además que está entre las funciones del gerente o especialista financiero, que existe un vínculo estrecho de ésta con el proceso directivo ya que esta sirve como guía para la toma de decisiones y para la evaluación de los resultados que se deben alcanzar en la empresa, y ella, la estrategia financiera, es propiamente una decisión tomada.

### **6.6.3 Análisis FODA**

FODA es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compite.

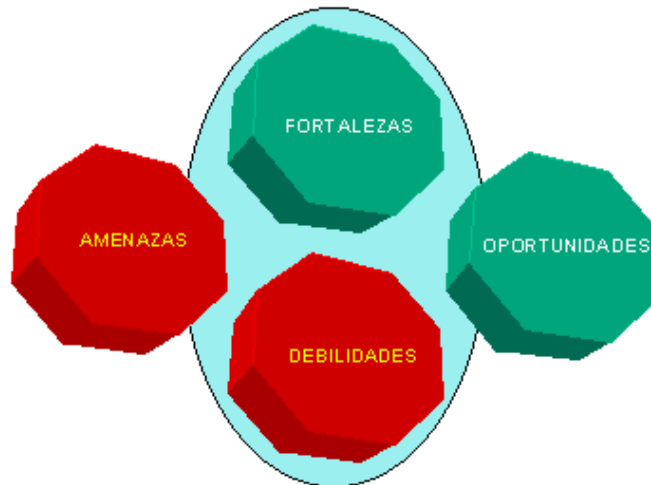
El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como producto, mercado, producto-mercado, línea de productos, corporación, empresa, división, unidad estratégica de negocios.

Las conclusiones obtenidas como resultado del análisis FODA, podrán ser de gran utilidad en el análisis del mercado y en las estrategias de mercadeo que diseñe y que califiquen para ser incorporadas en el plan de negocios.

El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.

La importancia en la realización de este análisis, consiste en poder determinar de forma objetiva, en qué aspectos la empresa o institución tiene ventajas respecto de su competencia y en qué aspectos necesita mejorar para poder ser competitiva.

## EL ANALISIS DOFA



Para una mejor comprensión de dicha herramienta estratégica, definiremos las siglas de la siguiente manera:

- **Fortaleza.-** Son todos aquellos elementos positivos que me diferencian de la competencia.
- **Debilidades.-** Son los problemas presentes que una vez identificado y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.
- **Oportunidades.-** Son situaciones positivas que se generan en el medio y que están disponibles para todas las empresas, que se convertirán en oportunidades de mercado para la empresa cuando ésta las identifique y las aproveche en función de sus fortalezas.
- **Amenazas.-** Son situaciones o hechos externos a la empresa o institución y que pueden llegar a ser negativos para la misma.

El análisis de esta herramienta, consiste en evaluar las **Fortalezas y Debilidades** que están relacionadas con el ambiente interno (recursos humanos, técnicos, financieros, tecnológicos, etcétera) y **Oportunidades y Amenazas** que se refieren al entorno externo de la empresa.

#### **6.6.4 Diagrama de Flujo**

Los diagramas de flujo (o flujogramas) son diagramas que emplean símbolos gráficos para representar los pasos o etapas de un proceso. También permiten describir la secuencia de los distintos pasos o etapas y su interacción.

Las personas que no están directamente involucradas en los procesos de realización del producto o servicio, tienen imágenes idealizadas de los mismos, que pocas veces coinciden con la realidad.

La creación del diagrama de flujo es una actividad que agrega valor, pues el proceso que representa está ahora disponible para ser analizado, no sólo por quienes lo llevan a cabo, sino también por todas las partes interesadas que aportarán nuevas ideas para cambiarlo y mejorarlo.

##### **6.6.4.1 Ventajas de los Diagramas de Flujo**

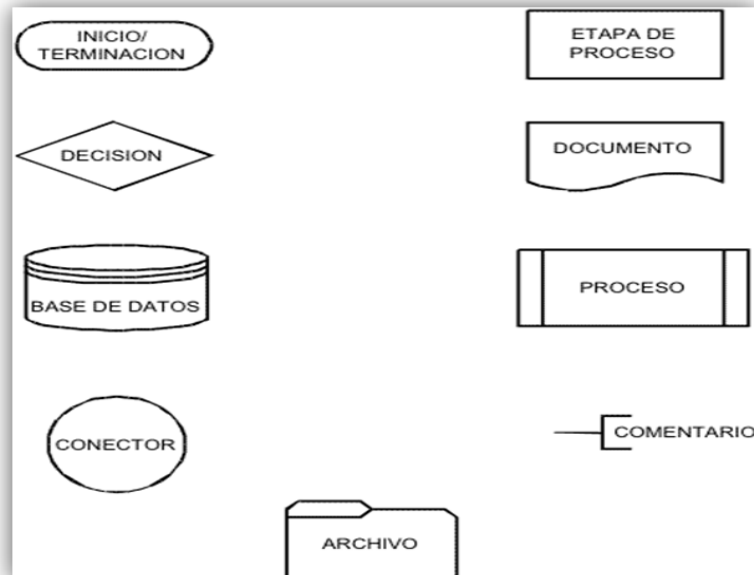
- Favorecen la comprensión del proceso a través de mostrarlo como un dibujo. El cerebro humano reconoce fácilmente los dibujos. Un buen diagrama de flujo reemplaza varias páginas de texto.
- Permiten identificar los problemas y las oportunidades de mejora del proceso. Se identifican los pasos redundantes, los flujos de los reprocesos, los conflictos de autoridad, las responsabilidades, los cuellos de botella, y los puntos de decisión.
- Muestran las interfaces cliente-proveedor y las transacciones que en ellas se realizan, facilitando a los empleados el análisis de las mismas.

- Son una excelente herramienta para capacitar a los nuevos empleados y también a los que desarrollan la tarea, cuando se realizan mejoras en el proceso.

#### 6.6.4.2 Símbolos que se emplean en los Diagramas de Flujo

Los símbolos tienen significados específicos y se conectan por medio de flechas que indican el flujo entre los distintos pasos o etapas.

Los símbolos más comunes son:



#### 6.6.5 MERCHANDISING

El término "Merchandising", es el resultado de unir el sustantivo "merchandise", que significa "mercancía" y el radical "ing", que expresa la acción, es decir, la acción mediante la cual se pone el producto en poder del consumidor, por ello podemos definir el "Merchandising" diciendo que:



"Es el conjunto de técnicas encaminadas a poner los productos a disposición del consumidor, obteniendo una rentabilidad a la inversión hecha en el establecimiento".

La finalidad de las técnicas de Merchandising son las de poder seguir argumentando e influir sobre el público, de forma constante aunque no se encuentre el vendedor presente o este no exista. Los círculos sociales actuales de nivel medio y medio alto, cada vez gustan más de independencia y libertad a la hora de la compra y sobre todo en el momento de la decisión de la compra.

Principios del Merchandising:

- Rentabilidad
- Ubicación
- Impacto
- Disponibilidad
- Precio
- Exhibición

#### **6.6.6 Benchmarking**

Es importante que detrás de todas las actividades de planificación, organización y análisis que definen el Benchmarking como experiencia están los objetivos fundamentales del aprendizaje de algo nuevo y el aprovechamiento de nuevas ideas para la organización. Un término de mayor importancia es la organización que aprende, y su concepto es que las empresas deben situarse por fuera de ellas y examinar cuidadosamente sus puntos de vista acerca del mundo.

El Benchmarking se convierte en una herramienta fundamental que puede guiar a la gente hacia el proceso de analizar el exterior en busca de ideas e inspiración en esencia, una herramienta para la organización que aprende.

Las organizaciones emplean el Benchmarking con diferentes fines. Algunas posicionan el Benchmarking como parte total de un proceso global de solución de problemas con el claro propósito de mejorar la organización, otras posicionan el Benchmarking como un mecanismo activo para mantenerse actualizadas en las prácticas más modernas del negocio.

- Planificación estratégica Desarrollo de planes a corto y a largo plazo.
- Pronósticos Tendencia de las predicciones en áreas comerciales pertinentes.
- Nuevas ideas Aprendizaje funcional; pensando fuera de la caja.
- Comparaciones con competidores u organizaciones.
- Fijación de objetivos de desempeño en relación con las prácticas más modernas.

#### **6.6.7 El análisis financiero para la toma de decisiones**

El análisis financiero es una herramienta que ayuda a los que son responsables de tomar las decisiones a diagnosticar el comportamiento de la empresa y es quien le permite evaluar si las estrategias y decisiones tomadas. Con el análisis financiero se evalúa la realidad de la situación y comportamiento de una entidad, más allá de lo netamente contable y de las leyes financieras, esto tiene carácter relativo, pues no existen dos empresas iguales ni en actividades, ni en tamaño, cada una tiene las características que la distinguen y lo positivo en unas puede ser perjudicial para otras.

Por lo que el uso de la información contable para fines de control y planificación es un procedimiento sumamente necesario para los ejecutivos. Esta información por lo general muestra que los puntos fuertes y débiles deben ser reconocidos para adoptar acciones correctivas y los fuertes deben ser atendidos para utilizarlos como fuerzas facilitadoras en la actividad de dirección.

El análisis financiero que se practica a los estados financieros, es una de las partes correspondientes a las actividades que tiene que ver con la toma de decisiones por parte de los directores de la empresa el cual debe hacerse constantemente para poder en el menor tiempo posible detectar las variaciones existente en las diferentes partidas del balance que nos alerten de cualquier problema que se pueda estar presentando y así poder corregir lo más rápido posible estas variaciones.

Un informe acerca de los resultados obtenidos mediante un análisis financiero, sobre los estados financieros sujetos a examen, es fundamental, para que en base a las razones, índices, porcentajes que se obtienen de las interpretaciones de las cifras de dichos estados en una base tanto vertical como horizontal, digan a los directores de la empresa que hay que tomar en cuenta, para las correcciones de las decisiones tomadas hasta ese momento.

#### **6.6.7.1 Método del análisis comparativo horizontal o dinámico.**

El método de análisis horizontal se utiliza para analizar las variaciones existentes entre diferentes años y determinar si la empresa ha ido obteniendo un crecimiento o decrecimiento económico.

El método horizontal es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más períodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones de las cuentas, de un período a otro.

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles partidas de los estados financieros merecen mayor atención por obtener cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo período, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un período a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones, lo que lo hace más efectivo para la toma de decisiones.

El procedimiento de análisis por este método es el siguiente:

- Se toman dos Estados Financieros (Balance General o Estado de Resultados) de dos períodos consecutivos, preparados sobre la misma base de valuación, uno es el año corriente, o sea el año en curso o el último año objeto de estudio, y el año base que es el año anterior al escogido para valorar sus variaciones.
- Se presentan las cuentas correspondientes de los Estados analizados.
- Se registran los valores de cada cuenta en dos columnas, en las dos fechas que se van a comparar, registrando en la primera columna las cifras del período más reciente o año corriente y en la segunda columna, el período anterior o año base.

- Se crea otra columna que indique los aumentos o disminuciones, que indiquen la diferencia entre las cifras registradas en los dos períodos, restando de los valores del año más reciente los valores del año anterior.
- En una columna adicional se registran los aumentos y disminuciones del porcentaje. (Este se obtiene dividiendo el valor del aumento o disminución entre el valor del período base multiplicado por 100).
- En otra columna se registran las variaciones en términos de razones. (Se obtiene cuando se toman los datos absolutos de los Estados Financieros comparados y se dividen los valores del año más reciente entre los valores del año anterior). Al observar los datos obtenidos, se deduce que cuando la razón es inferior a 1 hubo una disminución, y cuando es superior hubo un aumento.

El diagnóstico por el método horizontal refleja el desenvolvimiento que ha tenido la empresa en un año respecto al anterior para ver si sus partidas variaron favorable o desfavorablemente. A partir de este diagnóstico comparativo se crean los primeros criterios acerca de la eficiencia y la eficacia de la gestión empresarial la cual se puede valorar de eficiente o ineficiente según los resultados revelados los análisis del mismo y este hace reflexionar acerca de aplicar otros métodos más integrados para ver en el tiempo cuál fue la evolución del valor económico de la empresa y cómo se fue comportando a pesar de estos resultados los indicadores de liquidez de la empresa.

#### **6.6.8 Indicador financiero**

Un indicador financiero es un relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formase una idea como acerca del comportamiento de la empresa.

Se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan.

#### **6.6.8.1 Indicadores de liquidez**

##### **6.6.8.1.1 Liquidez Corriente**

Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

$$\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de liquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas.

Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos.

#### **6.6.8.1.2 Prueba Ácida**

Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

No se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador, pero, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho el corte del balance.

Al respecto de este índice cabe señalar que existe una gran diferencia, por razones obvias, entre lo que debe ser la prueba ácida para una empresa industrial por ejemplo, que para una empresa comercial; pues de acuerdo con su actividad las cantidades de inventario que manejan son distintas, teniendo esta cuenta diferente influencia en la valoración de la liquidez.

### **6.6.8.1.3 Capital De Trabajo**

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuantos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

### **6.6.8.2 Indicadores de Rentabilidad**

#### **6.6.8.2.1 Margen bruto en ventas**

Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce o vende.



Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos.

Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/ o vende.

$$\text{MARGEN BRUTO EN VENTAS} = \text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}$$

#### **6.6.8.2.2 Rentabilidad Neta De Ventas (Margen Neto)**

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.

La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serian incompletas y erróneas.

$$\text{MARGEN NETO} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{VENTAS}$$

Debido a que este índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo.

### **6.6.8.2.3 Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)**

Es uno de los dos factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa. El segundo es la reinversión de las utilidades. En un mundo en el que las compañías primero se valúan en función de los beneficios futuros esperados, su análisis es importante.

Maximizar este ratio es el principal objetivo de cualquier firma ya que expresa el porcentaje de remuneración que puede ofrecerse a los capitales propios (representados por el patrimonio neto), mostrando el lucro que los accionistas están obteniendo por su inversión.

$$\text{ROE} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{PATRIMONIO} * 100$$

### **6.6.8.2.4 Rentabilidad sobre los activos (ROA)**

Mide la capacidad efectiva para remunerar a todos los capitales puestos a su disposición, sean propios (patrimonio neto) o ajenos (pasivos), que la conforman. Ésta es una medida más adecuada de rentabilidad, ya que muestra su retorno operativo por cada dólar de capital invertido en ella.

$$\text{ROA} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{ACTIVO TOTAL} * 100$$

### **6.6.8.2.4 Rentabilidad sobre la inversión (ROI)**

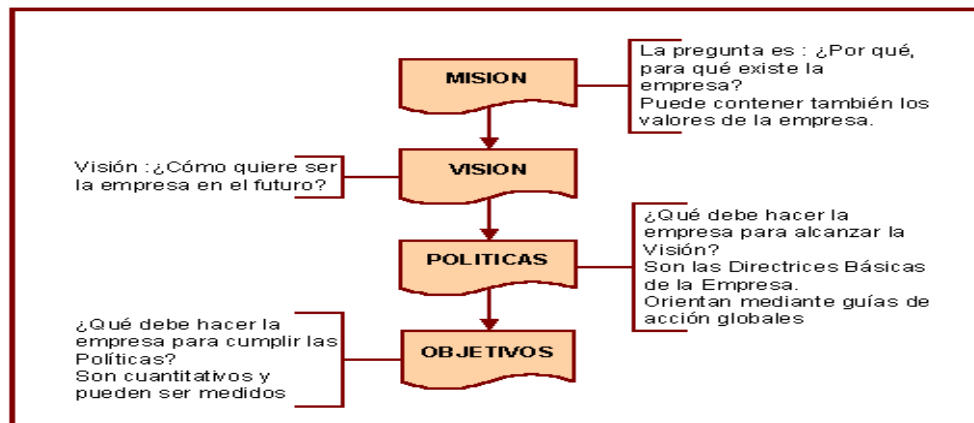
El ROI es un valor que mide el rendimiento de una inversión, para evaluar qué tan eficiente es el gasto que estamos haciendo o que planeamos realizar. Existe un fórmula que nos da este valor calculado en función de la inversión realizada y el beneficio obtenido, o que pensamos obtener.

$$\text{ROI} = \frac{\text{UTILIDAD NETA} - \text{INVERSION}}{\text{INVERSION}} * 100$$

Es decir, al beneficio que hemos obtenido de una inversión le restamos el costo de inversión realizada. Luego eso lo dividimos entre el costo de la inversión y el resultado es el ROI.

#### 6.6.8.4 Misión – Visión – Política – Objetivo – Meta

Estos términos suelen generar confusión porque no hay un criterio unificado sobre su significado y uso, pero en el momento de definir, establecer e implementar las políticas de la empresa, los conceptos asociados a estos términos son de gran utilidad.



La definición de la misión ayuda a clarificar las posiciones y creencias de los integrantes de la dirección de la empresa y a unificar criterios básicos. No es estrictamente necesario definirla para arribar a las políticas, especialmente en el caso de un único director o dueño, pero siempre es recomendable hacerlo, sobre todo para transmitir al personal los valores que constituyen la base de la cultura de la empresa.

La visión es imprescindible, sobre ella se construyen las políticas de la empresa.

Los objetivos definen los logros cuantitativos y medibles que llevarán al cumplimiento de la política y las metas cuando el cumplimiento del objetivo implica el cumplimiento de diferentes etapas o actividades, simultáneas o no, es posible hablar de “metas”. También deben ser cuantitativas y medibles.

El análisis interno incluirá:

- La cultura de la empresa
- Los recursos disponibles
- Otras debilidades y fortalezas de la empresa

Y el externo:

- Las Variables Del Entorno, Tanto Nacional Como Internacional
  1. económico
  2. sociales
  3. tecnológicas
  4. político-legales
- La competencia
- Otras amenazas y oportunidades

La necesidad de este análisis se hace evidente si consideramos factores como, por ejemplo, el tipo de cambio o las barreras arancelarias. El entorno rápidamente cambiante en el cual la empresa se desenvuelve obliga a revisar y actualizar constantemente las políticas.

Los objetivos indican las acciones concretas que deben realizarse exitosamente para dar por cumplidas las políticas, luego deben ser cuantitativos y medibles. Al igual que en el caso de las políticas, al definirlos, es necesario considerar si están afectados por factores internos y externos y en qué grado.

En el momento de establecer los objetivos es fundamental definir:

- Responsable del cumplimiento del objetivo
- Plazo de cumplimiento
- Variable a medir
- Método y frecuencia de medición

En todos los casos la dirección debe, además de suministrar los recursos necesarios, asegurar que el responsable del cumplimiento del objetivo posee las competencias requeridas y, si es necesario, proveerle la adecuada capacitación.

El término planificación engloba las actividades de identificación y análisis de factores internos y externos, la toma de decisiones requerida para definir la política, objetivos y acciones, y el análisis de riesgos potenciales y oportunidades emergentes de las decisiones tomadas.

#### **6.6.8.5 Presupuestos**

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia”.

El período para presupuestar depende de cada empresa pudiendo ser anual, semestral, trimestral. Estos deberían ser elaborados por todos los integrantes de la empresa, ya que de esa manera se conocerán todas las potencialidades y limitaciones de todos quienes trabajan día a día en la organización, no solo los altos mandos sino también sus subordinados.

Luego de la preparación de los presupuestos, se debe llegar a la siguiente etapa que es la ejecución de los mismos con toda la gente de la organización, por último se debe realizar un control para resolver inconvenientes en el momento que aparezcan. Se debe tomar en cuenta que los presupuestos sirven de apoyo para utilizar de manera óptima todos los recursos mas no sirven para verificar errores o aciertos de la administración, por lo tanto constituyen un elemento de control administrativo.

La empresa CORPROMEDIC S.A no ha realizado presupuestos de manera formal, sino solo al inicio de sus actividades, es por esto que ha pasado por varios desequilibrios que podrían ocasionar posibles pérdidas, por lo tanto se hace imprescindible la elaboración de presupuestos que aporten a un control y planificación adecuados, con el fin de tener una dirección a la consecución de sus objetivos organizacionales.

#### **6.6.8.5.1 Presupuesto de ventas**

En este presupuesto se determinará la demanda de los productos a vender, para esto es necesario saber las estrategias de venta y con eso el nivel de ventas que se pronostica llegar. Para lograr este se puede basar en ciertos métodos como son:

- Método basado en la opinión de directores
- Método basado en la opinión y experiencia del área de ventas.

- Método de Análisis Estadístico: Consiste en el estudio futuro de la demanda, condiciones del negocio, análisis de regresión y correlación, análisis de la industria.

En el caso de la empresa que se analiza se ha usado el método de crecimiento lineal para poder determinar un presupuesto de ventas más real.

#### **6.6.8.5.2 El flujo de caja proyectado**

Para elaborar un flujo de caja debemos contar con la información sobre los ingresos y egresos de efectivo que haya tenido la empresa. Ésta información la obtenemos de la contabilidad que hayamos realizado. Pero también es posible elaborar un flujo de caja proyectado (también conocido como presupuesto de efectivo), para lo cual necesitaríamos las proyecciones de los futuros ingresos y egresos de efectivo de la empresa para un periodo de tiempo determinado.

El flujo de caja proyectado o presupuesto de efectivo nos permite:

- Anticiparnos a un futuro déficit (o falta) de efectivo, y así, por ejemplo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento oportunamente.
- Prever un excedente de efectivo, y así, por ejemplo, poder tomar la decisión de invertirlo en la adquisición de nueva maquinaria.
- Establecer una base sólida para sustentar el requerimiento de créditos.

#### **6.6.8.5.2 Importancia de los Estados Financieros Presupuestados**

El análisis de estados financieros proyectados es vital en cualquier empresa. Éste permite detectar errores de planeación y adoptar las medidas necesarias para corregirlos antes de que resulte más costosa para la empresa.

Mediante la utilización de los estados financieros presupuestados o proyectados, es factible prevenir algunos errores y evitarlos, con ello, se pueden generar ahorros importantes en la empresa. Un ejemplo podría servir para comprender la importancia de utilizar los estados financieros presupuestados.

Si observamos que al analizar los porcentajes integrales del estado de resultados presupuestado vemos que el porcentaje de costos de ventas es mayor el de las ventas, lo que significaría que de llevar a cabo la planeación tal como se tiene establecida, la empresa incurriría en cuantiosas pérdidas.

### **6.7 METODOLOGIA**

#### **APLICACIÓN DE UN MODELO DE PLANIFICACION FINANCIERA PARA LA OBTENCIÓN DE UNA ADECUADA GESTIÓN FINANCIERA EN CORPROMEDIC S.A.**

La dirección estratégica como nuevo estilo de dirección empresarial que busca adecuar la gerencia contemporánea a los cambios que se están produciendo ha comenzado a introducirse y a ser aplicada en nuestras organizaciones con resultados satisfactorios.



En este contexto CORPROMEDIC S.A, se encuentran ante la necesidad de cambiar sus métodos de gestión, así como su filosofía, teniendo en cuenta que el centro de atención de las empresas son sus clientes, con sus necesidades y deseos, lo que requiere de “el empleo de técnicas modernas de dirección empresarial, adecuadas a nuestras condiciones y basadas en las mejores y más avanzadas prácticas contemporáneas.

La propuesta de un modelo de planificación financiera para la empresa Corpromedic S.A será de gran ayuda, debido a que requiere la evaluación y análisis de los problemas, la identificación de soluciones y la elaboración de planes de acción para el cambio, de esa manera asegurar la sostenibilidad de las acciones que se vayan a realizar, obteniendo buenos resultados.

Debe destacarse la planificación financiera, exige a los directivos la aplicación de la metodología adecuada que le permita analizar sistemáticamente la relación de su organización con el entorno y la reflexión sobre los resultados que se pueden esperar de la aplicación alternativa de diferentes medios de acción, adecuadamente combinados al efecto.

Tiene dentro de sus principales ventajas la necesidad de reflexionar constantemente sobre las tendencias de su organización y el mercado, da la base para una mejor definición de los objetivos y políticas, lo que le permite disminuir los riesgos.

La presente propuesta se encuentra dividida de la siguiente manera:



## **Fase preliminar**

En una empresa es necesario contar con planificación financiera, debido a que constituyen orientaciones, metas y medios que se identifican con la finalidad de definir a la empresa razón por la cual permite integrar las actividades y los propósitos de las diversas áreas de la empresa, y del personal en particular, al señalarle los alcances, las limitaciones y las prioridades del quehacer empresarial y su incidencia en las actividades de cada uno. Permitirá mejorar la gestión financiera de la empresa y tener mayor control de las operaciones diarias y proporcionará información financiera clara, precisa y objetiva para la toma de decisiones permitiendo tener un crecimiento económico, para la aplicación del programa se elaboró la siguiente propuesta orientando al pleno rendimiento.

### **6.7.1.1 Objetivo**

Proveer un modelo de planificación financiera, que permita tener una adecuada gestión financiera para una correcta administración de los recursos financieros en base a las metas alcanzarse en Corpromedic S.A.

### **6.7.1.2 Importancia del modelo de diseño**

El modelo de planificación financiera es de gran importancia para la empresa, debido a que mejorará la gestión financiera y su rentabilidad, con el fin de alcanzar el éxito a corto, mediano y largo plazo con el propósito de establecerse metas y estrategias que permitan el alcance de una buena planificación, enfocados al cumplimiento de la Visión, Misión, Valores, etc., elementos conjugados que comprometen tanto a empleados como supervisores a la identificación con la organización, a través de un sentimiento de compromiso para alcanzar los objetivos de la misma.

La propuesta presentada permitirá:

- Evaluar los procedimientos que actualmente repercute en la toma de decisiones.
- Optimizar la gestión financiera.
- Definir metas y estrategias en función de los objetivos planteados.
- Evaluar la situación economía de la empresa.
- Obtener información adecuada de manera oportuna

### **6.7.1.3 Esquema del modelo propuesto**

Para obtener una adecuada planificación financiera, es necesario tener en cuenta que es una herramienta fundamental en toda empresa, sirve de guía y conocimiento para la toma de decisiones, proporcionando los aspectos relevantes a considerarse en una organización, como elementos claves en el monitoreo permanente de su gestión y objetivos a alcanzar.

### **6.7.1.4 Planificación Financiera**

La planificación estratégica es el proceso de alcanzar los objetivos que tienes en tu vida a través del manejo adecuado de tus finanzas, es la reunión, clasificación, análisis, interpretación de la información financiera. Con objeto de formar un plan combinado de las necesidades financieras, así como de las probables consecuencias financieras de las operaciones.

### **6.7.1.5 Introducción**

El modelo de planificación financiera, permitirá a Corpromedic S.A un desarrollo organizacional óptimo que responda a la evolución de sus operaciones, a la optimización del uso de sus recursos y al mejoramiento de los resultados.

El informe de investigación se ha desarrollado tomando en cuenta aquellos parámetros necesarios para diseñar las estrategias a través de un diagnóstico empresarial de la compañía, las vías y las tácticas fundamentales que se usarán para cumplir los objetivos y las metas planificadas, una estrategia puede ser de corto o largo plazo.

El propósito de desarrollar y diseminar la planificación financiera de la empresa es encontrar las mejores alternativas para alcanzar los objetivos generales y metas específicas. Las estrategias financieras se centran en el “cómo”; por lo tanto, delinean un plan de acción para la empresa. En el desarrollo de estrategias básicas para la empresa, la administración ejecutiva debe concertar su atención en la identificación de áreas críticas que influyen en el éxito a largo plazo de la empresa.

El Diagnóstico para la empresa CORPROMEDIC S.A será un proceso de análisis integral para conocer los síntomas de los problemas, se propone un modelo que analizará a la compañía desde los siguientes puntos de vista:

- 1. Direccionamiento estratégico**
- 2. Áreas Funcionales**
- 3. Direccionamiento Financiero**

## **6.7.2 Ejecución de la Planificación Financiera**

### **6.7.2.1 Direccionamiento Estratégico**

El direccionamiento estratégico se fundamenta en la obtención de un aspecto común de la empresa; que permite unificar criterios y prosperar, a su vez que permite aprovechar las oportunidades futuras apoyándose en el razonamiento y la experiencia.

Este análisis se compone de dos partes principales que son la definición del negocio y la filosofía corporativa.

### **6.7.2.1.1 Misión, Visión, objetivos, políticas y metas.**

#### **6.7.2.1.1.1 Misión**

Visualizar la misión de una empresa es un acto deliberado que imprime dirección a los esfuerzos de la organización, es como escoger un punto en un mapa para luego encauzar todas las energías de la organización, hasta llegar a ese punto, la misión de una empresa es una labor intuitiva, global,. Claramente, la misión de la empresa es una responsabilidad de la más alta dirección de la misma. Los responsables directos de la calidad de la misión son el primer ejecutivo y los directivos de la empresa.

Es recomendable elaborar una misión por escrito para:

- Garantizar la unanimidad del propósito dentro de la empresa
- Proporcionar una base, o norma, para distribuir los recursos de la empresa.
- Establecer un carácter general, o ambiente corporativo.
- Servir como un punto central para que los individuos se identifiquen con el propósito y la dirección de la empresa, así como para disuadirá a los que no se identifican con ellos de participar aún más en las actividades de la empresa.
- Facilitar la traducción de objetivos en una estructura laboral que incluya la asignación de tareas a los elementos responsables dentro de la empresa.
- Especificar los propósitos de la empresa y traducirlos en objetivos de tal manera que los parámetros de costo, tiempo y rendimientos se puedan evaluar y controlar.

Existen algunas preguntas fundamentales que guían al equipo de personas que se reúnen a definir una Misión.

- ¿Por qué existimos (cuál es nuestro propósito básico)?
- ¿En qué sector debemos estar?
- ¿Quién es nuestro usuario o ciudadano objetivo?
- ¿En dónde se encuentra nuestro usuario o ciudadano objetivo?
- ¿Qué es valor para nuestro usuario o ciudadano?
- ¿Qué necesidades podemos satisfacer?
- ¿Cómo es que vamos a satisfacer estas necesidades?
- ¿En qué nicho o sector queremos estar?
- ¿Cuáles son nuestros productos o servicios presentes o futuros?
- ¿En qué nos distinguimos?, ¿qué característica especial tenemos o deseamos tener?
- ¿Cómo mediremos el éxito de la misión?
- ¿Qué aspectos filosóficos son importantes para el futuro de nuestra organización?

Considerando los parámetros anteriormente mencionados se establece la misión para la empresa CORPROMEDIC S.A (ANEXO 5 numeral 6.1.1).

#### **6.7.2.1.1.2 Visión**

CORPROMEDIC S.A no tiene una visión diseñada (ANEXO 5 numeral 6.1.2), por lo cual es conveniente diseñar una visión, que permita ser razonables con la misión caso contrario esta se volverá irrealizable. La visión empresarial debe tener características como:

- Participativa
- Proactiva
- Formativa

- Mercadológica
- Administrativa
- Proyectiva
- Funcional

Para formular la visión de una empresa, es necesario realizarse las siguientes preguntas.

- ¿Cuál es la imagen futura que queremos proyectar de nuestra empresa?
- ¿Cuáles son nuestros deseos o aspiraciones?
- ¿Hacia dónde nos dirigimos?
- ¿Hacia dónde queremos llegar?

#### **6.7.2.1.1.3 Objetivos**

La formulación de objetivos permite establecer principios claros de la administración y gerencia organizada para dar una óptima utilización de todos los recursos humanos, financieros, técnicos y otros que conlleven a la materialización de los sueños, razón por la cual CORPROMEDIC S.A debe contar con objetivos que le permitan tener una dirección clara de la empresa (ANEXO 5 numeral 6.1.3).

#### **6.7.2.1.1.4 Políticas**

Las Políticas Empresariales en la farmacia son decisiones corporativas, mediante las cuales se definen criterios y marcos de actuación que orientan la gestión en todos los niveles de la organización en aspectos específicos. Una vez adoptadas, se convierten en pautas de comportamiento, no negociables y de obligatorio cumplimiento cuyo propósito es reducir la incertidumbre y canalizar los esfuerzos hacia la realización del objeto social de la empresa.



CORPROMEDIC S.A no posee políticas documentadas, motivo por el cual se plantea analiza como manejan sus procesos y se establecen las siguientes políticas, las cuales pueden ser consideradas por la alta dirección (ANEXO 5 numeral 6.1.4).

#### **6.7.2.1.1.5 Metas**

Las metas de una empresa tienen por objetivo orientar todas las acciones y políticas de la empresa. Por otro lado, éstas pueden ser vistas como motivadoras para maximizar los resultados de una empresa.

Una empresa debe de siempre mantener metas y fijar un tiempo de cumplimiento para cada una de ellas, de esta manera se puede saber qué avances se han tenido, y en caso de haber alguna problemática o incumplimiento de los objetivos se pueden tomar acciones para corregir. CORPROMEDIC S.A no tiene definida sus metas, por lo cual se plantea las siguientes ver (ANEXO 5 numeral 6.1.5)

#### **6.7.2.1.1.6 Estrategias**

Las estrategias de la compañía son los impulsos, las vías y las tácticas fundamentales que se usarán para cumplir los objetivos y las metas planificadas.

El propósito de desarrollar y diseminar las estrategias de la empresa es encontrar las mejores alternativas para alcanzar los objetivos generales y metas específicas. Las estrategias se centran en el “cómo”; por lo tanto, delinean un plan de acción para la empresa. En el desarrollo de estrategias básicas para la empresa, la administración ejecutiva debe concertar su atención en la identificación de áreas críticas que influyen en el éxito a largo plazo de la empresa.

Las estrategias producen efectos en las funciones y divisiones de la empresa, y existen que se tomen en cuenta tanto los factores externos como los factores internos que enfrenta la empresa.

A continuación se propone las siguientes estrategias para CORPROMEDIC S.A ver (ANEXO 5 numeral 6.1.6).

#### **6.7.1.1.1.7 Análisis FODA**

El FODA es una herramienta de análisis estratégico, que permite analizar elementos internos o externos de la empresa, además permite a la empresa ver sus ventajas y sus puntos débiles, para mejorar la planificación de estrategia.

- Las Fortalezas son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian a la empresa de otros de igual clase.
- Las Oportunidades son aquellas situaciones externas, positivas, que se generan en el entorno y que una vez identificadas pueden ser aprovechadas.
- Las Debilidades son problemas internos, que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.
- Las Amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearla.

Corpomedic S.A no ha realizado un análisis estratégico, razón por la cual se presenta el siguiente análisis, en el cual se ha detectado sus puntos débiles y fuertes ver (ANEXO 5 numeral 6.1.7).

### **6.7.3 Análisis Funcionales**

Tiene como objetivo identificar los principales problemas que afectan el desempeño organizacional desde un enfoque de proceso.

- El primer paso de esta etapa consiste en identificar el Flujo del Proceso Esencial del Centro y describir cada una de sus etapas o subprocesos.
- El segundo paso es definir un organigrama estructural y funcional.

#### **6.7.3.1 Flujogramas**

Un diagrama de flujo es la representación grafica del flujo o secuencia de rutinas simples. Tiene la ventaja de indicar la secuencia del proceso en cuestión, las unidades involucradas y los responsables de su ejecución; en pocas palabras es la representación simbólica de un procedimiento administrativo.

Son de gran importancia ya que ayudan a designar cualquier representación grafica de un procedimiento o parte de este; el diagrama de flujo como su nombre lo dice representa el flujo de información de un procedimiento.

Son importantes en toda organización y departamento, ya que este permite la visualización de las actividades innecesarias y verifica si la distribución del trabajo está equilibrada, es decir, bien distribuida en las personas, sin sobrecargo para algunas mientras otros trabajan con mucha holgura.

Se debe considerar las siguientes características:

- De uso, permite facilitar su empleo.
- De destino, permite la correcta identificación de actividades.
- De comprensión e interpretación, permite simplificar su comprensión.
- De interacción, permite el acercamiento y coordinación.
- De simbología, disminuye la complejidad y accesibilidad.
- De diagramación, se elabora con rapidez y no requiere de recursos sofisticados.

Corpomedic S.A no tiene definido sus procesos para lo cual se plantea lo siguiente ver (ANEXO 5 numeral 6.2.1)

#### **6.7.3.2 Organigrama estructural**

Representa el esquema básico de un organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas.

En consecuencia el organigrama estructural es aquel que representa el esquema físico de una organización, en el que se realiza la presentación objetiva de las unidades administrativas y la relación de dependencia. Se establece para Corpomedic S.A el siguiente organigrama ver (ANEXO 5 numeral 6.2.2.1)

#### **6.7.3.3 Organigrama funcional**

Es aquel que siguiendo la misma ordenación del organigrama estructural detalla las principales funciones de la organización y se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor trascendencia , además se refiere a las tareas asignadas a cada una de las unidades representadas .

En el modelo de organigrama funcional se determina que es lo que se hace, pero no cómo se hace. Se presenta el organigrama Funcional diseñado para la empresa Corpromedic S.A ver (ANEXO 5 numeral 6.2.2.2)

#### **6.7.4 Diagnóstico Financiero**

El diagnóstico financiero será un proceso que involucre la transformación de la información a una forma útil para supervisar la condición financiera de la empresa. Los métodos que se utilizarán para analizar e interpretar los datos financieros son los siguientes:

##### **6.7.4.1 Análisis horizontal**

El propósito de este análisis es examinar el comportamiento de los rubros de los estados financieros. Se calcula entonces el porcentaje en que han cambiado los diferentes rubros.

Los indicadores del análisis horizontal, se calculan dividiendo el dato del año más reciente, entre el dato correspondiente del año anterior y restándole 1 esta es la variación absoluta y la variación relativa se la obtiene restando el año dos menos el año uno.

Por medio del análisis horizontal se puede estudiar el comportamiento de un rubro en particular e identificar por medio de otro tipo de análisis, los orígenes de estas variaciones. Algunos de estos análisis se pueden hacer alrededor de la historia de la empresa, capacidad de la gestión empresarial y el proceso de acumulación del capital productivo en la empresa ver (ANEXO 5 numerales 6.3.1 y 6.3.2)

#### **6.7.4.1.1 Análisis comparativo Balance General**

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo dado fue aceptable. Al realizar el análisis horizontal del Estado de Situación Financiera se obtuvieron las siguientes variaciones ver (ANEXO 5 numeral 6.3.3.1)

#### **6.7.4.1.2 Análisis comparativo Estado de Resultados**

En resumen, el análisis financiero es un instrumento de trabajo tanto para los directores o gerentes financieros mediante el cual se pueden obtener índices y relaciones cuantitativas de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas y que han sido registrados en la contabilidad del ente económico.

Mediante su uso racional se ejercen las funciones de conversión, selección, previsión, diagnóstico, evaluación y decisión; todas ellas presentes en la gestión financiera ver (ANEXO 5 numeral 6.3.3.2).

#### **6.7.4.2 Incides Financieros**

Además de los índices que permiten examinar la relación de cada rubro con los valores totales (activos o ventas), existen combinaciones que ofrecen una visión más detallada y analítica de la firma. Uno de los instrumentos que más se ha utilizado en el mundo de los negocios, es el análisis de las razones financieras.

Una razón financiera es la proporción cociente entre dos categorías económicas expresadas y registradas en los estados financieros básicos, para obtener rápidamente información de gran utilidad y contenido. En la toma de decisiones. Esta información permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa.

#### **6.7.4.2.1 Índices de liquidez y de rentabilidad**

El índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en las finanzas de una empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa. La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, con la capacidad que tenga para renovar su tecnología, para ampliar su capacidad industrial, para adquirir materia prima, etc.

Es por eso que la empresa requiere medir con más o menos exactitud su verdadera capacidad financiera para respaldar todas sus necesidades y obligaciones.

Para determinar el índice de liquidez, existe una serie de indicadores a saber:

- capital de trabajo
- prueba ácida
- razón corriente

Los indicadores de rentabilidad son aquellos indicadores financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera convertir ventas en utilidades.

Los indicadores más utilizados son: Margen bruto en ventas, rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre los activos, rentabilidad sobre la inversión, margen neto. CORPROMEDIC S.A presenta problemas de rentabilidad razón por la cual se presenta los siguiente ver (ANEXO 5 numerales 6.3.4.1 y 6.3.4.2)

#### **6.7.4.3 Hoja de hallazgos**

Un hallazgo es el resultado de evaluar una evidencia contra un criterio. En sí constituye un resumen de los puntos críticos encontradas durante la investigación, para lo cual se plantea conclusiones y recomendaciones, de esa manera determinar su solución ver (ANEXO 5 numeral 6.3.5).

#### **6.7.4.4 Políticas Y Procedimientos**

El desarrollo de la metodología para la elaboración de políticas y procedimientos, primero es necesario desarrollar objetivos viables que permitan proveer los elementos básicos, y por ello dentro de estos se planteó la elaboración de una metodología la cual presenta los pasos a seguir para determinar políticas y procedimientos; así mismo llevar a cabo un ejemplo práctico que permita comprender con facilidad ver (ANEXO 5 numeral 6.3.6).

##### **6.7.4.4.1 Políticas**

Se propone describir en forma detallada los lineamientos a seguir en la toma de decisiones para el logro de los objetivos. Una adecuada definición de políticas y su establecimiento por escrito, permitirá:

1. Agilizar el proceso de toma de decisiones



2. Facilitar la descentralización al suministrar lineamientos a niveles intermedios.
3. Servir de base para una constante y efectiva revisión

#### **6.7.4.4.2 Procedimientos**

Los procedimientos constituyen guías de acción y son más específicos que las políticas. En conjunto con otras formas de planeación, tratan de evitar la confusión por medio de la dirección, coordinación y articulación de las operaciones de la empresa.

Su objetivo es expresar en forma analítica los procedimientos administrativos a través de los cuales se canaliza la actividad operativa del organismo, esto es una guía con la que se explica cómo hacer las cosas y es muy valiosa para orientar al personal de nuevo ingreso.

#### **6.7.4.4.3 Pronostico Financiero**

Es la necesidad de las empresas que proyectar las operaciones hacia el futuro. Con la finalidad de minimizar la incertidumbre y tener una idea de las necesidades de capital, mas la generación de utilidades que producirá la empresa en un lapso de tiempo dado. (ANEXO 5 numeral 6.3.7 Y 6.3.8).

Proyección de ventas, ingresos y activos, basada en estrategias alternativas de comercialización, así como en la determinación de los recursos necesarios para lograr esas proyecciones. Establecer el horizonte de tiempo futuro de acuerdo con las expectativas o intereses de ahorro e identificar las medidas necesarias para adoptar hoy, con el fin de:

- Asegurar el flujo de recursos necesario y así cumplir con las metas propuestas o sortear situaciones difíciles que puedan presentarse.
- Definir una Estrategia Financiera

#### **6.7.4.5 Conclusiones y recomendaciones**

La interpretación de los resultados que arroja esta investigación, está en función directa a las actividades, organización y controles internos de la Compañía, como también a los períodos cambiantes causados por los diversos agentes internos y externos que las afectan. Es así que la investigación arrojo resultados negativos en función del desempeño de CORPROMEDIC S.A detectando los siguientes problemas ver (ANEXO 5 numeral 6.3.9)

### **6.8 ADMINISTRACIÓN**

La administración y ejecución del proyecto será realizada por el personal administrativo que se encuentren relacionados con la adecuada gestión financiera de CORPROMEDIC S.A, a decir:

- **Gerente general**

Se encargará de analizar las estrategias y determinar su aplicación, en coordinación con el personal del área administrativa. Evaluara las actividades de la empresa, determinara las políticas y los objetivos de la organización para el largo y mediano plazo. Evaluar las estructuras organizacionales acordes a las demandas del entorno y de los mercados, organiza la empresa en forma concordante con los objetivos de la organización y las condiciones del mercado, los cuales se plasman en la estructura organizacional u organigrama, en los manuales de procesos y en los manuales de funciones y tareas.

- **Sub Gerente**

Dirigirá el rumbo de la empresa hacia sus objetivos, para lo cual efectúa análisis de la situación y evalúa las acciones por adoptar y elige las más convenientes, estas generalmente son en condiciones de incertidumbre.

Controlará el desempeño de las personas, verifica los logros de la organización.

- **Contador**

Controlará y verificará las políticas y procedimientos contables de que intervienen en cada una de las cuentas que integran los estados financieros. Evaluará las ventas, la rentabilidad y las utilidades alcanzadas y establece las medidas correctivas en caso de que no se estén alcanzando dichas metas.

- **Jefe administrativo**

Se encargará de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones y de analizar el cumplimiento de las políticas y procedimientos de control con la finalidad de cumplir con los objetivos y metas de CORPROMEDIC S.A.

- **Jefe de ventas**

Será el encargado de aplicar las estrategias de ventas y de cumplir con la demanda de productos y satisfacer los requerimientos de los clientes. Negociará con clientes y proveedores, en temas relacionados con crédito y pago.

- **Jefe de bodega**

Mantendrá un stock que abastezca la demanda de los clientes, controlara por completo las bodegas, monitoreo y arqueos que aseguren que no existan faltantes.

- **Jefe de personal**

Cumplir con las estrategias de atención al cliente, y capacitar al personal en cada una de sus áreas. El personal arriba indicado, será el responsable de llevar a cabo la dirección, el control y la ejecución de la gestión financiera para cumplir con los objetivos planteados, para su correcto funcionamiento. Es importante considerar que, el personal administrativo y de ventas deben tomar con mucha responsabilidad esta propuesta con el fin de mejorar la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A. Para la realización de este proyecto es necesaria la utilización de una serie de recursos, bienes y servicios para lograr el producto final.

## **6.9. PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN**

Se realizó el presente trabajo investigativo con el propósito de ayudar a mejorar la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A, para lo cual se contó con la colaboración del personal administrativo y de ventas, que aportaron con información muy valiosa lo que ha permitido el avance del proyecto.

La evaluación se llevará a cabo al final del ejercicio económico con el fin de establecer las conclusiones necesarias para la buena toma de decisiones, de manera que la aplicación del modelo propuesto se lo podrá poner en práctica a partir del ejercicio fiscal del año 2013.

## BIBLIOGRAFIA

- ABASCAL, Elena. (2005). "ANALISIS DE ENCUESTAS." Editorial ESIC. España. ISBN 84-7356-420-0
- AVENDAÑO, Pedro. (2006). "Introducción a la Investigación Bioantropologica en Actividad Física Deporte y salud". Primera Edición. Ediciones Banch. Venezuela. 193 pp. ISBN 980-00-2339-9
- BAENA, Guillermo. (2009). "I+E investigación Estratégica". Editorial Mejoras. Colombia. 155 pp. ISBN 978-958-96553-2-0
- ESTRELLA, Johanna. (2010). "DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA QUE PERMITA UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES PARA LA EMPRESA "ZETA CRAICOMSA S.A". Tesis de Ingeniería. Escuela Politécnica del Ejército. Facultad Finanzas y Auditoria. Latacunga- Ecuador.
- FAGA, Héctor. (2006). "Cómo conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables". Segunda Edición. Editorial Profit. Buenos Aires. 116pp ISBN 950-641-470-X
- GALEANO, María. (2004). "Diseño de proyectos en la investigación cualitativa". Ediciones EAFYT. Medellín.
- GONZALES, Pablo. (2011). "MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA "MEDIAS ESTÉFANY" DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI". Tesis de Ingeniería. Escuela Politécnica del Ejército. Facultad Finanzas y Auditoria. Latacunga- Ecuador.
- HERRERA E. Luis, MEDINA F. Arnaldo, NARANJO L. Galo, PROAÑO B. Jaime, "Tutoría de la Investigación", Maestría en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales, Primera Edición, Asociación de Facultades Ecuatorianas de Filosofía y Ciencias de la Educación, AFEFCE, Quito – Ecuador.

- HURTADO, Iván. (2007). "Paradigmas Y Métodos de Investigación en Tiempos de Cambios". Editorial CEC SA. Venezuela. 101 pp. ISBN 978-980-388-284-6
- LANDEAU, Rebeca. (2007). "Elaboración de trabajos de investigación". Editorial Alfa. Venezuela. 173 pp. ISBN 980-354-214-1
- LOPEZ, Arturo. (2002). "Metodología de la investigación contable. Tercera Edición. Ediciones Thomson. México. 436 pp. ISBN 970-686-243-9
- LOPEZ, Rafael. (2006). "Introducción al cálculo de probabilidades e inferencia estadística". Cuarta Edición. Editorial Texto. Venezuela. 571 pp. ISBN 980-244-123-6
- MAIGUA, Santiago. (2009). "PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO FINANCIERO PARA LA EMPRESA ARTESANAL ENVASADORA Y COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS NATURALES UYANZA". Tesis de Ingeniería. Escuela Politécnica del Ejército. Facultad Finanzas y Auditoría. Latacunga- Ecuador.
- MOISSON, Marcel. (1975). "El control de la gestión mediante el cuadro de mandos. Segunda Edición. Editorial Juvenil. España. 125 pp. ISBN 84-7146-024-6
- OSTENGO, Héctor. (2010). "Manual de control de gestión". Segunda Edición. Editorial Profit. España. 275 pp. ISBN 978-84-96998-09-4
- PAZMIÑO, José. (2007). "GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA UNIDAD DEL TALENTO HUMANO DE LA ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO". Tesis de Ingeniería. Escuela Politécnica del Ejército. Facultad Finanzas y Auditoría. Latacunga- Ecuador.

- PAREDES, Christian. (2011). "DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA ESTRUMETAL S.A." Tesis de ingeniería. Escuela Politécnica del Ejército. Facultad Finanzas y Auditoría. Latacunga- Ecuador.
- SPILLER, Earl. (1990). "Contabilidad Financiera". Cuarta Edición (Primera en español). Editorial McGraw-Hill. México. 787 pp.
- TIGSILEMA, Milton. (2009). " MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA DE LA LIGA DEPORTIVA CANTONAL DE PUJILI Y PLAN DE NEGOCIOS DE LA UNIDAD ESTRATÉGICA COMPLEJO EDUCATIVO Y DEPORTIVO SINCHAGUASIN". Tesis de Ingeniería. Escuela Politécnica del Ejército. Facultad Finanzas y Auditoría. Latacunga- Ecuador.
- WILSON, R. M. S. (1979). "Control Financiero: Enfoque Sistemático". Editorial Diana. México. 500 pp.
- ZÚNICA, Luisa. (2005). " Métodos estadísticos en ingeniería". Editorial de la UPV. Valencia.341 pp.isb 84-9705-727-9
  
- ALVAREZ, Migdalia. (2009). "La administración del Efectivo, como una necesidad para la gestión de la tesorería". [En línea]. Disponible en:<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/administracion-del-efectivo-manejo-de-tesoreria.htm> (29/07/12).
- BALLINA, Francisco. (2004). "Paradigmas y Perspectivas Teórico - Metodológicas en el estudio de la administración". [En línea]. Disponible en: <http://www.uv.mx/iiesca/revista/documents/paradigmas2004-2.pdf> (18/07/12).

- BRUGGER, Walter. (1995). "Naturalismo o antinaturalismo en la investigación". [En línea]. Disponible en: [http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S131595182007000200011&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S131595182007000200011&script=sci_arttext) (29/06/12).
- FERNANDEZ, Luis. (2007). "Plan contable". [En línea]. Disponible en: <http://plancontable2007.com/niif-nic/nic-normas-internacionales-de-contabilidad/nic-01.html> (29/06/12).
- GÓMEZ, Ernesto. (2001). "Origen de la Auditoría ". [En línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/13/acctividade mpresarial.htm>(29/06/12).
- GONZALES, Israel. (2003). "Análisis Financiero". [En línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/clasmea nfinisr.htm> (29/06/12).
- GONZALES, Miguel. (2011). "Planificación Financiera". [En línea]. Disponible en: <http://www.higiacomunidad.es/foro/estrategias-para-mejorar-la-rentabilidad-de-la-oficina-de-farmaciamiguel> (29/06/12).
- LEY DE COMPAÑIAS. [En línea]. Disponible en: [http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4\\_ecu\\_comp.pdf](http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_comp.pdf) (29/06/12).
- LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO. [En línea]. Disponible en: <http://rem.gmtulcan.gob.ec/Leyes/LEY%20ORGANICA%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO.pdf> (29/06/12).
- REGLAMENTO COMPROBANTE DE VENTAS. [En línea]. Disponible en: <http://cef.sri.gov.ec/virtualcef/file.php/1/MaterialCursosVirtuales/CVR.pdf> (29/06/12).
- WESTERFIEL, Stephen. (2007). "Pronóstico Financiero". [En línea]. Disponible en: [http://www.ecured.cu/index.php/Pron%C3%B3stico\\_financiero](http://www.ecured.cu/index.php/Pron%C3%B3stico_financiero)



**ANEXOS**

## ANEXO 1

### MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES - MAS

Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p>CORPROMEDIC S.A se encuentra en un momento crítico debido a que existe una inadecuada administración de la compañía debido a que no se ha implementado un control interno a nivel general. Hasta el día de hoy se ha venido aplicando una administración empírica impidiendo medir el desempeño y evaluar la posición de la empresa para determinar dónde se encuentra.</p> <p>Desconocimiento de los principios de administración provocando una debilidad del manejo de instrumentos contables.</p>	<p>Inadecuada Gestión Financiera</p>	<p>Corpromedic S.A tenga un conocimiento del desempeño y evolución de la compañía en términos financieros.</p>	<p>Proponer el diseño de un modelo de planificación financiera para la obtención de una adecuada gestión financiera en Corpromedic S.A.</p>

***Fuente: Investigación de Campo 2012***


***Elaborado por: Johana Heredia***

## ANEXO 2

### REGISTRO ÚNICO DE CONTIBUYENTE – RUC

color 1

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES**

  
..le hace bien al país!

**NUMERO RUC:** 1791826833001


**RAZON SOCIAL:** CORPROMEDIC S.A.

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 001	<b>ESTADO</b> ABIERTO	<b>MATRIZ</b>	<b>FEC. INICIO ACT.</b> 15/03/2002
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> FARMACIA EL SALTO 1			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICINALES VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA			
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>			
Provincia: COTOPAXI Cantón: LATACUNGA Parroquia: LA MATRIZ Barrio: EL SALTO Calle: JUAN ABEL ECHEVERRIA Número: 302 Intersección: ANTONIO CLAVILLO Referencia: JUNTO A LA IGLESIA Telefono Trabajo: 032811909 Telefono Trabajo: 032811972 Email: corpromedic@hotmail.es Fax: 032811972			

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 005	<b>ESTADO</b> ABIERTO		<b>FEC. INICIO ACT.</b> 12/02/2005
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> FARMACIA EL SALTO 5			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICINALES VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA			
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>			
Provincia: COTOPAXI Cantón: LATACUNGA Parroquia: LA MATRIZ Calle: AV. AMAZONAS Número: 5-08 Intersección: GUAYAQUIL Referencia: A UNA CUADRA DE LA PLAZA EL SALTO			

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 002	<b>ESTADO</b> CERRADO		<b>FEC. INICIO ACT.</b> 24/03/2003
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> FARMACIA EL SALTO 2			<b>FEC. CIERRE:</b> 13/05/2009
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>
VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICINALES VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA			
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>			
Provincia: COTOPAXI Cantón: LATACUNGA Parroquia: LA MATRIZ Barrio: LA FILANTROPIA Calle: 2 DE MAYO Número: 2-50 Intersección: HERMANAS PAEZ Referencia: FRENTE AL HOSPITAL PROVINCIAL Telefono-Trabajo: 032813698			

  
R.U.C.  
REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
COTOPAXI

*[Handwritten signatures and stamps are present over the bottom section of the form.]*

# REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



**NUMERO RUC:** 1791826833001  
**RAZON SOCIAL:** CORPROMEDIC S.A.  
**NOMBRE COMERCIAL:** FARMACIA EL SALTO 1  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS  
**REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCION:** PROAÑO MORENO JOSE OLMEDO  
**CONTADOR:** PONGUILLO ANDRADE AUGUSTO RAMIRO

**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 15/03/2002      **FEC. CONSTITUCION:** 15/03/2002  
**FEC. INSCRIPCION:** 30/04/2002      **FECHA DE ACTUALIZACION:** 01/02/2010

### ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

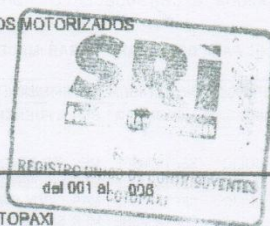
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICINALES

### DIRECCION PRINCIPAL:

Provincia: COTOPAXI Cantón: LATACUNGA Parroquia: LA MATRIZ Barrio: EL SALTÓ Calle: JUAN ABEL ECHEVERRIA Número: 302 Intersección: ANTONIO CLAVIJO Referencia ubicación: JUNTO A LA IGLESIA Teléfono Trabajo: 032811909 Teléfono Trabajo: 032811972 Email: corpromedic@hotmail.es Fax: 032811972

### OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- \* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA
- \* IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS



**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 008      **ABIERTOS:** 2  
**JURISDICCION:** REGIONAL CENTRO-COTOPAXI      **CERRADOS:** 8

*[Firma manuscrita]*

*[Firma manuscrita]*

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

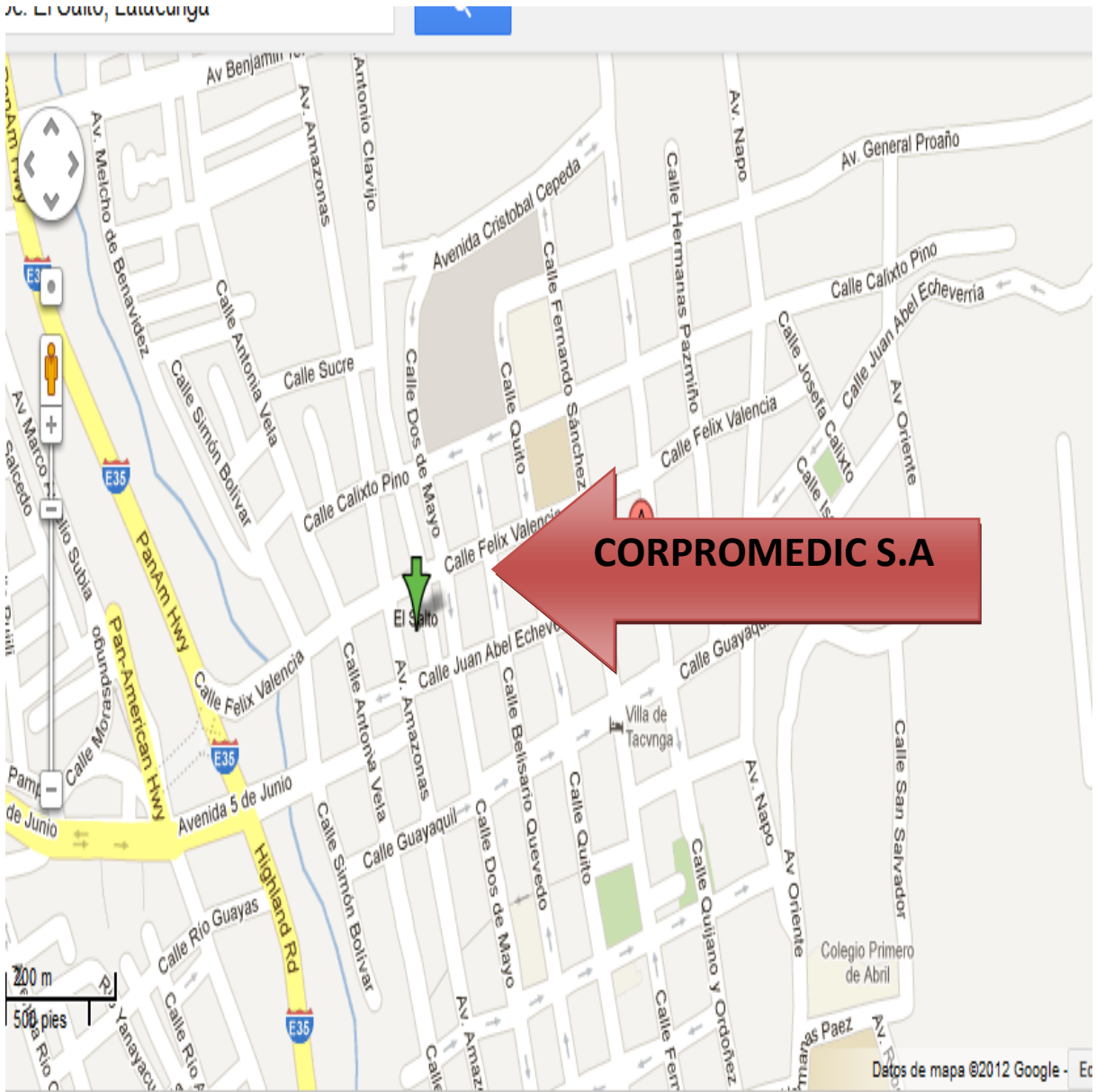
**Usuario:** VNTE010008      **Lugar de emisión:** LATACUNGA/CALLE SANCHEZ      **Fecha y hora:** 01/02/2010

**Fuente: Investigación de campo (2012)**  
**Elaborado por: Johana Heredia**



### ANEXO N° 3

### CROQUIS CORPROMEDIC S.A.



**Fuente: Investigación de campo (2012)**  
**Elaborado por: Johana Heredia**

## ANEXO 4



### CUESTIONARIO DE ENCUESTA 1

**PROYECTO:** “La administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A”

**DIRIGIDA AL:** Dpto. Contabilidad de la empresa CORPROMEDIC S.A.

**OBJETIVO:** Determinar las falencias existentes en la gestión financiera de CORPROMEDIC S.A.

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente cada una de las preguntas y seleccione únicamente una de las respuestas en el caso de existir varias opciones.

### PREGUNTAS:

1. **¿Realiza la empresa pronósticos y metas financieras para alcanzar los objetivos institucionales?**

- SI
- NO

2. **¿Cree Ud. Que la gestión financiera es una buena herramienta para lograr el crecimiento sostenido y sostenible de la Compañía?**

- SI
- NO

- 3. ¿Considera que la Compañía cuenta con los recursos financieros para el desarrollo de sus actividades?**
  - SI
  - NO
- 4. ¿La empresa analiza sus adquisiciones en función de sus ingresos?**
  - SIEMPRE
  - A VECES
  - NUNCA
- 5. ¿Considera que las actividades administrativas se realizan planificadamente?**
  - SIEMPRE
  - A VECES
  - NUNCA
- 6. ¿En función de las ventas como Ud calificaría a la empresa?**
  - EXCELENTE
  - BUENA
  - MALA
- 7. ¿La empresa aplica indicadores financieros, que ayuden a medir la rentabilidad de la organización?**
  - SI
  - NO
- 8. ¿Cree que la gestión financiera ayuda en la toma de decisiones de la empresa?**
  - SI
  - NO

**9. ¿La empresa realiza análisis financieros comparativos**

- SIEMPRE
- A VECES
- NUNCA

**10. ¿Se revisa permanentemente la liquidez de la empresa previa la toma de decisiones financieras?**

- SIEMPRE
- A VECES
- NUNCA

**11. ¿La empresa tiene la capacidad suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo?**

- SI
- NO

**12. ¿La organización cuenta con una planificación financiera?**

- SI
- NO

**13. ¿Cree usted que es necesario en una empresa la aplicación de políticas y procedimientos financieros que ayuden a los directivos a una buena toma de decisiones?**

- SI
- NO

**14. ¿La empresa cumple oportunamente con los pagos a proveedores y otras obligaciones corrientes?**

- SIEMPRE
- A VECES
- NUNCA



**15. ¿Cree usted que la planificación financiera es el pilar fundamental en la compañía para la toma de decisiones?**

- SI
- NO

**¡GRACIAS POR SU COLABORACION!**

**Johana Heredia**

**Fecha:** \_\_\_\_\_

**Tiempo:** \_\_\_\_\_

**Modalidad:** \_\_\_\_\_

**Observaciones:** \_\_\_\_\_

## ANEXO 5

### APLICACIÓN DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA

#### 6.1 Direccionamiento Estratégico

##### 6.1.1 Misión



Somos tu farmacia de siempre, la farmacia de tu barrio, y estamos mejorando continuamente para ofrecerte más y mejores beneficios. Si buscas medicinas de calidad al alcance de tu economía, y una excelente atención personalizada, no lo pienses más, Su Farmacia es tu mejor elección.

##### 6.1.2 Visión



Ser una empresa reconocida por vender productos farmacéuticos de aseo y limpieza, en atención, surtido y precios; logrando satisfacer las necesidades y expectativas del cliente, brindando así una mayor solidez y confianza a la economía del Ecuador.

### **6.1.3 Objetivos**

#### **6.1.3.1 OBJETIVO GENERAL:**

El objetivo principal de Corpromedic S.A es mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, y procurar que una mayor cantidad de personas pueda acceder a medicamentos y a una buena salud, para que obtengan el mejor resultado en el tiempo óptimo y al menor costo.

#### **6.1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Brindar a los habitantes de la ciudad de Latacunga una nueva experiencia en compra, diferente al de las farmacias tradicionales, con la oferta de una gran variedad de productos y un excelente servicio.
- Establecer marketing adecuado para atraer clientes e incrementar el nivel de ventas.
- Brindar atención farmacéutica profesional y personal al paciente.
- Fidelizar a los clientes o consumidores para que se incremente el nivel de ventas.
- Cuidar la salud del consumidor ofreciendo productos en mejor estado y buena calidad, dentro del período previo a las fechas de caducidad.

### **6.1.4 Políticas**

**6.1.4.1 Política de Servicio:** El cliente representa a la farmacia su razón de ser. Alrededor de la satisfacción de sus necesidades y la superación de sus expectativas, estamos construyendo el camino a la excelencia.

**6.1.4.2 Política de calidad:** Los encargados de recibir los productos en la farmacia tendrán que revisar que todo llegue cumpliendo las normas de calidad, es decir, que este en buen estado y bien manipulado para no maltratar al producto.

**6.1.4.3 Política Social:** Establece el compromiso de la Empresa con la Sociedad, para gestionar su viabilidad a través de instrumentos participativos y sostenibles.

**6.1.4.5 Política de Gestión Humana:** Establece el compromiso recíproco entre la farmacia y sus trabajadores de crear un ambiente favorable al desarrollo personal, laboral y social, sobre la base de construir identidad con la visión y objetivos de la empresa.

#### **6.1.4.6 Políticas para el área administrativa**

- El horario de trabajo se cumplirá de acuerdo a la necesidad de la empresa, con una hora de almuerzo.
- A todo el personal administrativo se le dará un margen de atraso de 3 minutos, y luego de los cuales se impondrá una multa de USD 1.00 por minuto, que se contará desde la hora legalmente establecida.
- El fondo que se acumule por concepto de multas por atrasos se utilizará para ofrecer el agasajo navideño a los empleados.
- En el área de gerencia, cobranzas, contabilidad, caja, para el tiempo establecido de almuerzo, se elaborará y aplicará un horario de tumos con el propósito de que la atención sea continua.
- Todo el personal del área recibirá al menos un curso de capacitación anual orientando a mejorar el rendimiento de su trabajo.

Todo el personal que ingrese a prestar servicios a se sujetará a pruebas de selección, de conocimientos y habilidades, sí es seleccionado recibirá un curso de orientación el tiempo necesario para que pueda desenvolverse con eficiencia en su futuro trabajo. Se diseñarán políticas de remuneraciones para el personal con di fin de mantener un estándar de sueldos, adicionalmente incentivar al personal para que mejore su desempeño.

#### **6.1.4.7 Políticas para el área financiera contable**

- Todo el dinero que ingrese a la empresa deberá ser depositada en la cuenta bancaria de la institución el mismo día en que se receipte dichos valores.
- Se otorgará plazos únicamente con tarjeta de crédito, cheque posfechado u otro documento financiero negociable a corto plazo como pagaré, con el propósito de que la cartera sea fácilmente recuperada.
- La contabilidad se llevará mediante un sistema automatizado que facilite obtener y brindar información financiera-contable veraz, oportuna y estableciendo estados de situación o resultados oportunos y confiables, mediante el registro contable eficaz de las transacciones, basadas en los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- El presupuesto será elaborado y aprobado en base a estudios especiales; requerimientos reales y proyecciones, hasta el 30 de noviembre del año anterior a su ejecución, su aplicación deberá ser supervisada periódicamente en reuniones con la gerencia para su cumplimiento.

- Se ejecutará mensualmente flujos de caja de la institución, determinando las fuentes, usos de los fondos de acuerdo a las normas y lineamientos aprobados.
- Se ejecutarán un plan para realizar la gestión de cobro y se mantendrá una política de recuperación apropiada que evite la morosidad de las cuentas por cobrar, para lo que se preparará listados periódicos de cuentas por cobrar, antigüedad de saldos de crédito.

#### **6.1.4.8 Políticas de control**

- Se intensificará el control y se reorganizará el análisis del comportamiento de las cuentas contables de la institución para evitar usos inapropiados de las mismas.
- Se mantendrá el control para garantizar que los bienes institucionales se mantengan, administren en la forma y lugares para los que fueron adquiridos y asignados.

#### **6.1.4.9 Políticas de mantenimiento**

- Los equipos de computación e internet deberán mantenerse en perfecto estado, a la cual el área financiera deberá incluir en el presupuesto un rubro que cubra gastos de mantenimiento, cancelar a tiempo las facturas por estos servicios para evitar cortes y suspensiones.
- La infraestructura y mobiliario tendrá revisión y mantenimiento continuo, para que los empleados tengan la seguridad de que los implementos se encuentren en buen estado.

### **6.1.5 Metas**

- Llegar a ser líder en el sector farmacéutico y ser reconocido por las farmacias del sector.
- Mantener un crecimiento positivo.
- Mantener un aumento constante en la penetración de mercado.
- Incrementar la rentabilidad, ajustando gastos a lo mínimo
- Aumentar el margen de utilidades en 10% mediante mejoras en la eficacia de la empresa y en las economías de escala.

### **6.1.6 Estrategias**

- Mejorar la atención al cliente es decir aprender ha escucha a los clientes. Y es que solamente escuchándoles podemos estar seguro de qué es lo que necesitan y con ello entregarles productos y servicios que sobrepasen sus expectativas.
- Ofrecer productos de calidad, buscando continuamente mantener a sus consumidores complacidos y satisfechos.
- Ampliar el mercado, Identificando nuevas oportunidades de crecimiento.
- Promover la eficiencia en los trabajadores
- Fortalecer la capacidad de venta e implementar estrategias de distribución
- Comprometerse a construir un eficiente equipo trabajo y de colaboración a todos los niveles

- Excelencia operacional, que nos permite garantizar la excelencia en el servicio a precios competitivos.

Estrategias competitivas a largo plazo que podría aplicar la empresa Corpromedic S.A con las características que dominan su sector serían:

- **Racionalizar la mezcla de productos:** si la empresa desea permanecer en el mercado debe competir con exigencias más severas y así centrarse en las líneas de productos que ofrecen una ventaja como: costos bajos, imagen, o poseer bueno compradores.
- **Aumentar el ámbito de las compras:** La empresa debe mantener las ventas con los clientes actuales y atraer a nuevos clientes, ya que se podría mejorarlas con servicios o línea de productos.
- **Desarrollo de capacidades nuevas o más flexibles:** El implementar nuevos métodos, procedimientos, y procesos que mejoren la administración y ventas harán que la empresa sea más flexible y se pueda adaptar rápidamente al cambio. Dentro de la propia empresa se han notado cambios como menos espíritu de innovar, un ambiente competitivo más duro, menos emoción y ganas de colaborar, estas son características propias de la etapa de transición. Por lo tanto se hace necesario que la dirección general o los gerentes tomen medidas para enfrentar las consecuencias de esta etapa ya que son problemas muy difíciles necesarios de solucionar.



### 6.1.7 Análisis FODA

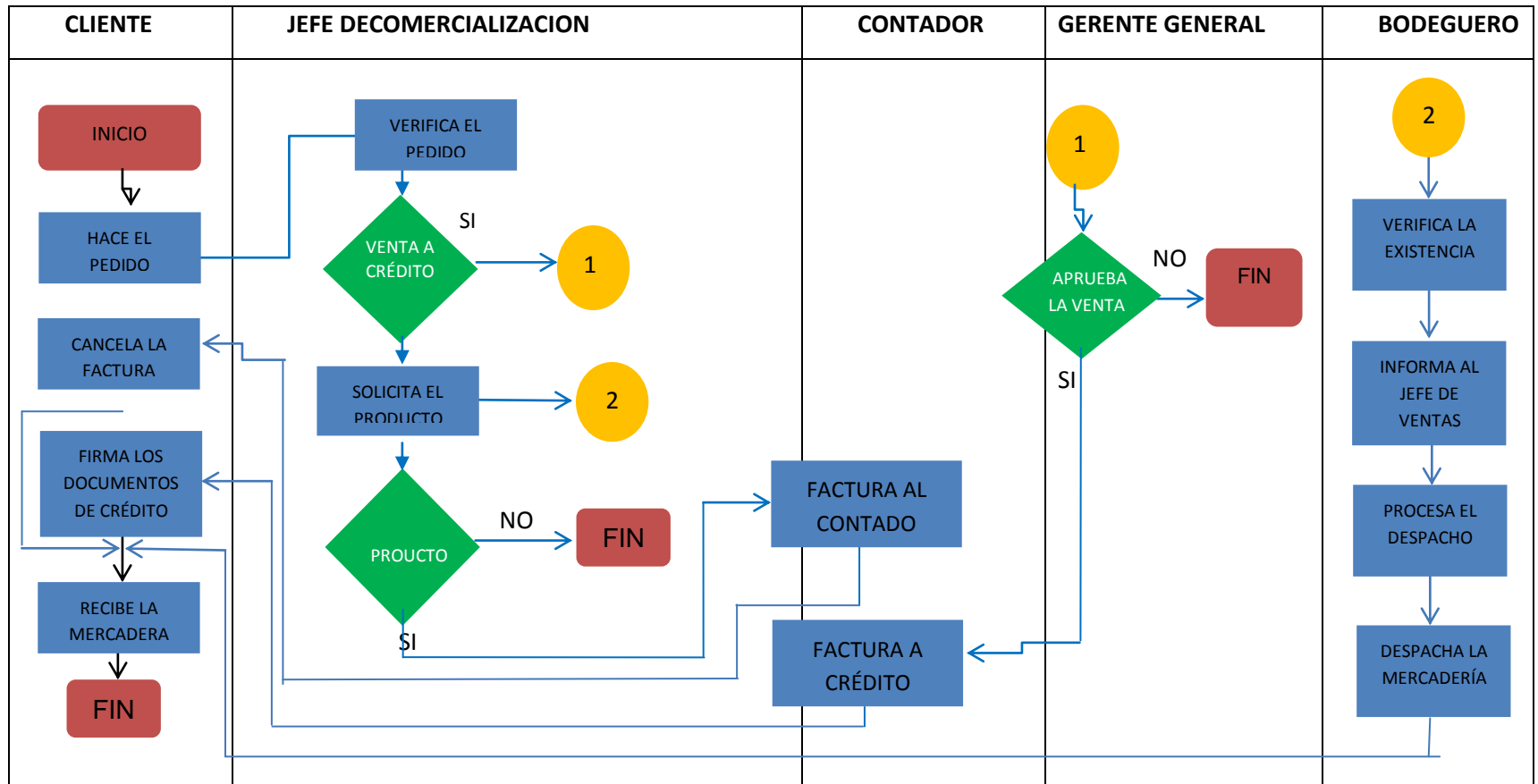
<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Productos con excelente calidad</li><li>• Infraestructura amplia</li><li>• Diversidad de marcas.</li><li>• Precios accesibles para cualquier consumidor.</li><li>• Servicio personalizado.</li><li>• Horarios adecuados a la disponibilidad de los clientes</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Rápido crecimiento.</li><li>• Buena imagen de la empresa con todo el entorno</li><li>• Atender grupos adicionales de clientes</li><li>• Crecimiento rápido del mercado</li><li>• Desarrollar fidelidad en los clientes</li></ul>
<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bajo poder negociador con proveedores y clientes.</li><li>• Escaso trato con el cliente.</li><li>• Dificultad de posicionamiento</li><li>• Falta de algunas capacidades o habilidades clave</li></ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• La continuidad de la crisis económica provoca una baja en la demanda de los productos.</li><li>• Alternativas de financiamiento más caras.</li><li>• Amplia línea de productos</li><li>• Cambio en las necesidades y gustos</li><li>• Creciente poder de negociación de clientes</li></ul>

**Fuente: Investigación de campo (2012)**  
**Elaborado por: Johana Heredia**

## 6.2 Analisis Financiero

### 6.2.1 Flujogramas

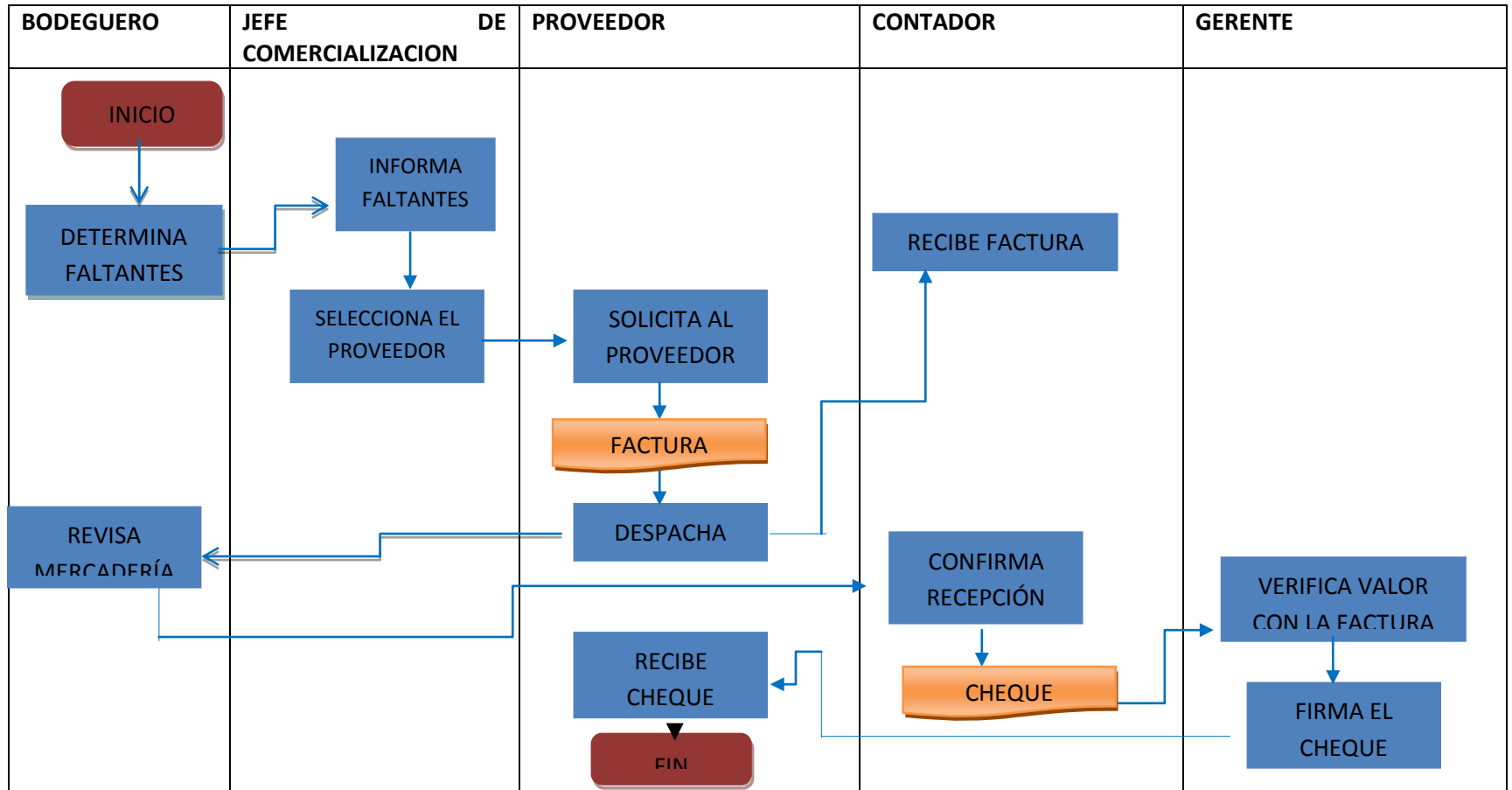
#### 6.2.1.1 Proceso de ventas



Fuente: Investigación de campo (2012)

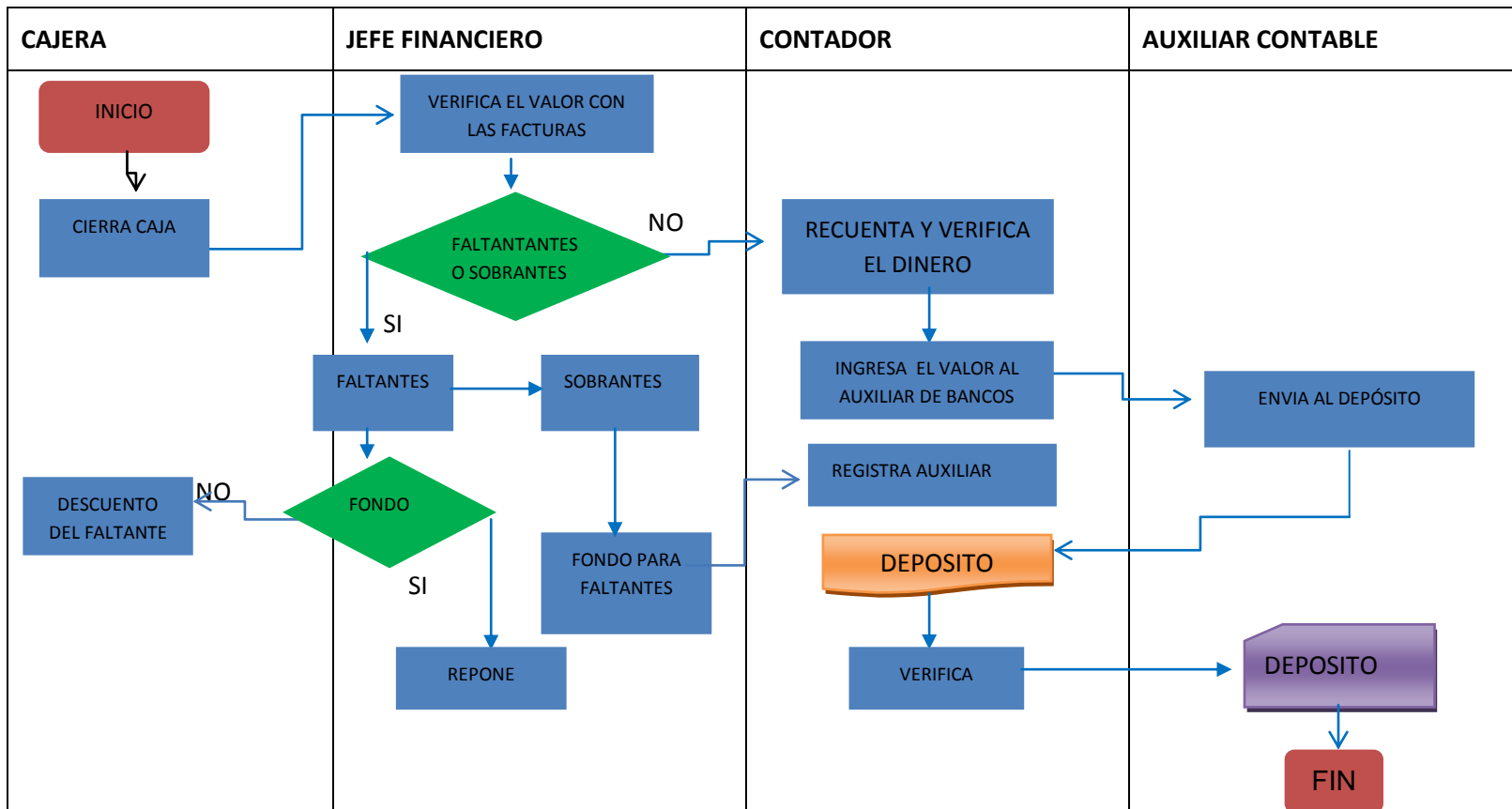
Elaborado por: Johana Heredia

### 6.2.1.2 Proceso De Compras



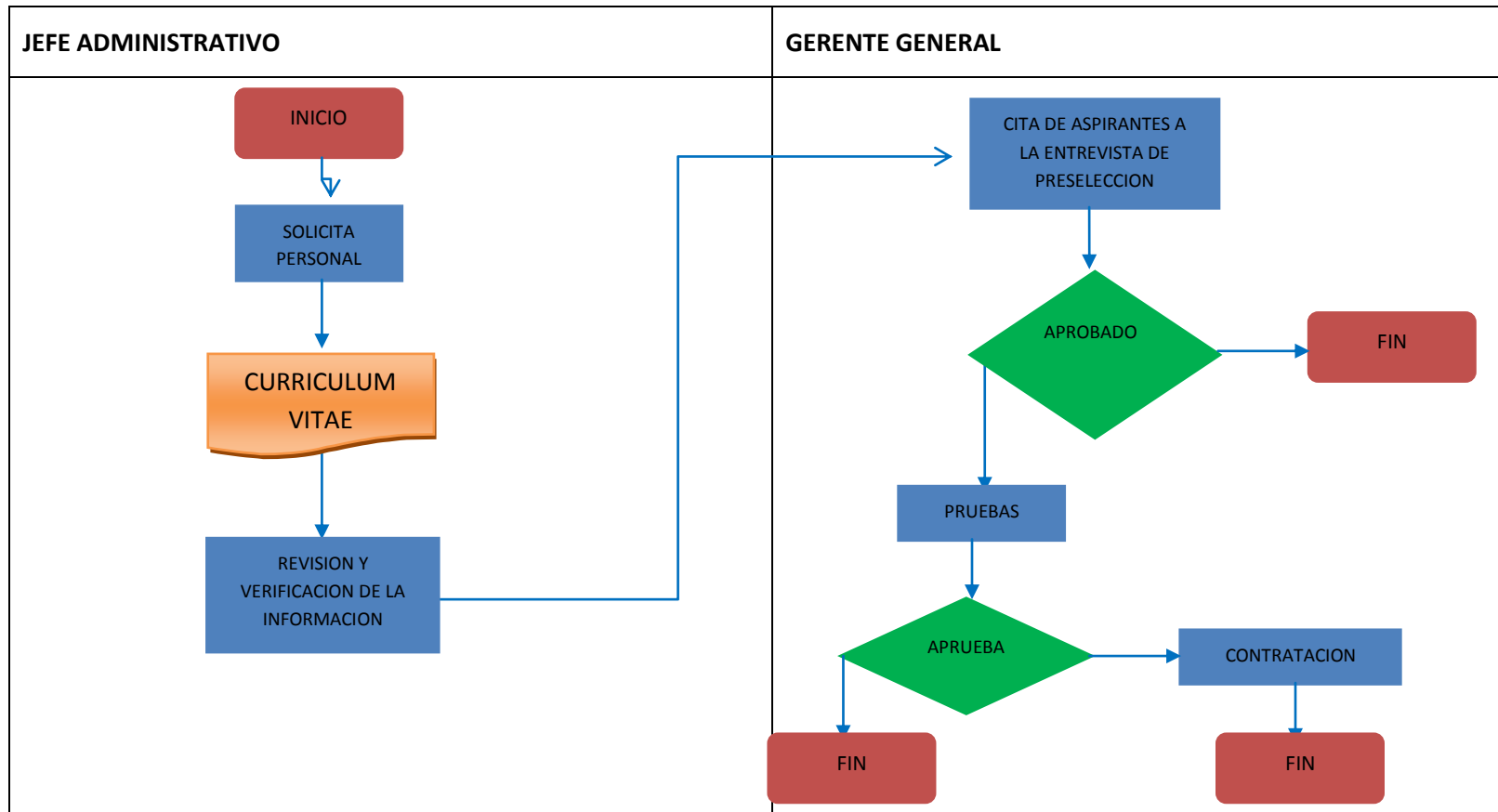
Fuente: Investigación de campo (2012)  
 Elaborado por: Johana Heredia

### 6.2.1.3 Proceso De Caja



Fuente: Investigación de campo (2012)  
 Elaborado por: Johana Heredia

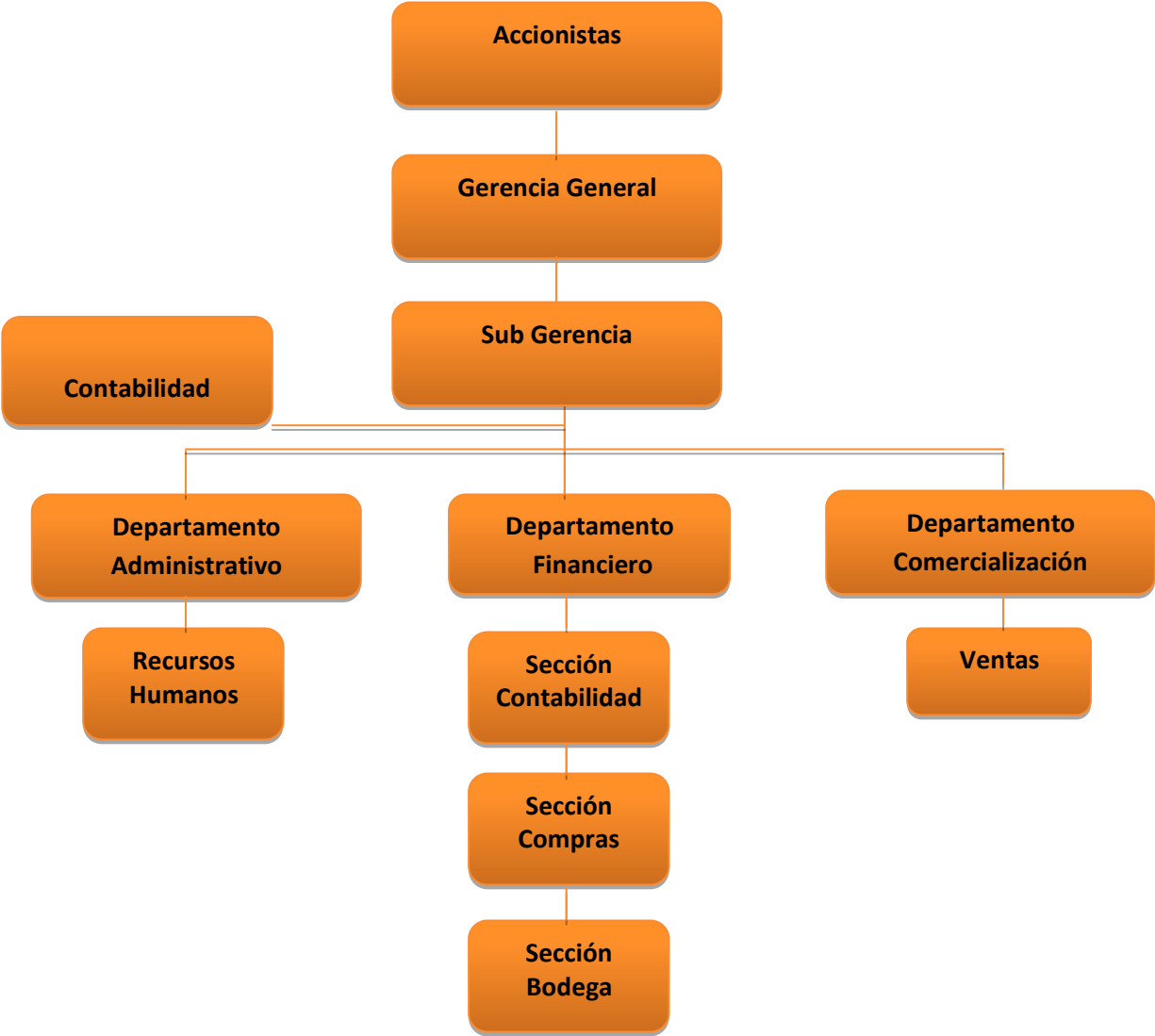
### 6.2.1.4 Proceso Reclutamiento Personal



*Fuente: Investigación de campo (2012)  
Elaborado por: Johana Heredia*

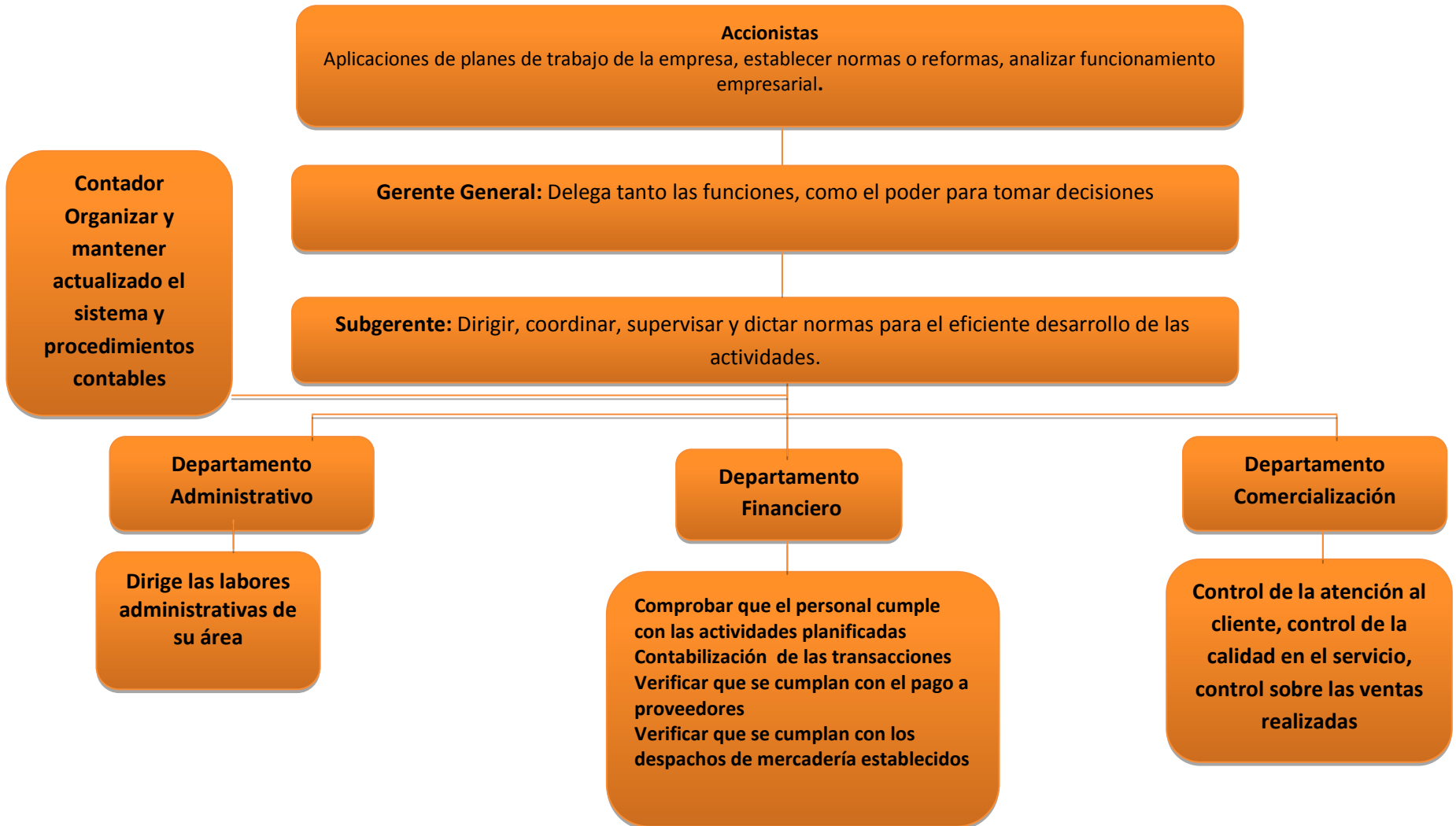
**6.2.2 Organigramas**

**6.2.2.1 Organigrama Estructural**



*Fuente: Investigación de campo (2012)  
Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.2.2.2 Organigrama Funcional



*Fuente: Investigación de campo (2012)  
Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3 Direccionamiento Estratégico

#### 6.3.1 Analisis horizontal de situación inicial

<b>CUENTAS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>\$ 211.280,72</b>	<b>\$ 247.267,93</b>	17%	\$ 35.987,21
<b>DISPONIBLE</b>				\$ -
<b>BANCOS</b>	<b>\$ 18.675,67</b>	<b>\$ 20.789,60</b>	11%	\$ 2.113,93
<b>EXIGIBLE</b>				\$ -
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>\$ 25.467,89</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	-61%	\$(15.467,89)
<b>PROVISION CTAS INCOBRABLES</b>	<b>\$ 254,68</b>	<b>\$ 100,00</b>	-61%	\$ (154,68)
<b>ANTICIPOS</b>				\$ -
<b>PROVEEDORES</b>	<b>\$ 23.897,78</b>	<b>\$ 24.785,43</b>	4%	\$ 887,65
<b>SUELDOS</b>	<b>\$ 1.300,00</b>		-100%	\$ (1.300,00)



**Análisis Horizontal de situación inicial (Continuación)**

<b>CUENTAS</b>	<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>IMPUESTOS</b>						
<b>IMPUESTOS RETENIDOS</b>		\$ 3.706,40		\$ 4.323,78	17%	\$ 617,38
<b>CREDITO FISCAL</b>		\$ 4.565,34		\$ 5.789,20	27%	\$ 1.223,86
<b>CREDITO IMPTO RENTA</b>		\$ 567,89		\$ 890,45	57%	\$ 322,56
<b>ANTICIPO IMPTO. RENTA</b>		\$ 9.897,65		\$ 11.367,80	15%	\$ 1.470,15
<b>REALIZABLE</b>						\$ -
<b>INVENTARIO DE MERCADERIAS</b>		\$123.456,7		\$169.421,67	37%	\$ 45.964,89
<b>ACTIVO FIJO</b>		\$ 9.599,78			-100%	\$ (9.599,78)
<b>DEPRECIABLE</b>				\$ 8.198,86		\$ 8.198,86
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	\$2.400,5	\$ 419,92	\$2.400,51	\$ 0,00	-100%	\$ (419,92)
<b>DEP. ACUMULADA</b>	\$1.980,5		\$2.400,51			\$ -

**Análisis Horizontal de situación inicial (Continuación)**

<b>CUENTAS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>VEHICULO</b>	\$ 18.400,00 -	\$ 0,00		\$ -
<b>DEP. ACUMULADA</b>	\$ 18.400,00	\$ 18.400,0		\$ -
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$ 220.880,50	\$ 255.466,7	16%	\$ 34.586,29
<b>PASIVOS</b>				
<b>PROVEEDORES</b>	\$ 90.935,49	\$ 117.086,7	29%	\$ 26.151,30
<b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>				\$ -
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	\$ 21.947,89	\$ 31.871,19	45%	\$ 9.923,30
<b>15% PARTICIPACION UTILIDADES</b>	\$ 939,92	\$ 770,27	-18%	\$ (169,65)

**Análisis Horizontal de situación inicial (Continuación)**

<b>CUENTAS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>25% IMPUESTO RENTA</b>	\$ 1.331,55	\$ 1.047,32	-21%	\$ (284,23)
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 115.154,85	\$150.775,5	31%	\$ 35.620,72
<b>PATRIMONIO</b>				\$ -
<b>CAPITAL</b>	\$ 100.000,00	\$100.000,0	0%	\$ -
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ 5.326,19	\$ 4.363,84	-18%	\$ (962,35)
<b>RESERVA LEGAL</b>	\$ 399,46	\$ 327,38	-18%	\$ (72,08)
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 105.725,65	\$104.691,2	-1%	\$ (1.034,43)
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	\$ 220.880,50	\$255.466,7	16%	\$ 34.586,29

*Fuente: Investigación de campo (2012)  
Elaborado por: Johana Heredia*

**ACTIVOS:** Muestran una evolución con tendencia al alza con respecto al año 2012 se ha obtenido un porcentaje de incremento del 16%; sin embargo, dentro de las partidas que componen este grupo, cuentas por cobrar y la provisión cuentas incobrables muestran una disminución en un 61%, lo cual nos permite evidenciar que ha existido una recuperación de la cartera de clientes, otro rubro representativos de este grupo son los inventarios con un incremento del 37%.

Seguido a este incremento tenemos los activos fijos los cuales presentan una disminución en un 15%, la razón se debe a su depreciación acumulada la cual año tras año incrementa y el valor de cada una de estas cuentas sufre una disminución y la cuenta de Activos por impuestos con una participación del 24%, por su parte, los anticipo a proveedores y de sueldos ha mostrado una disminución del 2%, esto se debe a que en el año 2012 no se realizan ningún adelanto a los trabajadores.

**PASIVOS:** El Estado de Situación Financiera muestra que en el año 2012 incrementaron las obligaciones con respecto del año 2011, esto se puede evidenciar claramente cuando notamos que el Pasivo Corriente incrementó en un 29%, con respecto a las obligaciones por pagar incrementa en un 39%, las cuentas por pagar incrementaron en un 45%, por otro lado participación a trabajadores y el impuesto a la renta sufre una disminución notable del 18% y 21% respectivamente, esto se debe a que en el año 2012 la utilidad contable sufre una disminución.

**PATRIMONIO:** en cuanto a este grupo, es necesario sugerir a la empresa tener cuidado ya que presenta una disminución del 1% por lo que la empresa podría tener en el futuro perdidas notables, la cuenta utilidad del ejercicio y reserva legal presenta una disminución del 18% y en los dos años el capital no ha tenido variación.

### 6.3. 2 Analisis horizontal de Estado de Resultados

<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>VENTAS BRUTAS</b>				
<b>VENTAS</b>	\$650.765,45	\$770.678,90	18%	\$ 119.913,45
<b>COSTO</b>				
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$520.612,36	\$616.543,12	18%	\$ 95.930,76
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	\$130.153,09	\$154.135,78	18%	\$ 23.982,69
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>	\$ 79.200,00	\$ 96.000,00	21%	\$ 16.800,00
<b>APORTES IESS</b>	\$ 15.958,80	\$ 19.344,00	21%	\$ 3.385,20
<b>XIII SUELDO</b>	\$ 8.967,00	\$ 9.878,65	10%	\$ 911,65
<b>XIV SUELDO</b>	\$ 6.600,00	\$ 8.879,60	35%	\$ 2.279,60
<b>FONDO DE RESERVA</b>	\$ 3.440,00	\$ 4.786,00	39%	\$ 1.346,00

**Análisis horizontal de Estado de Resultados (Continuación)**

<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>VACACIONES</b>	\$ 1.670,00	\$ 3.445,00	106%	\$ 1.775,00
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	\$ 1.800,00	\$ 2.356,00	31%	\$ 556,00
<b>TRANSPORTE Y MOVILIZACION</b>	\$ 500,00	\$ 0	-100%	\$ (500,00)
<b>DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO</b>	\$ 817,78	\$ 419,92	-49%	\$ (397,86)
<b>DEPREC. MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 1.196,54	\$ 1.169,40	-2%	\$ (27,14)
<b>DEPREC. EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 179,28	\$ 261,60	46%	\$ 82,32
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>	\$ 452,90	\$ 345,70	-24%	\$ (107,20)
<b>MANTENIMIENTO VEHICULO</b>	\$ 279,92	\$ 279,92	0%	
<b>PROVISION CTAS INC OBRABLES</b>	\$ 567,89	\$ 567,89	0%	
<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>	\$ 600,00	\$ 400,00	-33%	\$ (200,00)
<b>COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES</b>	\$ 235,56		-100%	\$ (235,56)

**Análisis horizontal de Estado de Resultados (Continuación)**

<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 2011</b>	<b>AÑO 2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				
<b>GASTOS BANCARIOS</b>	\$ 1.421,31	\$ 867,00	-39%	\$ (554,31)
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	\$ 6.266,11	\$ 5.135,10	-18%	\$ (1.131,01)
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	\$ 6.266,11	\$ 5.135,10	-18%	\$ (1.131,01)
<b>15% TRABAJADORES</b>	\$ 939,92	\$ 770,27	-18%	\$ (169,65)
<b>25% IMPUESTO RENTA</b>	\$ 1.331,55	\$ 1.047,32	-21%	\$ (284,23)
<b>10% RESERVA LEGAL</b>	\$ 399,47	\$ 327,38	-18%	\$ (72,08)
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ 3.595,18	\$ 2.990,13	-17%	\$ (605,05)

*Fuente: Investigación de campo (2012)  
Elaborado por: Johana Heredia*

## **Análisis Estado de Resultados**

La empresa CORPROMEDIC S.A. del año 2011 al año 2012 muestra un incremento muy significativo en la cuenta Ventas ya que esta presenta un incremento del 18%, esto se dio porque en la empresa al año 2012 se realiza la alianza al programa Oreex, creado por Quifatex Cía. Ltda. Ofreciendo asesoramiento y financiamiento logrando así alcanzar un mayor porcentaje en las ventas, este incremento es debido a que en el año 2009 dicha empresa no aplicaba estrategias, tampoco descuentos tentativos para enfrentar a las grandes cadenas de farmacias que se encuentran actualmente en el mercado por ende sus ventas no eran muy representativas, esta situación se ve reflejada también en el costo de ventas ya que este se ve incrementado para el año 2012 en un 18% en proporción a sus ventas .

Otro punto de atención dentro de los Estados de Resultados de la empresa CORPROMEDIC S.A. es que del año 2011 al año 2012 existe un incremento muy significativo en la cuenta sueldos y salarios ya que esta presenta un incremento en un 21%, esto se dio porque en este año la empresa ingresa nuevo personal a su nómina y además se empieza a dar a los trabajadores un bono o incentivo en función de las ventas realizadas, incrementando con un valor de \$16800, en relación a esta cuenta con la contratación de más personal las cuentas de: aportes a la seguridad social, XIII sueldo, XIV sueldo, fondo de reserva en un 21%, 10%, 35% y 29% respectivamente, también tienen un incremento importante. La empresa CORPROMEDIC S.A. del año 2011 al año 2012 muestra un incremento muy significativo en la cuenta vacaciones del 106%, esto se dio porque en este año la empresa tuvo la obligación de conceder a un número estimado de trabajadores sus vacaciones pagadas.



La empresa CORPROMEDIC S.A. del año 2011 al año 2012 muestra una disminución en su Utilidad Neta en un \$605,05 lo que equivale a un -17%, en el 2012 la utilidad disminuye de un año a otro, por tanto no es satisfactoria para el nivel de ventas que la empresa presenta en el 2012.

### 6.3.3 Análisis comparativo

#### 6.3.3.1 Balance General

CUENTAS	2011	2012	Variación Absoluta	Variación Relativa	Conclusiones	Estrategias
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	\$ 25.467,89	\$ 10.000,00	-61%	\$ (15.467,89)	Esta cuenta en el año 2012 tiene una disminución notable que equivale al -61%, lo que quiere decir que disminuyo porque se cobro más de un 50%, recuperando el efectivo rápidamente debido a que los estándares de crédito para este año fueron más rigurosos.	La empresa debería considerar la ejecución de una mejor política de créditos para producir resultados óptimos, con la finalidad de tener una adecuada recuperación de cartera.
<b>PROVISION CTAS INCOBRABLES</b>	\$ 254,68	\$ 100,00	-61%	\$ (154,68)	Esta cuenta se encuentra directamente relacionada con la cuenta anterior debido a que la empresa otorga créditos a sus clientes, ello implica un riesgo para ésta, dado que es posible que los clientes no cancelen su deuda, esta cuenta presenta una variación del -61% lo cual es bueno puesto que se ha recuperado mas del 50% disminuyendo así el riesgo de no recuperar el dinero.	Las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, razón por la que se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos , es así que CORPROMEDIC S.A debe considerar los plazos de crédito y sus condiciones.

<b>CUENTAS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>Estrategias</b>
<b>ANTICIPOS SUELDOS</b>	\$1300,00		-100%	(\$ 1300,00)	Esta cuenta corresponde a un rubro que se les concede a los empleados en el momento de generar un anticipo para el año 2011 alcanza un valor de \$1300 y para el año 2012 no se efectúa ningún adelanto es así que su variación es del -100%.	Revisar el monto de los anticipos y hacer un seguimiento y analisis de los anticipos antes de solicitar la aprobación de Gerencia.
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	\$ 419,92	\$ 0,00	-100%	(\$ 419,92)	Esta cuenta refleja los equipos de computo, sus aumentos y disminuciones, en el curso del ejercicio del año 2012 tiene una variación del -100%, lo que quiere decir que la empresa hasta esta fecha ya deprecio todo el valor del activo.	Realizar constataciones físicas de los activos fijos y verificar sus saldos periódicamente

<b>CUENTAS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>Estrategias</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$7550.47	\$6381.07	-15%	-\$1169.40	La cuenta muebles y enseres presenta una disminución del -15%, la razón es porque cada año esta cuenta presenta una disminución por la depreciación que se va cargando directamente a la cuenta.	Evaluar la condición del bien y analizar si se mantiene o se vende, para maximizar su utilización.
<b>15% PARTICIPACION UTILIDADES</b>	\$ 939,92	\$ 770,27	-18%	-\$169.65	Esta cuenta se calcula de la utilidad contable y al ser inferior en el año 2012 comparado con el año 2011, su valor disminuye en un 18%.	Mantener un control de los ingresos y egresos con la finalidad de incrementar la rentabilidad que nos llevara a un posible aumento de utilidades.

CUENTAS	2011	2012	Variación Absoluta	Variación Relativa	Conclusiones	Estrategias
25% IMPUESTO RENTA	\$1331.55	\$1047.32	-21%	-\$284.23	Esta cuenta en el año 2012 presenta una variación del -21% esto se debe a la disminución de la utilidad.	Mantener un fondo disponibles para cumplir con las obligaciones tributarias
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$5326.19	\$4363.84	-18%	-\$962.35	La utilidad de un ejercicio registra el valor de los resultados positivos obtenidos por el ente económico como consecuencia de las operaciones realizadas durante el período, para el año 2012 se genera una variación del -18%, la razón principal es que la empresa en este año tiene un gasto excesivo en sueldos y salarios por el incremento del personal, disminuyendo así su utilidad.	CORPROMEDIC S.A debe prestar atención a la rentabilidad de la empresa por lo cual debe analizar el resultado obtenido previo a la toma de decisiones

CUENTAS	2011	2012	Variación Absoluta	Variación Relativa	Conclusiones	Estrategias
RESERVA LEGAL	\$ 399,46	\$ 327,38	-18%	\$ (72,08)	El objetivo de la reserva legal, por lo tanto, es la protección del capital de la sociedad ante eventuales pérdidas, en el año 2012 tiene una variación del -18%, esto se debe a la afectación de la utilidad.	Mantener la base de la reserva legal, para futuras eventualidades.

***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

### 6.3.3.2 Estado De Resultados

CUENTAS	2011	2012	variación Absoluta	variación Relativa	Conclusiones	Estrategias
<b>TRANSPORTE Y MOVILIZACION</b>	\$ 500,00	0	-100%	-\$500.00	En esta cuenta de gasto se asigna todos los rubros utilizados para las diversas gestiones fuera de la empresa tiene una variación del -100% es decir que en el año 2012 no se realizo ningún gasto adicional.	Optimizar los gastos incurridos en esta cuenta
<b>DEPREC. EQUIPO COMPUTO DE</b>	\$ 817,78	\$ 419,92	-49%	-\$397.86	Esta cuenta se refleja la parte del costo de los equipos de cómputo que se ha consumido del costo original de los mismos, por tanto su variación en el año 2012 es del -49%, la razón se debe a que año tras año este valor se disminuye.	Aplicar los porcentajes establecidos por la ley.
<b>DEPREC. MUEBLES ENSERES Y</b>	\$1196.54	\$1169.4	-2%	-\$27.14		

CUENTAS	2011	2012	Variación Absoluta	Variación Relativa	Conclusiones	Estrategias
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>	\$ 452,90	\$ 345,70	-24%	-\$107.2	Esta cuenta Incluye materiales de administración y en general todo tipo de suministros para la realización de las operaciones contables, en el año 2012 disminuyo en un -24%.	Solicitar cotizaciones y seleccionar la mejor opción con el fin de reducir los costos
<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>	\$ 600,00	\$ 400,00	-33%	-\$200.00	El objetivo de esta es promover la venta es, para el año 2012, la empresa disminuye su publicidad obteniendo una reducción del -33%.	Realizar publicidades atractivas enfocadas a cautivar mas clientes



CUENTAS	2011	2012	Variación Absoluta	Variación Relativa	Conclusiones	Estrategias
<b>COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES</b>	\$ 235,56		-100%	-\$235.56	Esta cuenta abarca todos los gastos incurridos en el vehículo destinado para la adquisición de mercadería, solo en el año 2011 esta cuenta tiene saldo para el año 2012 no se genera ningún rubro por lo tanto esta cuenta equivale a un -100%	Controlar y manejar adecuadamente los recursos financieros de la compañía y reducir gastos innecesarios.
<b>GASTOS BANCARIOS</b>	\$1421.31	\$ 867,00	-39%	\$554.31	Los Gastos bancarios son los gastos relacionados con el mantenimiento de las cuentas en las entidades financieras, tales como servicio de chequeras, intereses de mora, en fin, todo concepto que el banco le cobre para que tu puedas hacer uso de sus servicios la empresa en el año 2012 disminuye su valor en un -39%.	Reducir cuentas bancarias y mejorar las condiciones de negociación

CUENTAS	2011	2012	Variación Absoluta	Variación Relativa	Conclusiones	Estrategias
UTILIDAD CONTABLE	\$6266.11	\$5135.1	-18%	-\$1131.01	Esta cuenta presenta una disminución en el año 2012 de un -18%, esto se debe que sus gastos incrementaron especialmente en los sueldos de los trabajadores.	Distribuir correctamente los recursos financieros para obtener una mejor utilidad y mejorar la rentabilidad de la empresa

***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

### 6.3.4 Índices

#### 6.3.4.1 Índices de liquidez

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIA
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	CP=ACTIVO CORRIENTE -PASIVO CORRIENTE	CP=\$247.267,93- \$117.086,79 CP=\$130.181,14	CP=\$211.280,72- \$90.935,49 CP=\$120.345,23	8%	En el año 2011 la empresa CORPROMEDIC S.A. contaba con un capital de trabajo de \$120.345,23 para realizar sus actividades mientras que en el 2012 la empresa tiene un aumento significativo del 8%, debido a que en este año la empresa requiere de \$ 130.181,14 para poder llevar a cabo sus actividades esto se debe a que en el 2011 la empresa no tenia un volumen de ventas mas representativo, por otro lado en el 2012 año en el que la empresa realiza alianzas y tiene una disminución en sus obligaciones lo que hace que esta posea capital de trabajo disponible para el desenvolvimiento de la actividad.	El capital de trabajo de la empresa Corpromedic S.A debe incrementar en un 16% Una posibilidad es realizar ampliaciones de capital o contraer una deuda a largo plazo para de esa manera empezar a invertir o incrementar el inventario, de esa manera tener un stock considerable.

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIAS
<b>LIQUIDEZ CORRIENTE</b>	LC=ACTIVO CORRIENTE /PASIVO CORRIENTE	LC=\$247.267,93 /\$117.086,79 LC=\$2,11	LC=\$211.280,72 /\$90.935,49 LC=\$2,32	-9%	<p>La Empresa CORPROMEDIC S.A. presenta una variación en su índice de liquidez del -9% para el año 2012, lo que podría interpretarse como: el activo corriente en el 2011 cubría al pasivo corriente 2,32 veces mientras que el 2012 lo cubre tan solo 2,11 veces. Esto quiere decir que por cada dólar de pasivos corrientes la empresa puede cubrirlo con \$2,11 en el 2012, se observa un decremento en la liquidez de la empresa para el año 2012.</p>	<p>Para mejorar la liquidez es necesario estructurar un negocio de forma tal que produzca el máximo margen bruto, que venda de contado o lo mas próximo a esta situación, y por otra parte mantener un acuerdo de plazos flexibles con sus proveedores</p>

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIAS
<b>PRUEBA ACIDA</b>	PA=ACTIVO CORRIENTE - INVENTARI OS /PASIVO CORRIENTE	PA=\$247.267,93- \$169.421,67/\$117 .086,79 PA=0,66	PA=\$211.280, 72- \$123.456,78/\$ 90.935,49 PA=0,97	-32%	En la Empresa CORPROMEDIC S.A. el pasivo corriente puede ser cubierto en el año 2012 en 0,66 veces , por tanto por cada dólar dispone de \$0,66 centavos para pagarlo, es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías, mientras que en el 2011 se cubrió en 0,97veces, es decir, por cada dólar de pasivos corriente la empresa en el 2011 lo cubre con \$0,97 centavos es decir que no en su totalidad puede cubrir sus obligaciones.	Mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad, por lo que la empresa debe ooptimizar el ciclo operativo de caja, esto es disciplinar los cobros y pagos, poniendo fechas límites y esforzándose por cumplirlas.

***Fuente: Investigación de campo (2012)***

***Elaborado por: Johana Heredia***

### 6.3.4.2 Índices de rentabilidad

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIA
<b>RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO</b>	$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}} * 100$	$\text{ROE} = \frac{\$2990,13}{\$104.691,22} * 100$ ROE=2,86%	$\text{ROE} = \frac{\$3595,18}{\$105.725,65} * 100$ ROE=3,40%	-16%	<p>Para el año 2012 nos da un ROE 2,86%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad con respecto al patrimonio que posee. O en otras palabras, la empresa utiliza el 2,85% de su patrimonio en la generación de utilidades.</p> <p>Mientras en el año 2011 presenta un 3,40% lo que representa su rentabilidad en ese año en función de patrimonio</p>	<p>El ROE es un ratio especialmente útil para medir el rendimiento del uso de los activos, es así que CORPROMEDIC S.A podría optar vender de activos improductivos, eliminar clientes improductivos, esto con el enfoque de mejorar la rentabilidad financiera de la empresa.</p>

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIA
<b>RETORNO SOBRE LA INVERSION</b>	$\text{ROI} = \frac{\text{UTILIDAD NETA} - \text{INVERSION}}{\text{INVERSION}} * 100$	$\text{ROI} = \frac{\$2990,100}{\$100000} * 100$ ROI=-97%	$\text{ROI} = \frac{\$3595,180}{\$100000} * 100$ ROI=-96,4%	-1%	<p>Al analizar el ROI de la empresa CORPROMEDIC S.A. se observa un decremento del -97% para el año 2012 respecto al año 2011, lo que nos indica que la inversión realizada por los dueños no está obteniendo mayores rendimientos de año a año, lo que es desfavorable para la empresa, ya que demuestra que esta no es rentable para sus dueños, este resultado puede ser guía para la administración en la toma de decisiones.</p>	<p>El ROI es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la tasa de variación que sufre el monto de una inversión (o capital) al convertirse en utilidades.</p> <p>Por lo tanto CORPROMEDIC S.A debe mejorar las relaciones con el cliente debido a que son cruciales para aumentar las utilidades y al mismo tiempo ofrecer un servicio superior y personalizado al cliente creando una demanda cada vez mayor de estándares de servicio más altos.</p>

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIAS
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS	ROA=(UTILIDAD NETA/ACTIVO TOTAL)*100	ROA=(\$2990,13 /\$255466,79) ROA=1,17%	ROA=(\$3595,18 /\$220880,5) ROA=1,62%	-28%	En el año 2012 por cada unidad monetaria invertida en activos la empresa obtiene esa cantidad de unidades monetarias de utilidad netas en 1.17%. Lo cual es relativamente bajo no se ha generado beneficios significativos, por tanto en el año 2011 la empresa mantuvo un porcentaje mas alto la diferencia de un año a otro es del -28%	Es un ratio importante para los gerentes ya que el mismo es sinónimo de una buena gestión. La empresa debe aumentar las ventas, lo que consiste en aumentar la variedad de los productos ofrecidos; para lo cual se puede aumentar los tipos o clases de productos que se vende, o aumentar la variedad en un mismo tipo de producto, para así mejorar su utilidad.



INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIA
<b>MARGEN BRUTO EN VENTAS</b>	$\text{MBV} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} \times 100$	$\text{MBV} = \frac{154145,78}{770678,98} \times 100 = 20\%$	$\text{MBV} = \frac{130153,09}{650765,45} \times 100 = 20\%$	0%	<p>El margen bruto en ventas de la empresa CORPROMEDIC S.A. muestra que los productos vendidos en el 2012 portan a la utilidad en un 20% es decir han tenido una disminución del 80% es decir en el año 2012 por cada dólar de ventas \$0,2 aportan a la utilidad bruta en ventas, mientras que en el 2011 el aporte era de \$0,2, manteniéndose en los dos años</p>	<p>Para mejorar los márgenes de rentabilidad de la empresa lo primero que hay que hacer es mejorar las ventas en un 18 %. Ser más eficaces es el paso previo para reducir gastos basándonos en los presupuestos de este rubro.</p>

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO 2012	RESULTADO 2011	VARIACION	CONCLUSION	ESTRATEGIAS
<b>UTILIDAD NETA</b>	UN=UTILIDAD NETA/VENTAS	UN=\$2990,13/ 770678,9 UN=0%	UN=\$3595,8/\$ 650765,45 UN=1%	-100%	La empresa CORPROMEDIC S.A. en el año 2011 ganaba un 1% sobre sus ventas, es decir el 1% de sus ventas se convertían en utilidad neta, pero para el año 2012 se observa una disminución del 0%, ya que en el 2012 indicando que la empresa no obtuvo utilidades en ese año, presentando una variación del -100%.	CORPROMEDIC S.A. deberá incrementar las ventas: mediante al aumento de las cantidades vendidas y de los precios. Posibles actuaciones serían la creación de una sólida imagen de marca que refuerce la lealtad de compra de los clientes objetivos, el incremento de servicios o la localización de los establecimientos en territorios de menor presión competitiva.

**Fuente: Investigación de campo (2012)**

**Elaborado por: Johana Heredia**

### 6.3.5 Hoja de hallazgos

CONDICION	CAUSA	EFECTO	CONCLUSION	RECOMENDACIÓN
<b>NO SE HAN DEFINIDO ESTRATEGIAS FINANCIERAS</b>	NO EXISTE UNA PLANIFICACION	INADECUADA ESTRUCTUA FINANCIERA Y NIVEL ALTO DE ENDEUDAMIENTO, DEFICIENTE TOMA DE DECISIONES.	AL NO CONTAR CON ESTRATEGIAS LA EMPRESA PRESENTA PROBLEMAS EN SUSITUACION ECONOMICA, PROVOCADO QUE ESTA EMPRESA MUESTRE UNA DESFAVORABLE SITUACIÓN EN SUS NIVELES DE LIQUIDEZ, SOLVENCIA Y AUTONOMÍA, LO QUE UNIDO A SUS ELEVADOS ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO Y A SU INADECUADA ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS MONETARIOS Y MATERIALES LA UBICAN EN UNA POSICIÓN CON CIERTA TENDENCIA A LA QUIEBRA.	DISEÑO DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS, ASI LA EMPRESA LOGRA UN ADECUADO NIVEL DE RIESGO, UN INCREMENTO DE SU RENDIMIENTO Y UNA EFICAZ Y EFICIENTE GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

**CONDICION**

**CAUSA**

**EFECTO**

**CONCLUSION**

**RECOMENDACIÓN**

<b>NO EXISTE PROCESOS PARA COMPRAS, VENTAS, CAJA, GASTOS, RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL</b>	LA DIRECCION NO TIENE DEFINIDO SUS PROCEDIMIENTOS, LOS PROCESOS SE REALIZAN EMPIRICAMENTE	ERRORES GRAVES E IRREPARABLES EN CADA UNO DE LOS PROCESOS  PERDIDAS ECONOMICAS	LA EMPRESA NO TIENE DISEÑADO UN ESQUEMA PARA CADA UNO DE LOS PROCESOS, LOS EMPLEADOS REALIZAN LOS PROCESOS POR COSTUMBRE	DEFINIR CADA UNO DE LOS PROCESOS A TRAVES DE FLUJOGRAMAS Y CAPACITAR AL PERSONAL EN CADA UNA DE SUS ACTIVIDADES
<b>NO EXISTE SEGREGACION DE FUNCIONES</b>	INEXISTENCIA DE POLITICAS	RIESGO DE ERRORES Y FRAUDE	LOS EMPLEADOS Y ADMINISTRATIVOS NO TIENEN DEFINIDA UNA SEGREGACION DE FUNCIONES	REALIZAR UN EXAMEN DETALLADO DE CADA UNA DE LAS FUNCIONES QUE LOS EMPLEADOS DEBEN REALIZAR.

CONDICION	CAUSA	EFEECTO	CONCLUSION	RECOMENDACIÓN
NO TIENEN PLANIFICACION FINANCIERA	LA DIRECCION NO HA ESTABLECIDO LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS	INADECUADA TOMA DE DECISIONES	LA EMPRESA NO CUENTA CON UNA PLANIFICACION	DISEÑAR DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA SU MISION, VISION, OBJETIVOS, METAS
	NO EXISTEN OBJETIVOS NI ESTRATEGIAS DEFINIDAS	PERSONAL REALIZA SUS ACTIVIDADES EMPIRICAMENTE	EN CONCLUSION NO SE HA DISEÑADO POLITICAS PARA CADA UNO DE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA	DISEÑAR POLITICAS ESTRATÉGICAS O GENERALES, LAS CUALES SE RELACIONAN DIRECTAMENTE CON EL NIVEL GERENCIAL Y SU FUNCIÓN ES ESTABLECER Y EMITIR LINEAMIENTOS QUE GUÍEN A LA EMPRESA COMO UNA UNIDAD INTEGRADA.  DEFINIR POLITICAS PARA CADA DEPARTAMENTO.

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3.6 Políticas y procedimientos

NOMBRE	POLITICAS	PROCEDIMIENTOS
<b>DISPONIBLE</b>	<p>Controlar el manejo de efectivo y sus equivalentes a través de todos los instrumentos de control como son: *arqueos de cajas diarios *delegar a la persona responsable de su control *conciliaciones</p>	<p>Obtener un resumen de los saldos de efectivo. Examinar las conciliaciones bancarias, verificar las partidas mayores de la conciliación, concordar los saldos según las conciliaciones con los estados de cuenta bancarios y los registros contables. Considerar la necesidad de confirmar los saldos bancarios iniciales, si son significativos. Controlar el corte de ingresos, desembolsos y transferencias de efectivo.</p>
<b>EXIGIBLE</b>	<p>Realizar un constante seguimiento de los deudores con el propósito de recaudar y garantizar la recuperación del efectivo.</p>	<p>Examinar la antigüedad de las cuentas por cobrar, cotejar las cuentas listadas (tanto el total como la antigüedad), cotejar el total con el mayor general.</p> <p>Obtener listas de los documentos por cobrar, investigar partidas inusuales, comparar las listas con el libro mayor de documentos por cobrar y el mayor general.</p> <p>Examinar cobros después de la fecha del balance general.</p> <p>Controlar el corte de ingresos</p> <p>Verificar la suficiencia de la provisión de cuentas incobrables, examinando la antigüedad de saldos, cobros posteriores y ajustes importantes efectuados con posterioridad.</p> <p>Revisar las notas de crédito y ajustes efectuados por un periodo razonable para evaluar la suficiencia de las provisiones para descuentos, devoluciones.</p>

## Políticas y procedimientos (Continuación).

NOMBRE	POLITICAS	PROCEDIMIENTOS
<b>REALIZABLE</b>	<p>Manejar adecuadamente el inventario con el objetivo de fijar el nivel óptimo de inversión que deben tener</p>	<p>Conciliar las cantidades mostradas en los registros de recepción y entrega del periodo con las cantidades mostradas al comienzo y cierre del periodo.</p> <p>Conciliar las cantidades mostradas en los registros de inventario por un periodo apropiado inmediatamente antes y después del comienzo del periodo con las cantidades mostradas en los registros recepción y entrega.</p> <p>Revisar los datos de operación o estadísticos disponibles acerca del volumen, rotación y cantidades normales de existencias; relacionar esta información con las cantidades de inventario al comienzo del periodo.</p> <p>Discutir con las personas responsables para la toma del inventario físico y los cortes.</p>
<b>DEPRECIABLE</b>	<p>Los activos fijos deben controlarse en un auxiliar contable que identifique su código, fecha de incorporación, vida útil, valor de adquisición, depreciación acumulada el bien</p>	<p>Obtener y examinar cédulas por categorías principales que resuman, por un periodo razonable, las adiciones de cada año y otros cambios en las cuentas de activos y en las respectivas cuentas de depreciación y amortización.</p> <p>Inspeccionar físicamente los activos significativos.</p> <p>Determinar las bases sobre las cuales han sido registrados las adiciones y retiros, comparándolos con los documentos soporte.</p> <p>Inspeccionar la evidencia de propiedad, tal como escrituras, facturas de impuestos, pólizas de títulos por propiedad real, y certificados de registro para vehículos.</p> <p>Revisar la depreciación y amortización acumulada para determinar la aceptabilidad de los métodos usados, la razonabilidad de las vidas usadas y la exactitud matemática de los cálculos.</p>

**Políticas y procedimientos (Continuación).**

<b>NOMBRE</b>	<b>POLITICAS</b>	<b>PROCEDIMIENTOS</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	Mantener un respaldo constante de todas la cuentas por pagar y la verificación permanente de los respectivos saldos.	<p>Obtener y examinar listas de cuentas por pagar y resúmenes de la composición de los pasivos acumulados; investigar los saldos deudores, los saldos antiguos y otras partidas inusuales; comparar las listas y resúmenes con el mayor general y el libro de proveedores.</p> <p>Examinar las facturas de proveedores que soportan las cuentas por pagar registradas.</p> <p>Buscar pasivos no registrados remitiéndose a los desembolsos de caja, a las facturas de proveedores y a otra evidencia de pasivos registrados al principio del periodo.</p>



## Políticas y procedimientos (Continuación).

NOMBRE	POLITICAS	PROCEDIMIENTOS
<b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>	Planificar con anticipación el pago de préstamos, hipotecas y deudas a largo plazo, con el objetivo de cumplir a tiempo con sus obligaciones.	<p>Obtener análisis de las cuentas desde el momento en que se originaron las deudas registradas. Estas cédulas deben mostrar las adiciones y retiros de las deudas por año.</p> <p>Obtener copias de los acuerdos y contratos de préstamos para las deudas pendientes al comienzo del periodo; anotar los términos, condiciones y restricciones.</p> <p>Determinar que las adiciones a documentos por cobrar y deudas a largo plazo han sido registradas de acuerdo con los contratos soporte, copias autenticadas de los documentos y otra documentación de soporte.</p> <p>Revisar los documentos cancelados y los registros de pagos en efectivo que soportan los pagos de obligaciones durante el periodo bajo análisis.</p>

## Políticas y procedimientos (Continuación).

NOMBRE	POLITICAS	PROCEDIMIENTOS
<b>PATRIMONIO</b>	Análisis para reinvertir utilidades con el objeto de incrementar el capital y generar un beneficio económico	Obtener y examinar análisis de cada cuenta de patrimonio por un periodo razonable.  Comparar los registros detallados en los libros de acciones con las cuentas del mayor.  Obtener información relevante sobre reorganizaciones, fusiones y combinaciones de negocios que estén reveladas por los análisis de las cuentas de patrimonio; prestar atención a los principios contables seguidos en la contabilización de dichas transacciones.

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3.7 Pronósticos Financieros y estrategias financieras

#### 6.3.7.1 Estrategias Financieras

La Estrategia es un conjunto de acciones encaminadas a desarrollar y mantener ventajas competitivas para la empresa con relación a sus competidores y así mantener o mejorar el margen y generar utilidades.

De tal manera se desarrollará diferentes estrategias financieras para lograr el objetivo general que es mejorar los niveles de rentabilidad, liquidez, y la estructura Financiera de la empresa Corpromedic S.A, anteriormente se presenta escenarios alternativos sobre el manejo de rentabilidad y estructura financiera de la empresa.

#### **6.3.7.1.1 Rentabilidad, Liquidez y Estructura Financiera**

La rentabilidad es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa y es un objetivo a corto plazo de la gestión empresarial, es decir que la rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en la empresa. Para que una empresa de distribución comercial pueda mejorar la rentabilidad se pueden desarrollar, las siguientes estrategias

- **Incrementar las ventas:** mediante al aumento de las cantidades vendidas y/o de los precios. Posibles actuaciones serían la creación de una sólida imagen de marca que refuerce la lealtad de compra de los clientes objetivos, el incremento de servicios (horarios, surtido, etc.) o la localización de los establecimientos en territorios de menor presión competitiva.
- **Disminución de los costes de las compras:** mediante procesos de integración hacia el proveedor y participación en centrales de compra, que refuercen la capacidad de negociación frente a proveedores.
- **Incremento de atípicos:** mediante el aumento de las compensaciones a obtener de los proveedores como consecuencia del mayor poder de negociación: aumento de los beneficios financieros a través de la gestión de los fondos generados por el aplazamiento de pagos a proveedores o disminución del coste financiero del pasivo mediante la financiación de proveedores.
- **Reducción del activo circulante:** mediante políticas de gestión y punto de venta, racionalización de almacenes y políticas justo a tiempo.

- **Reducción de los recursos propios e incremento de la financiación ajena:** mediante el endeudamiento con las instituciones financieras o con los proveedores. Esta situación puede llevar a una situación extrema si las garantías que ofrece la financiación propia disminuyen de forma importante, aumentando el riesgo de insolvencia y la vulnerabilidad de la empresa. Un incremento del endeudamiento lleva también a un aumento del coste de la deuda, con la consiguiente vulnerabilidad de la cuenta de resultados frente a fluctuaciones al alza de los tipos de interés. De igual manera, un cambio en las condiciones de aplazamiento de la financiación de los proveedores podría suponer una insuficiencia de recursos.

La administración del capital de trabajo es una de las actividades que exigen gran atención y tiempo, en consecuencia trata de manejar cada una de las cuentas circulantes de la compañía (caja, inversiones, cuentas por pagar cuentas por cobrar a clientes, cuentas por pagar a proveedores y pasivos acumulados), a fin de alcanzar el equilibrio entre los grados de utilidad y riesgo que maximizan el valor de la empresa. Para mejorar las utilidades de Corpromedic SA, se puede diseñar diferentes estrategias relacionadas con los esquemas planteados, con la finalidad de lograr resultados eficientes, bajo los lineamientos señalados y se pueda obtener márgenes de rentabilidad y niveles apropiados de liquidez. Para el efecto y luego del análisis de las diferentes alternativas que de manera objetiva se puede implementar en la empresa, a continuación se presenta un resumen de los diversos escenarios para la implementación de las estrategias financieras.

#### **6.3.7.2 Escenario Positivo**

Para realizar una Planificación Financiera se debe tomar como base, información financiera de años anteriores, estos son Balance General y Estados de Resultados, los mismos que servirán de soporte para llevar a cabo el análisis y proyección correspondientes.

En el caso de estudio se ha tomado como referencia los Estados Financieros correspondientes a los años 2011 y 2012, los cuales se indican a continuación: Para calcular la proyección del presupuesto del año 2013, se va aplicar la tasa crecimiento lineal, cuya fórmula es la siguiente:

$$TC = \left[ \frac{\text{AÑO PRESENTE} - \text{AÑOS ANTERIORES}}{\text{AÑO ANTERIOR}} * 100 \right]$$

Una vez obtenido el porcentaje, se evalúa el mismo para lo cual se procede a verificar que porcentaje de crecimiento se va a aplicar debido a que el año base que corresponde al año 2011 es inestable debido a que no tiene razonabilidad en la información por lo que se debe analizar el porcentaje que se va a tomar en cuenta de acuerdo a nuestras necesidades, es decir se orientará un porcentaje coherente a experiencias anteriores, ese valor va incrementar al valor presente para determinar la proyección para el año 2013, cabe recalcar que este analisis e incremento se lo hizo previa reunión con el contador de la institución.

#### **6 3.7.2.1 Planificación De Las Proyecciones**

- El incremento de las ventas se realizo en función del historial de crecimiento de un año a otro, para lo cual se tomo la decisión de mantener el porcentaje de crecimiento que equivale a un 18%.ademas la empresa ha decidido considerar las siguientes políticas como base para el 2013 así como para los siguientes años, se tiene en cuenta que la política de la empresa es que las ventas se realizan el 90% a crédito y el 10% al contado; de las ventas a crédito, el 10% se cobra el mismo período y la diferencia el siguiente período. Las compras en cambio se realizan el 95% a crédito y se las cancela cada siguiente período; al contado el 5%.

- En los gastos se realizó un incremento y decremento manteniendo como guía su historial, los rubros de sueldos y salarios, XII sueldo, XIV sueldo, fondos de reserva, vacaciones y aportes a la seguridad social sufrieron un decremento del 25%, esta decisión fue tomada debido a que la empresa en los dos últimos años ha presentado ventas muy altas pero no ha logrado alcanzar una utilidad considerable, para lo cual en una reunión mantenida con el contador se determinó que existe un rubro elevado en gastos en lo que concierne a sueldos y salarios y sus demás beneficios de ley, razón por la cual la empresa para el año 2013, realizará una evaluación a sus trabajadores para la selección del personal más capacitado para mantener su puesto de trabajo, esto se debe a que la empresa ha detectado irregularidades en ciertos trabajadores.
- Otro rubro de gastos que sufre un decremento del 25% es la provisión cuenta incobrables, se estableció este porcentaje debido a que la empresa adoptará nuevas políticas de crédito y recuperación del efectivo, de esa manera no se afectará a la utilidad de la empresa.
- Para el incremento de las ventas la empresa adoptada como estrategia el incremento del rubro de publicidad en un 100%, ya que se quiere captar nuevos clientes y ofrecer un mejor servicio.
- El rubro de servicios básicos para el 2013 incrementará en un 10%, para lo cual la empresa va a tomar medidas para optimizar el ahorro de energía.
- Y los otros rubros de gastos se han manejado en función de su historial y se ha decidido mantenerse.

#### **6.3.7.2.2 Planificación Flujo de Caja y balances proyectados**

Para el flujo de caja cada tres meses se va a realizar un pago a proveedores de \$3000, esto se debe a que la empresa cada 60 días realiza sus pagos para lo cual en esos meses son los que necesita cubrir con sus pagos.

Tanto el balance general para el 2013 y de los demás años posteriores, registra el saldo de caja obtenido al final de cada presupuesto de caja en cada año, para el saldo de las cuentas de activo, pasivo y patrimonio se baso en estimaciones pasadas y la dirección decidió mantener la mayoría de incrementos para este nuevo año, excepto los siguientes rubros inventarios incrementa en un 43,07 %, es decir en un 5% mas. Las depreciaciones se suman para poder disminuir el desgaste del valor total de los activos depreciables de cada año. Para el estado de resultados se decide mantener el historial de los incrementos o decrementos.

### 6.3.7.3 Proyección de ventas

	AÑO 2011	AÑO 2012	TASA DE CRECIMIENTO	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO APLICAR	CRECIMIENTO 2013	PROYECCION 2013
<b>TOTAL</b>	\$ 650.765,45	\$ 770.678,90	18,43	18	138722,2	\$ 909.401,10
<b>ENERO</b>	54230,45	64223,242	1,54	1,50	11560,18	75783,43
<b>FEBRERO</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>MARZO</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>ABRIL</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>MAYO</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>JUNIO</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>JULIO</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>AGOSTO</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>SEPTIEMBRE</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>OCTUBRE</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>NOVIEMBRE</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26
<b>DICIEMBRE</b>	54230,45	64223,24	1,54	1,50	8349,02	72572,26

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*



### 6.3.7.4 Proyección de Gastos

<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>Valor mensual real 2011</b>	<b>valor anual real 2011</b>	<b>Valor mensual real 2012</b>	<b>Valor anual real 2012</b>	<b>TC</b>	<b>Incremento TC</b>	<b>Proyección Mensual</b>	<b>Proyección Anual 2013</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>								
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>	\$ 6.600,00	\$79.200,00	\$ 8.000,00	\$ 96.000,00	21,21	-25,00	\$ 6.000,00	\$ 72.000,00
<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	\$ 1.329,90	\$15.958,80	\$ 1.612,00	\$ 19.344,00	21,21	-25,00	\$ 1.209,00	\$ 14.508,00
<b>XIII SUELDO</b>	\$ 747,25	\$ 8.967,00	\$ 823,22	\$ 9.878,65	10,17	-25,00	\$ 617,42	\$ 7.408,99
<b>XIV SUELDO</b>	\$ 550,00	\$ 6.600,00	\$ 739,97	\$ 8.879,60	34,54	-25,00	\$ 554,98	\$ 6.659,70
<b>FONDO DE RESERVA</b>	\$ 286,67	\$ 3.440,00	\$ 398,83	\$ 4.786,00	39,13	-25,00	\$ 299,13	\$ 3.589,50
<b>VACACIONES</b>	\$ 139,17	\$ 1.670,00	\$ 287,08	\$ 3.445,00	106,29	-25,00	\$ 215,31	\$ 2.583,75
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 196,33	\$ 2.356,00	30,89	10,00	\$ 215,97	\$ 2.591,60
<b>TRANSPORTE Y MOVILIZACION</b>	\$ 41,67	\$ 500,00	\$ -	\$ -	-	-100,00	\$ -	\$ -
<b>DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO</b>	\$ 68,15	\$ 817,78	\$ 34,99	\$ 419,92	-48,65	-49,00	\$ 17,85	\$ 214,16
<b>DEPREC. MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 99,71	\$ 1.196,54	\$ 97,45	\$ 1.169,40	-2,27	-4,00	\$ 93,55	\$ 1.122,62
<b>DEPREC. EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 14,94	\$ 179,28	\$ 21,80	\$ 261,60	45,92	-45,92	\$ 11,79	\$ 141,47
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>	\$ 37,74	\$ 452,90	\$ 28,81	\$ 345,70	-23,67	-25,00	\$ 21,61	\$ 259,28
<b>MANTENIMIENTO VEHICULO</b>	\$ 23,33	\$ 279,92	\$ 23,33	\$ 279,92	0,00	30,00	\$ 30,32	\$ 363,90

#### 6.3.7.4 Proyección De Gastos (Continuación)

<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>Valor mensual real 2011</b>	<b>valor anual real 2011</b>	<b>Valor mensual real 2012</b>	<b>Valor anual real 2012</b>	<b>TC</b>	<b>Incremento TC</b>	<b>Proyección Mensual</b>	<b>Proyección Anual 2013</b>
<b>PROVISION CTAS INC OBRABLES</b>	\$ 4,17	\$ 49,99	\$ 6,80	\$ 81,65	63,33	-25,00	\$ 5,10	\$ 61,24
<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 33,33	\$ 400,00	-33,33	200,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
<b>COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES</b>	\$ 19,63	\$ 235,56	\$ -		-	-100,00	\$ -	\$ -
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					100,00			
<b>GASTOS BANCARIOS</b>	\$ 118,44	\$ 1.421,31	\$ 72,25	\$ 867,00	-39,00	-40,00	\$ 43,35	\$ 520,20
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$10.280,76</b>			<b>\$148.514,44</b>	<b>25,76</b>	<b>-298,92</b>	<b>\$ 9.435,37</b>	<b>\$ 13.224,40</b>
		<b>\$123.369,08</b>	<b>\$12.376,20</b>					

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*



### 6.3.7.5 Proyección Flujo De Caja 2013 (Continuación)

	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VACACIONES	\$2.583,75	\$ 215,31	\$ 215,31	\$215,31	\$215,31	\$215,31	\$215,31	\$215,31	\$ 215,31	\$ 215,31	\$ 215,31	\$ 215,31	\$ 215,31
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 2.591,60	\$ 215,97	\$ 215,97	\$215,97	\$215,97	\$215,97	\$215,97	\$215,97	\$ 215,97	\$ 215,97	\$ 215,97	\$ 215,97	\$ 215,97
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 259,28	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61	\$ 21,61
MANTENIMIENTO VEHICULO	\$ 363,90	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32	\$ 30,32
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
GASTOS FINANCIEROS													
GASTOS BANCARIOS	\$ 520,20	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35	\$ 43,35
TOTAL GASTOS	\$ 113.224,40	\$ 9.327,26	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28	\$ 9.327,28
SALDO PRELIMINAR	\$ 68.655,82	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32	\$ 5.721,32
PAGO PROVEEDORES	\$ 9.000,00			\$3.000,00			\$3.000,00			\$ 3.000,00			\$ 3.000,00
TOTAL	\$59.655,82	\$ 5.721,32	\$5,721.32	\$2,721.32	\$5,721.32	\$5,721.32	\$2,721.32	\$5,721.32	\$ 5,721.32	\$ 5,721.32	\$ 5,721.32	\$ 5,721.32	\$ 2,721.32

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3.7.6 Tasa de crecimiento balance general

ACTIVO	2011		2012		TC
<b>CORRIENTE</b>	\$ 211.280,72		\$ 247.267,93		17,03
<b>DISPONIBLE</b>					
<b>CAJA</b>					
<b>BANCOS</b>	\$ 18.675,67		\$ 20.789,60		11,32
<b>EXIGIBLE</b>	\$ 25.722,57		\$ 10.100,00		-60,73
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	\$ 25.467,89		\$ 10.000,00		-60,73
<b>PROVISION CTAS INCOBRABLES</b>	\$ 254,68		\$ 100,00		-60,73
<b>ANTICIPOS</b>	\$ 25.197,78		\$ 24.785,43		
<b>PROVEEDORES</b>	\$ 23.897,78		\$ 24.785,43		3,71
<b>SUELDOS</b>	\$ 1.300,00				-100,00
<b>IMPUESTOS</b>	\$ 18.737,28		\$ 23.261,68		24,15
<b>IMPUESTOS RETENIDOS</b>	\$ 3.706,40		\$ 4.323,78		16,66
<b>CREDITO FISCAL</b>	\$ 4.565,34		\$ 5.789,20		26,81
<b>CREDITO IMPTO RENTA</b>	\$ 567,89		\$ 890,45		56,80
<b>ANTICIPO IMPTO. RENTA REALIZABLE</b>	\$ 9.897,65		\$ 11.367,80		14,85
<b>INVENTARIO DE MERCADERIAS</b>	\$ 123.456,78		\$ 169.421,67		37,23
<b>ACTIVO FIJO</b>					
<b>DEPRECIABLE</b>	\$ 9.599,78		\$ 8.198,86		-14,59
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	\$ 2.400,51	\$ 419,92	\$ 2.400,51	\$ 0,00	-100,00
<b>DEP. ACUMULADA</b>	\$ 1.980,59		\$ 2.400,51		
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 12.046,58	\$ 7.550,47	\$ 12.046,58	\$ 6.381,07	-15,49
<b>DEP. ACUMULADA</b>	\$ 4.496,11		\$ 5.665,51		
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 2.616,41	\$ 1.629,39	\$ 3.066,41	\$ 1.817,79	11,56
<b>DEP. ACUMULADA</b>	\$ 987,02		\$ 1.248,62		
<b>VEHICULO</b>	\$ 18.400,00	\$ -	\$ 18.400,00	\$ 0,00	
<b>DEP. ACUMULADA</b>	\$ 18.400,00		\$ 18.400,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$ 220.880,50		\$ 255.466,79		15,66

### 6.3.7.6 Tasa de crecimiento balance general (Continuación)

<b>PASIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>	\$ 90.935,49	\$ 117.086,79	28,76
<b>PROVEEDORES</b>	\$ 90.935,49	\$ 117.086,79	28,76
<b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>	\$ 24.219,36	\$ 33.688,78	39,10
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	\$ 21.947,89	\$ 31.871,19	45,21
<b>15% PARTICIPACION UTILIDADES</b>	\$ 939,92	\$ 770,27	-18,05
<b>25% IMPUESTO RENTA</b>	\$ 1.331,55	\$ 1.047,32	-21,35
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 115.154,85	\$ 150.775,57	30,93
<b>PATRIMONIO</b>			
<b>CAPITAL</b>	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	0,00
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ 5.326,19	\$ 4.363,84	-18,07
<b>RESERVA LEGAL</b>	\$ 399,46	\$ 327,38	-18,04
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 105.725,65	\$ 104.691,22	-0,98
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	\$ 220.880,50	\$ 255.466,79	15,66

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3.7.7 Tasa de crecimiento estado de resultados

	AÑO 2011	AÑO 2012	TASA DE CRECIMIENTO
<b>VENTAS BRUTAS</b>			
<b>VENTAS</b>	\$ 650.765,45	\$ 770.678,90	18,43
<b>COSTO</b>			
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 520.612,36	\$ 616.543,12	18,43
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	\$ 130.153,09	\$ 154.135,78	18,43
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>			
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>	\$ 79.200,00	\$ 96.000,00	21,21
<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	\$ 15.958,80	\$ 19.344,00	21,21
<b>XIII SUELDO</b>	\$ 8.967,00	\$ 9.878,65	10,17
<b>XIV SUELDO</b>	\$ 6.600,00	\$ 8.879,60	34,54
<b>FONDO DE RESERVA</b>	\$ 3.440,00	\$ 4.786,00	39,13
<b>VACACIONES</b>	\$ 1.670,00	\$ 3.445,00	106,29
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	\$ 1.800,00	\$ 2.356,00	30,89
<b>TRANSPORTE Y MOVILIZACION</b>	\$ 500,00	0	-100,00
<b>DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO</b>	\$ 817,78	\$ 419,92	-48,65
<b>DEPREC. MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 1.196,54	\$ 1.169,40	-2,27
<b>DEPREC. EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 179,28	\$ 261,60	45,92
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>	\$ 452,90	\$ 345,70	-23,67
<b>MANTENIMIENTO VEHICULO</b>	\$ 279,92	\$ 279,92	0,00
<b>PROVISION CTAS INC OBRABLES</b>	\$ 49,99	\$ 81,65	63,33
<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>	\$ 600,00	\$ 400,00	-33,33
<b>COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES</b>	\$ 235,56		-100,00

### 6.3.7.7 Tasa de crecimiento estado de resultados (Continuación)

	AÑO 2011	AÑO 2012	TASA DE CRECIMIENTO
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
<b>GASTOS BANCARIOS</b>	\$ 1.421,31	\$ 867,00	-39,00
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	\$ 1.421,31	\$ 867,00	-39,00
<b>15% TRABAJADORES</b>	\$ 213,20	\$ 130,05	-39,00
<b>25% IMPUESTO RENTA</b>	\$ 1.331,55	\$ 1.047,32	-21,35
<b>10% RESERVA LEGAL</b>	\$ 399,47	\$ 327,38	-18,04
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ (522,90)	\$ (637,76)	21,97

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3.7.8 Índices de rentabilidad

INDICADOR	FORMULA	VARIACION %
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	$ROE = \text{UTILIDAD NETA} / \text{PATRIMONIO} * 100$	23.00
RETORNO SOBRE LA INVERSION	$ROI = \text{UTILIDAD NETA} / \text{INVERSION} * 100$	32.39
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS	$ROA = (\text{UTILIDAD NETA} / \text{ACTIVO TOTAL}) * 100$	9.60
MARGEN BRUTO EN VENTAS	$MBV = \text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS} / \text{VENTAS}$	20.00
UTILIDAD NETA	$UN = \text{UTILIDAD NETA} / \text{VENTAS}$	3.56

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*



- Para el año 2013 nos da un ROE 23%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad con respecto al patrimonio que posee. O en otras palabras, la empresa utiliza el 23% de su patrimonio en la generación de utilidades.
- Al analizar el ROI de la empresa CORPROMEDIC S.A. se observa que la empresa obtuvo un 32.39%, es decir que la rentabilidad incremento en dicho porcentaje, por tanto es favorable para la empresa.
- En el año 2012 por cada unidad monetaria invertida en activos la empresa obtiene esa cantidad de unidades monetarias de utilidad neta en un 9.6%. Lo cual es relativamente muy bueno generando beneficios significativos,
- El margen bruto en ventas de la empresa CORPROMEDIC S.A. muestra que los productos vendidos en el 2012 portan a la utilidad en un 20% es decir en el año 2013, por cada dólar de ventas \$0,2 aportan a la utilidad bruta en ventas.
- La empresa CORPROMEDIC S.A. en el año 2013 ganara un 3.56% sobre sus ventas, es decir el 3.56% de sus ventas se convertían en utilidad neta, pero para el año 2013.

6.3.7.9 Estados Proyectados

**CORPROMEDIC S.A**  
**BALANCE GENERAL PROYECTADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

**ACTIVO**

**CORRIENTE**

**\$330.068,76**

**DISPONIBLE**

\$ 26.126,72

CAJA

\$ 2.721,32

BANCOS

\$ 23.284,35

**EXIGIBLE**

\$ 9.900,00

CUENTAS POR COBRAR

\$ 10.000,00

PROVISION

CTAS

\$ 100,00

INCOBRABLES

**ANTICIPOS**

\$ 24.789,43

PROVEEDORES

\$ 24.789,43

**IMPUESTOS**

\$ 26.865,03

IMPUESTOS RETENIDOS

\$ 5.058,82

CREDITO FISCAL

\$ 7.352,28

CREDITO IMPTO RENTA

\$ 1.398,01

ANTICIPO IMPTO. RENTA

\$ 13.055,92

**REALIZABLE**

\$ 242.387,58

INVENTARIO DE MERCADERIAS

\$ 242.387,58

**ACTIVO FIJO**

**DEPRECIABLE**

**\$ 7.378,97**

MUEBLES Y ENSERES

\$ 6.381,07 \$ 5.742,96

DEP. ACUMULADA

\$ 638,11

EQUIPO DE OFICINA

\$ 1.817,79 \$ 1.636,01

DEP. ACUMULADA

\$ 181,78

**TOTAL ACTIVO**

**\$337.447,73**

<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		<b>\$ 152.212,83</b>
PROVEEDORES	\$ 152.212,83	
<b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>		<b>\$ 46.850,65</b>
CUENTAS POR PAGAR	\$ 46.850,65	
15% PARTICIPACION	\$ 10.298,37	
UTILIDADES	\$ 19.973,20	
25% IMPUESTO RENTA	\$ 19.973,20	
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 199.063,48</b>
<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$ 138.384,25</b>
<b>CAPITAL</b>	\$ 100.000,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 32.392,29	
RESERVA LEGAL	\$ 5.991,96	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 138.384,25</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 337.447,73</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**CORPROMEDIC S.A**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

<b>VENTAS BRUTAS</b>		\$ 909.401,10
<b>VENTAS</b>	\$ 909.401,10	
<b>COSTO</b>		\$ 727.520,88
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 727.520,88	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		\$ 181.880,22
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		\$ 112.704,21
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>	\$ 72.000,00	
<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	\$ 14.508,00	
<b>XIII SUELDO</b>	\$ 7.408,99	
<b>XIV SUELDO</b>	\$ 6.659,70	
<b>FONDO DE RESERVA</b>	\$ 3.589,50	
<b>VACACIONES</b>	\$ 2.583,75	
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	\$ 2.591,60	
<b>DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO</b>	\$ 214,16	
<b>DEPREC. MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 1.122,62	
<b>DEPREC. EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 141,47	
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>	\$ 259,28	
<b>MANTENIMIENTO VEHICULO</b>	\$ 363,90	
<b>PROVISION CTAS INC OBRABLES</b>	\$ 61,24	
<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>	\$ 1.200,00	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 520,20
<b>GASTOS BANCARIOS</b>	\$ 520,20	
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		\$ 68.655,82
<b>15% TRABAJADORES</b>		\$ 10.298,37
<b>25% IMPUESTO RENTA</b>		\$ 19.973,20
<b>10% RESERVA LEGAL</b>		\$ 5.991,96
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<u>\$ 32.392,29</u>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### **6.3.8 Escenario Negativo**

Según la Unidad de Análisis *Económico* de Ekos, manifiesta que en el Ecuador se prevé, entre el 2013 y 2015, una persistente desaceleración económica y un limitado crecimiento del 3%, en función de este porcentaje y el historial de la tasa de crecimiento de los dos años anteriores para proyectar el año 2013 se va a realizar una regla de tres simple directa, partiendo del porcentaje de crecimiento, el cual va a representar el 100%, es así que se va a partir de la pregunta en cuanto influye este 3% determinando de esa manera el porcentaje que está afectando directamente a cada rubro este porcentaje será la nueva tasa que afectará para el año 2013, en el caso de las ventas y costo de ventas disminuirá en un 16,25%, por otro lado los gastos aumentarán de acuerdo a cada porcentaje determinado, el historial de la tasa de crecimiento, para aquellos porcentajes que estén en negativos se conservarán para la proyección 2013.

### 6.3.8.1 Proyección de ventas

	AÑO 2011	AÑO 2012	TASA DE CRECIMIENTO	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO APLICAR	DISMINUCION 2013	PROYECCION 2013
<b>TOTAL</b>	\$ 650.765,45	\$ 770.678,90	18,43	-16,25	-125235	\$ 645.443,58
<b>ENERO</b>	54230,45	64223,242	1,54	-1,35	-10436,3	53786,96
<b>FEBRERO</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>MARZO</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>ABRIL</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>MAYO</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>JUNIO</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>JULIO</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>AGOSTO</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>SEPTIEMBRE</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>OCTUBRE</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
<b>NOVIEMBRE</b>	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26
	54230,45	64223,24	1,54	-1,35	-10436,3	72572,26

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3.8.2 Proyección de Gastos

<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>Valor mensual real 2011</b>	<b>valor anual real 2011</b>	<b>Valor mensual real 2012</b>	<b>Valor anual real 2012</b>	<b>Proyección Mensual</b>	<b>Proyección Anual 2013</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>						
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>	\$ 6.600,00	\$ 79.200,00	\$ 8.000,00	\$ 96.000,00	\$ 9.155,20	\$ 109.862,40
<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	\$ 1.329,90	\$ 15.958,80	\$ 1.612,00	\$ 19.344,00	\$ 1.844,77	\$ 22.137,27
<b>XIII SUELDO</b>	\$ 747,25	\$ 8.967,00	\$ 823,22	\$ 9.878,65	\$ 942,09	\$ 11.305,13
<b>XIV SUELDO</b>	\$ 550,00	\$ 6.600,00	\$ 739,97	\$ 8.879,60	\$ 846,82	\$ 10.161,81
<b>FONDO DE RESERVA</b>	\$ 286,67	\$ 3.440,00	\$ 398,83	\$ 4.786,00	\$ 456,42	\$ 5.477,10
<b>VACACIONES</b>	\$ 139,17	\$ 1.670,00	\$ 287,08	\$ 3.445,00	\$ 328,54	\$ 3.942,46
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 196,33	\$ 2.356,00	\$ 224,68	\$ 2.696,21
<b>TRANSPORTE Y MOVILIZACION</b>	\$ 41,67	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO</b>	\$ 68,15	\$ 817,78	\$ 34,99	\$ 419,92	\$ 17,97	\$ 215,63
<b>DEPREC. MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 99,71	\$ 1.196,54	\$ 97,45	\$ 1.169,40	\$ 95,24	\$ 1.142,85
<b>DEPREC. EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 14,94	\$ 179,28	\$ 21,80	\$ 261,60	\$ 31,81	\$ 381,73
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>	\$ 37,74	\$ 452,90	\$ 28,81	\$ 345,70	\$ 21,99	\$ 263,87
<b>MANTENIMIENTO VEHICULO</b>	\$ 23,33	\$ 279,92	\$ 23,33	\$ 279,92	\$ 23,33	\$ 279,92

### 6.3.8.2 Proyección De Gastos (Continuación)

<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>Valor mensual real 2011</b>	<b>valor anual real 2011</b>	<b>Valor mensual real 2012</b>	<b>Valor anual real 2012</b>	<b>Proyección Mensual</b>	<b>Proyección Anual 2013</b>
<b>PROVISION CTAS INC OBRABLES</b>	\$ 4,17	\$ 49,99	\$ 6,80	\$ 81,65	\$ 11,44	\$ 137,22
<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 33,33	\$ 400,00	\$ 22,22	\$ 266,68
<b>COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES</b>	\$ 19,63	\$ 235,56	\$ -		\$ -	\$ -
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
<b>GASTOS BANCARIOS</b>	\$ 118,44	\$ 1.421,31	\$ 72,25	\$ 867,00	\$ 44,07	\$ 528,87
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 10.280,76</b>	<b>\$ 123.369,08</b>	<b>\$ 12.376,20</b>	<b>\$ 148.514,44</b>	<b>\$14.066,60</b>	<b>\$ 168.799,15</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*





### 6.3.8.3 Proyección Flujo De Caja 2013 (Continuación)

<b>TOTAL</b>													
	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	
VACACIONES	\$ 3,942.46	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	\$ 328.54	
SERVICIOS BASICOS	\$ 2,696.21	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	\$ 224.68	
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 263.87	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	\$ 21.99	
MANTENIMIENTO VEHICULO	\$ 279.92	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 266.68	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	\$ 22.22	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>													
GASTOS BANCARIOS	\$ 528.87	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	\$ 44.07	
<b>TOTAL GASTOS</b>	\$ 166,921.72	\$ 13,910.14	\$ 13,910.14	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	\$ 10,138.43	
<b>SALDO PRELIMINAR</b>	-37,833.00	-\$ 3,152.75	-\$ 3,152.75	\$ 3,152.75	3,152.75	-\$ 3,152.75	-\$ 3,152.75	\$ 3,152.75	-\$ 3,152.75	-\$ 3,152.75	-\$ 3,152.75	-\$ 3,152.75	

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

Basándonos en la misma tasa de crecimiento del balance general, se procede a cada uno de los rubros afectarlos en un -3%, excepto para la cuenta inventarios que se afectara en un -29.83%, este decremento se debe a que la empresa sufre una disminución considerable en sus ventas por lo que afectaría directamente en su inventario al no poseer suficientes ingresos para efectuar sus compras.

#### 6.3.8.4 Estados Projectados

**CORPROMEDIC S.A**  
**BALANCE GENERAL PROYECTADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

<b>ACTIVO</b>		
<b>CORRIENTE</b>		\$ 194,399.83
<b>DISPONIBLE</b>		
BANCOS	\$ 20,165.91	\$ 20,165.91
<b>EXIGIBLE</b>		\$ 9,603.00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 9,700.00	
PROVISIONCTAS INCOBRABLES	<u>97</u>	
<b>ANTICIPOS</b>		\$ 24,041.87
PROVEEDORES	\$ 24,041.87	
<b>IMPUESTOS</b>		\$ 21,700.10
IMPUESTOS RETENIDOS	\$ 4,194.07	
CREDITO FISCAL	\$ 5,615.52	
CREDITO IMPTO RENTA	\$ 863.74	
ANTICIPO IMPTO. RENTA	<u>\$ 11,026.77</u>	
<b>REALIZABLE</b>		118888.95
INVENTARIO DE MERCADERIAS	<u>118888.95</u>	
<b>ACTIVO FIJO</b>		\$ 7,378.97
<b>DEPRECIABLE</b>		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 6,381.07	\$ 5,742.96
DEP. ACUMULADA	\$ 638.11	
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1,817.79	<u>\$ 1,636.01</u>
DEP. ACUMULADA	<u>\$ 181.78</u>	

<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<u>\$ 201,778.80</u>
<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		\$ 113,574.19
PROVEEDORES	\$ 113,574.19	
<b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>		\$ 30,915.05
CUENTAS POR PAGAR	\$ 30,915.05	
<b>TOTAL PASIVO</b>		<u>\$ 144,489.24</u>
<b>PATRIMONIO</b>		\$ 57,289.56
CAPITAL	\$ 97,000.00	
PERDIDA DEL EJERCICIO	39710.44	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<u>\$ 57,289.56</u>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<u>\$ 201,778.80</u>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

**CORPROMEDIC S.A**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

<b>VENTAS BRUTAS</b>		\$ 645,443.58
VENTAS	\$ 645,443.58	
<b>COSTO</b>		\$ 516,354.86
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 516,354.86	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		\$ 129,088.72
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		\$ 168,270.28
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 109,862.40	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 22,137.27	
XIII SUELDO	\$ 11,305.13	
XIV SUELDO	\$ 10,161.81	
FONDO DE RESERVA	\$ 5,477.10	
VACACIONES	\$ 3,942.46	
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 2,696.21	
DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO	\$ 215.63	
DEPREC. MUEBLES Y ENSERES	\$ 1,142.85	
DEPREC. EQUIPO DE OFICINA	\$ 381.73	
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 263.87	
MANTENIMIENTO VEHICULO	\$ 279.92	
PROVISION CTAS INC OBRABLES	\$ 137.22	
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 266.68	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 582.87
GASTOS BANCARIOS	\$ 528.87	
<b>PERDIDA DEL EJERCICIO</b>		<u><u>-\$ 39,710.40</u></u>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

### 6.3.8.5 Índices de rentabilidad

INDICADOR	FORMULA	VARIACION %
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	$ROE = \text{UTILIDAD NETA} / \text{PATRIMONIO} * 100$	-69.31
RETORNO SOBRE LA INVERSION	$ROI = \text{UTILIDAD NETA} / \text{INVERSION} * 100$	-40.93
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS	$ROA = (\text{UTILIDAD NETA} / \text{ACTIVO TOTAL}) * 100$	-19.68
MARGEN BRUTO EN VENTAS	$MBV = \text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS} / \text{VENTAS}$	20.00
UTILIDAD NETA	$UN = \text{UTILIDAD NETA} / \text{VENTAS}$	0

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

- Para el año 2013 nos da un ROE -69.31 %, es decir, la empresa no tiene rentabilidad con respecto al patrimonio que posee, para este año la empresa si no realiza una buena planificación financiera obtendrá perdidas, lo que le llevaría a una posible quiebra.
- Al analizar el ROI de la empresa CORPROMEDIC S.A. se observa que la empresa obtuvo un -40.93%, es decir que la rentabilidad disminuyo en dicho porcentaje, por tanto es desfavorable para la empresa.
- En el año 2013 la empresa no obtuvo una utilidad ocasionando una perdida en un -19.68 en función de sus activos. Lo cual es muy preocupante ya que la empresa podría tener serios problemas de liquidez y rentabilidad.

- El margen bruto en ventas de la empresa CORPROMEDIC S.A. muestra que los productos vendidos en el 2012 portan a la utilidad en un 20% es decir en el año 2013, por cada dólar de ventas \$0,2 aportan a la utilidad bruta en ventas.
- La empresa CORPROMEDIC S.A. en el año 2013 no obtendrá un ganancia ya que en este año presenta una relativamente alta perdida

### **6.3.9 Conclusiones y recomendaciones**

- La empresa CORPROMEDIC S.A no cuenta con herramientas de decisión gerencial como es la planificación financiera que le permita conseguir un equilibrio económico y por ende mejorar su situación financiera e incrementar su participación en el mercado.
- El personal directivo y operativo de CORPROMEDIC S.A no tiene conocimientos de los procesos de la empresa, se manejan empíricamente.
- En la empresa se registran las operaciones financieras sin sustento técnico respecto de las normas contables.
- Una disminución en la compras por factores de negocio.
- Disminución en el crédito de proveedor por aumento del riesgo empresa.
- Disminución de Activos Circulantes la razón es por la disminución de cuentas por cobrar incobrables o por pérdidas de inventarios.
- Políticas deficientes del otorgamiento de créditos y de cobranza
- La caída en las fuentes operativas corresponde básicamente a una disminución en el crédito de proveedores.
- Aumento en la presión por pago a proveedores.

- Disminución de las utilidades, por operar con gastos mas de lo que se vende.
- Ineficiente funcionamiento de la empresa
- Atraso en los pagos a los proveedores y acreedores ( insolvencia técnica)

La empresa debe prestar atención a los problemas latentes que se encuentran afectando la rentabilidad y el desempeño de la misma.

La alta dirección de una organización, debe tomar tres clases de decisiones de carácter financiero: decisiones operativas, de inversión y de financiación.

Es así que se recomienda lo siguiente:

- Diseñar estrategias que permitan mejorar la rentabilidad
- Diseñar las políticas crediticias y de cobranza
- Revisar su estructura de fijación de precios
- Concentrar el esfuerzo en el cobro mediante no le despacho sino cancela las facturas pendientes
- Elaborar proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias alternativas de comercialización y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones.
- Tomar decisiones en base a información sustentada en la veracidad financiera, la misma que permita generar un mejor rendimiento empresarial.
- Crear un presupuesto realista y cumplirlo. La entidad debe manejarse con presupuestos flexibles y veraces a la vez, si lo elabora de esta forma. Si lo elabora de esta manera tendrá mayor flujo de efectivo y reducirá las tensiones de deudas ante los proveedores.



- Aplazar sus cuentas por pagar hasta la fecha máxima permitida
- Aprovechar los incentivos que se ofrecen para los pagos adelantados.
- Capacitar al personal sobre planificación financiera que ayude a mejorar la eficiencia administrativa y financiera de la entidad.
- Implementar un sistema de contabilidad actualizado para una mejor elaboración y control de la información financiera; así se logrará construir EEFF veraces.
- Se recomienda el uso del direccionamiento estratégico con la misión visión, objetivos corporativos y principios y valores propuestos para la empresa, con el objetivo de direccionarla a la consecución de los objetivos organizacionales.
- Se recomienda el uso de la estrategia a largo plazo de diferenciación en lo relacionado a la calidad de servicio al cliente para que la clientela prefiera a Corpromedic S.A a la hora de realizar sus compras.

Una vez que la empresa corrija sus errores, empezara a ver los resultados y alcanzara un mayor beneficio y desempeño económico.

**ANEXO 6**  
**ESTADOS FINANCIEROS**  
**BALANCE GENERAL 2011**

<b>ACTIVO</b>			
<b>CORRIENTE</b>			<b>\$211.280,72</b>
<b>DISPONIBLE</b>			\$ 18.675,67
BANCOS	\$ 18.675,67		
<b>EXIGIBLE</b>			\$ 25.213,21
CUENTAS POR COBRAR	\$ 25.467,89		
PROVISION INCORRIBLES	\$ 254,68	CTAS	
<b>ANTICIPOS</b>			\$ 25.197,78
PROVEEDORES	\$ 23.897,78		
SUELDOS	\$ 1.300,00		
<b>IMPUESTOS</b>			\$ 18.737,28
IMPUESTOS RETENIDOS	\$ 3.706,40		
CREDITO FISCAL	\$ 4.565,34		
CREDITO IMPTO RENTA	\$ 567,89		
ANTICIPO IMPTO. RENTA	\$ 9.897,65		
<b>REALIZABLE</b>			\$ 123.456,78
INVENTARIO DE MERCADERIAS	\$ 123.456,78		
<b>ACTIVO FIJO</b>			<b>\$ 9.599,78</b>
<b>DEPRECIABLE</b>			<b>\$ 9.599,78</b>
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 2.400,51	\$ 419,92	
DEP. ACUMULADA	\$ 1.980,59		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 12.046,58	\$ 7.550,47	
DEP. ACUMULADA	\$ 4.496,11		
EQUIPO DE OFICINA	\$ 2.616,41	\$ 1.629,39	
DEP. ACUMULADA	\$ 987,02		
VEHICULO	\$ 18.400,00	\$ -	
DEP. ACUMULADA	\$ 18.400,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b><u>\$220.880,50</u></b>

**PASIVOS****CORRIENTE****\$ 90.935,49**

PROVEEDORES

\$ 90.935,49

**OBLIGACIONES POR PAGAR****\$ 24.219,36**

CUENTAS POR PAGAR

\$ 21.947,89

15% PARTICIPACION

UTILIDADES

\$ 939,92

25% IMPUESTO RENTA

\$ 1.331,55**TOTAL PASIVO****\$115.154,85****PATRIMONIO****\$105.725,65**

CAPITAL

\$ 100.000,00

UTILIDAD DEL

EJERCICIO

\$ 5.326,19

RESERVA LEGAL

\$ 399,46**TOTAL PATRIMONIO****\$105.725,65****TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO****\$220.880,50**

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

## BALANCE GENERAL 2012

<b>ACTIVO</b>			
<b>CORRIENTE</b>			<b>\$ 247.267,93</b>
<b>DISPONIBLE</b>			
BANCOS	\$ 20.789,60	\$20.789,60	
<b>EXIGIBLE</b>			\$ 9.900,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 10.000,00		
PROVISION CTAS INCOBRABLES	\$ 100,00		
<b>ANTICIPOS</b>			\$24.785,43
PROVEEDORES	\$ 24.785,43		
<b>IMPUESTOS</b>			\$22.371,23
IMPUESTOS RETENIDOS	\$ 4.323,78		
CREDITO FISCAL	\$ 5.789,20		
CREDITO IMPTO RENTA	\$ 890,45		
ANTICIPO IMPTO. RENTA	\$ 11.367,80		
<b>REALIZABLE</b>			\$169.421,67
INVENTARIO DE MERCADERIAS	\$ 169.421,67		
<b>ACTIVO FIJO</b>			<b>\$ 8.198,86</b>
<b>DEPRECIABLE</b>			\$ 8.198,86
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 2.400,51	\$ 0,00	
DEP. ACUMULADA	\$ 2.400,51		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 12.046,58	\$ 6.381,07	
DEP. ACUMULADA	\$ 5.665,51		
EQUIPO DE OFICINA	\$ 3.066,41	\$ 1.817,79	
DEP. ACUMULADA	\$ 1.248,62		
VEHICULO	\$ 18.400,00	\$ 0,00	
DEP. ACUMULADA	\$ 18.400,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b><u>\$ 255.466,79</u></b>

<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		<b>\$ 117.086,79</b>
PROVEEDORES	\$117.086,79	
<b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>		<b>\$ 33.688,78</b>
CUENTAS POR PAGAR	\$ 31.871,19	
15% PARTICIPACION UTILIDADES	\$ 770,27	
24% IMPUESTO RENTA	\$ 1.047,32	
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 150.775,57</b>
<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$ 104.691,22</b>
CAPITAL	\$100.000,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 4.363,84	
RESERVA LEGAL	\$ 327,38	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 104.691,22</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 255.466,79</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

## ESTADO DE RESULTADOS 2011

<b>VENTAS BRUTAS</b>		<b>\$ 650.765,45</b>
VENTAS	\$ 650.765,45	
<b>COSTO</b>		<b>\$ 520.612,36</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 520.612,36	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>\$ 130.153,09</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 122.465,67</b>
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 79.200,00	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 15.958,80	
XIII SUELDO	\$ 8.967,00	
XIV SUELDO	\$ 6.600,00	
FONDO DE RESERVA	\$ 3.440,00	
VACACIONES	\$ 1.670,00	
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.800,00	
TRANSPORTE Y MOVILIZACION	\$ 500,00	
DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO	\$ 817,78	
DEPREC. MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.196,54	
DEPREC. EQUIPO DE OFICINA	\$ 179,28	
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 452,90	
MANTENIMIENTO VEHICULO	\$ 279,92	
PROVISION CTAS INC OBRABLES	\$ 567,89	
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 600,00	
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	\$ 235,56	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>\$ 1.421,31</b>
GASTOS BANCARIOS	\$ 1.421,31	
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		<b>\$ 6.266,11</b>
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		<b>\$ 6.266,11</b>
15% TRABAJADORES		<b>\$ 939,92</b>
25% IMPUESTO RENTA		<b>\$ 1.331,55</b>
10% RESERVA LEGAL		<b>\$ 399,47</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 3.595,18</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*

## ESTADO DE RESULTADOS 2012

<b>VENTAS BRUTAS</b>		<b>\$ 770.678,90</b>
VENTAS	\$ 770.678,90	
<b>COSTO</b>		<b>\$ 616.543,12</b>
COSTO DE VENTAS	\$ 616.543,12	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>\$ 154.135,78</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 148.133,68</b>
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 96.000,00	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 19.344,00	
XIII SUELDO	\$ 9.878,65	
XIV SUELDO	\$ 8.879,60	
FONDO DE RESERVA	\$ 4.786,00	
VACACIONES	\$ 3.445,00	
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 2.356,00	
DEPREC. EQUIPO DE COMPUTO	\$ 419,92	
DEPREC. MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.169,40	
DEPREC. EQUIPO DE OFICINA	\$ 261,60	
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 345,70	
MANTENIMIENTO VEHICULO	\$ 279,92	
PROVISION CTAS INC OBRABLES	\$ 567,89	
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 400,00	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>\$ 867,00</b>
GASTOS BANCARIOS	\$ 867,00	
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		<b>\$ 5.135,10</b>
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		<b>\$ 5.135,10</b>
15% TRABAJADORES		<b>\$ 770,26</b>
24% IMPUESTO RENTA		<b>\$ 1.047,32</b>
10% RESERVA LEGAL		<b>\$ 327,38</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 2.990,13</b>

*Fuente: Investigación de campo (2012)*

*Elaborado por: Johana Heredia*