



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**TEMA:**

---

**“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA  
EMPRESA “LE-ONTECH”**

---

**AUTORA:** Morejón Miniguano Adriana Elizabeth

**TUTORA:** Ab. Cintia de la Torre

**AMBATO – ECUADOR**

**2015**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Abogada Cintia de la Torre en mi calidad de Tutora del Trabajo de Graduación sobre el Tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LE-ONTECH”**, desarrollado por Adriana Elizabeth Morejón Miniguano, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho informe Investigativo, reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento del Graduación para obtener el título terminal de tercer nivel de la Universidad Técnica Ambato; y en la normativa para la presentación de proyectos de investigación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto autorizo la presentación del mismo ante el Organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por parte de la Comisión calificadora designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 20 de Abril del 2015

**Atentamente**



**Ab. Cintia de la Torre**

**TUTORA**

## AUTORÍA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Adriana Elizabeth Morejón Miniguano, con C.I. 180363765-9, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Investigación “**LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LE-ONTECH**”, es original, auténtico y personal, como también los contenidos presentados, ideas, opiniones, análisis y comentarios son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de investigación; por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las normas de la Universidad.

Ambato, Abril del 2015

**Autora**



.....  
**Adriana Elizabeth Morejón Miniguano**

**C.I.180363765-9**

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación sobre el tema “**LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LE-ONTECH**”, elaborado por **Adriana Elizabeth Morejón Miniguano**, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo del 2015

Para constancia firman

  
.....  
Ing. María del Carmen Gómez  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

  
.....  
Ing. María Cristina Manzano  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

  
.....  
Econ. Diego Proaño  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación lo dedicado a Dios, a mi amor Washington esposo que me ha dado su apoyo incondicional, a mi madre, padre y hermanos por estar siempre a mi lado brindándome su amor, a mi hija Lupita y a mi hijo Lionel por ser mi inspiración para seguir adelante; a mis amigos y amigas con quienes he compartido una etapa importante en mi vida.

***Adriana Morejón***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por permitirme cumplir un meta tan anhelada en mi vida, a la Universidad Técnica de Ambato, a la Facultad de la Contabilidad y Auditoría por los conocimientos impartidos, a la empresa Le-ontech en especial al señor Javier León por abrirme las puertas de su empresa y a mi familia por su paciencia, amor y apoyo.

A todos ellos mi sentimiento de gratitud y reconocimiento.

***Adriana Morejón***

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL TUTOR .....	ii
AUTORÍA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN .....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
RESUMEN EJECUTIVO .....	xi
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA .....	3
1.1 Tema .....	3
1.2 Planteamiento del problema.....	3
1.3. Justificación .....	10
1.4. Objetivos .....	11
CAPITULO II .....	12
MARCO TEÓRICO .....	12
2.1. Antecedentes investigativos.....	12
2.2. Fundamentación Filosófica.....	13
2.3. Fundamentación legal .....	15
2.4. Categorías fundamentales.....	17
CAPITULO III .....	36
METODOLOGÍA.....	36
3.1 Enfoque de la investigación.....	36
3.2 Modalidad Básica De La Investigación.....	36
3.3    NIVEL o Tipo De Estudio .....	37
3.4 Población Y MUESTRA .....	38
3.5. Operacionalización de Variables .....	39
3.6. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	41
3.7. PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS .....	42
CAPITULO IV.....	43
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	43
4.1 ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	43
4.2 Comprobación de la hipótesis .....	58

4.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS .....	61
4.4 CheckList de la planificación financiera .....	62
4.5 ANALISIS FINANCIERO .....	63
<b>CAPITULO V.....</b>	<b>76</b>
<b>Conclusiones y recomendaciones .....</b>	<b>76</b>
5.1. Conclusiones .....	76
5.2. Recomendaciones .....	77
<b>PROPUESTA.....</b>	<b>79</b>
6.1 Datos informativos .....	79
6.2 Antecedentes de la propuesta .....	80
6.3 Justificación .....	81
6.4 Objetivos .....	82
6.5 Análisis de factibilidad .....	83
6.6 Fundamentación .....	84
6.7. Metodología. Modelo operativo .....	97
6.8 Administración .....	115
6.9 Previsión de la evaluación .....	115
<b>Bibliografía .....</b>	<b>117</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>122</b>
ANEXO1. ENCUESTA.....	122
ANEXO 2. ESTADOS FINANCIEROS.....	125
ANEXO 3. RUC de la empresa .....	136



## ÍNDICES DE TABLAS

Tabla Nº.- 1 Población.....	38
Tabla 2Operacionalización de la variable independiente.....	39
Tabla 3Operacionalización de la variable Dependiente .....	40
Tabla 4 Plan de Recolección de Información.....	41
Tabla 5 Encuesta pregunta 1 .....	44
Tabla 6 Encuesta pregunta 2 .....	45
Tabla 7 Encuesta pregunta 3 .....	46
Tabla 8 Encuesta pregunta 4 .....	47
Tabla 9 Encuesta pregunta 5 .....	48
Tabla 10 Encuesta pregunta 6 .....	49
Tabla 11 Encuesta pregunta 7 .....	50
Tabla 12 Encuesta pregunta 8 .....	51
Tabla 13 Encuesta pregunta 9 .....	52
Tabla 14 Encuesta pregunta 10.....	53
Tabla 15 Índice de rentabilidad .....	54
Tabla 16 Encuesta pregunta 12 .....	55
Tabla 17 Encuesta pregunta 13 .....	56
Tabla 18 Encuesta pregunta 14 .....	57
Tabla 19 Frecuencias observadas.....	58
Tabla 20 Frecuencias esperadas.....	59
Tabla 21 Cálculo del Chi Cuadrado .....	61
Tabla 22Checklist de la planificación financiera .....	62
Tabla 23 Análisis vertical del estado de resultados .....	64
Tabla 24 Análisis horizontal del estado de resultados.....	65
Tabla 25 Análisis vertical del balance general .....	67
Tabla 26 Análisis horizontal del balance genera.....	69
Tabla 27 Variación de cuentas por cobrar clientes.....	70
Tabla 28 Índice de rentabilidad .....	71
Tabla 29 Índices de liquidez .....	73
Tabla 30 Índices de endeudamiento .....	74
Tabla 31 Cuadro de modelo operativo.....	97
Tabla 32 Matriz FODA .....	100
Tabla 33 Descripción de las estrategias de ventas y cuentas por cobrar (clientes) .....	102
Tabla 34 Clasificación de las cuentas por cobrar (clientes) .....	107
Tabla 35 Presupuesto de recuperación de cartera vencida .....	108
Tabla 36 Estado de Resultados Proforma.....	109
Tabla 37 Balance General Proforma.....	110
Tabla 38 Indicadores de rentabilidad de los estados proforma .....	113
Tabla 39 Índices de gestión .....	114

## ÍNDICES DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Árbol de problemas .....	7
Gráfico 2 Supra ordinación de Variables .....	17
Gráfico 3 Infraordinación de la Variable Independiente .....	18
Gráfico 4 Infraordinación de la variable dependiente .....	19
Gráfico 5 Objetivos financieros .....	44
Gráfico 6 Planificación financiera .....	45
Gráfico 7 Presupuesto de gastos .....	46
Gráfico 8 Método de planificación financiera .....	47
Gráfico 9 Apoyo en la información contable .....	48
Gráfico 10 Consideración de la planificación financiera .....	49
Gráfico 11 Presupuesto de cobros .....	50
Gráfico 12 Presupuesto de compras .....	51
Gráfico 13 Presupuesto de caja .....	52
Gráfico 14 Metas de ventas .....	53
Gráfico 15 Índice de rentabilidad .....	54
Gráfico 16 Rentabilidad .....	55
Gráfico 17 Rentabilidad .....	56
Gráfico 18 Administración de recursos financieros .....	57
Gráfico 19 Variación de cuentas por cobrar clientes .....	70
Gráfico 20 Índices de rentabilidad .....	71
Gráfico 21 Organigrama estructural .....	98
Gráfico 22 Vencimiento de las cuentas por cobrar .....	107

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de graduación expone los resultados de la investigación realizada en la empresa Le-ontech en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato cuyo problema es la inadecuada administración de los recursos financieros, consiste en el desarrollo de una planificación estratégica para el mejoramiento de la gestión de cobranzas permitiendo el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.

En el Ecuador existe un gran número de empresas que no cuentan con una planificación definida que oriente la realización de las actividades y operaciones; la planificación es la primera función administrativa, sirve de base para las demás funciones; determinando por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos; La planificación comienza por establecer los objetivos estratégicos y objetivos financieros detallando los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible. La planificación determina donde se pretende llegar, que debe hacerse, como, cuando y en que orden debe hacerse.

Por lo que la ausencia de una planificación ha ocasionado que un considerable número de empresas ecuatorianas se encuentren en crisis por: una escasa liquidez, demasiada cartera vencida por recuperar, disminución en las ventas, desperdicio de recursos han provocado pérdidas económicas llegando al punto del cesen sus actividades.

Para el fortalecimiento de la administración de la empresa es importante hacer uso de ciertas herramientas como la planificación estratégica por medio de esta se estable las metas organizacionales definiendo las estrategias y políticas para lograrlo. Una vez que se tiene claro el rumbo de la empresa es importante realizar una planificación financiera proceso en virtud del cual se hacer proyecciones financieras con la finalidad de aprovechar las oportunidades y los recursos.

## INTRODUCCIÓN

La empresa Le-ontech se dedica a la venta al por mayor y menor de equipos de seguridad y rastreo satelital GPS, venta de equipo de computo, suministros de impresión, cámaras de seguridad, seguridad biométrica, etc. con tecnología de punta totalmente garantizados.

En la actualidad dentro de un mercado altamente competitivo es importante que los administradores de las empresas sepan como administrar de manera adecuada los recursos financieros que poseen, a través de la utilización eficiente y eficaz con la finalidad de alcanzar los objetivos estratégicos y financieros de la entidad.

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad contribuir a que la empresa Le-ontech administre de manera eficiente los recursos financieros; permitiendo el mejoramiento de la rentabilidad.

En el Capítulo I se presenta el planteamiento del tema, se identifica las diferentes causas que ocasionan el problema y los efectos que se producen en la empresa Le-ontech; se muestra la formulación del problema, la justificación y, los objetivos de la investigación.

En el Capítulo II se da a conocer el marco teórico en el cual consta los antecedentes investigativos que se encontró a cerca de la problemática, se describe la fundamentación filosófica y legal en la que se basa la investigación; se realiza una investigación bibliográfica para la contextualización de las variables de estudio ya que constituye toda la información que sustenta el tema de investigación.

En el Capítulo III se describe el enfoque utilizado para el desarrollo de la investigación, se determina la modalidad dentro de la cual está la investigación, el tipo de estudio a desarrollar, la población, la

operacionalización de las variables, el plan de procesamiento y el análisis de datos obtenidos.

En el Capítulo IV se realiza el análisis e interpretación de la información obtenida a través de la encuesta y el análisis financiero realizado a los estados financieros de la empresa Le-ontech.

En el Capítulo V se determina las conclusiones y recomendaciones a las cuales se ha llegado luego del trabajo investigativo, basado en el análisis e interpretación de las encuestas efectuadas, análisis financiero y objetivos planteados.

Y en el Capítulo VI se desarrolla la propuesta, que es la elaboración de un Plan Estratégico de Cobranzas para el mejoramiento en los niveles de rentabilidad en la empresa "LE-ONTECH",

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 TEMA**

“La planificación financiera y la rentabilidad de la empresa “LE-ONTECH de la ciudad de Ambato”.

### **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.2.1. Contextualización**

##### **1.2.1.1 Macro**

La problemática a la cual se refiere en el presente trabajo de investigación tiene una importante trascendencia en el Ecuador, en especial para el sector empresarial, la razón es el agitado escenario político y jurídico que vive el país, debido al constante cambio de normativas legales como la aprobación de un Código Monetario y Financiero, un nuevo Código Laboral, etc.; así como el incremento de los controles por parte del Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ministerio de Trabajo entre las principales, generando cambios en el ambiente empresarial.

A esto hay que sumar las múltiples negociaciones del gobierno con los países en busca de tratados y acuerdos comerciales, otro aspecto que los empresarios también ven con detalle es la restricción en las importaciones, las salvaguardias a ciertos productos, ocasionando dificultades para traer mercaderías, afectando la calidad del servicio a los clientes los cuales se quejan por la escases de estos y la elevación en los precios. “El Índice de Confianza Empresarial -desarrollado mensualmente por Deloitte- se ubicó en 79,9 puntos de 250 posibles, disminuyendo dos puntos en relación con el mes anterior. Comparado con junio del año

pasado, la disminución es mucho mayor” (Antonio, 2008) , todos estos factores influyen en la planificación financiera de la empresa.

Existe una gran cantidad de empresas unipersonales que gracias a la capacidad de liderazgo del gerente-propietario se encuentran en crecimiento, alcanzo posicionamiento en el mercado; pero existe una concentración de autoridad y control. La mayoría de estas personas han venido administrando de forma empírica, en base a la experiencia, llegando a utilizar inadecuadamente los recursos financieros de la empresa porque no cuenta con políticas, procedimientos, métodos y herramientas de planificación y control acordes a las necesidades de la entidad y que sean de amplio conocimiento por quienes la conforma.

Cuando una empresa está en etapa de crecimiento y desarrollo, mayor se vuelve la importancia de contar con una eficiente planificación financiera, que permita realizar proyecciones en base a los objetivos y metas empresariales para alcanzar el máximo rendimiento del capital y el incremento de la rentabilidad.

#### **1.2.1.2 Meso**

La población de la provincia de Tungurahua se dedican a la agricultura y ganadería, turismo, comercio, industria textil: confección de cuero, vestido, calzado, entre otras; es una provincia altamente económica; en el periodo económico enero-diciembre 2013 se ha recaudado por concepto de impuestos en la provincia ciento treinta y seis mil millones ciento veinte y tres mil seiscientos noventa y seis dólares con 41/100 (USD 136 123 696,41) según (Área de Previsiones y Estadísticas - Planificación Nacional y Control de Gestión Dirección Nacional de Planificación y Coordinación), lo que demuestra que gracias a las diversas actividades económicas que se realizan, la ciudadanía está apoyando al país para la

construcción de escuelas, hospitales, carretera, etc., mejorando el buen vivir de los habitantes del Ecuador.

Ambato es uno de los principales cantones de la provincia altamente comercial y generadora de fuentes de empleo, siendo importante continuar con esta labor. Una de las técnicas de la administración financiera que permite la adecuadamente utilización de los recursos financieros es la planificación financiera permitiendo una correcta gestión financiera que facilite a la dirección de cualquier entidad o negocio los elementos necesarios para conseguir y utilizar eficazmente los recursos financieros enfrentando los nuevos e inesperados desafíos del mercado que cada día es cambiante y competitivo, pues pone de manifiesto las debilidades de cada actividad, se integran todos los componentes que logran una determinada sinergia con el propósito de lograr un fin común.

### **1.2.1.3 Micro**

El señor Javier Oswaldo León Rivera es propietario de la empresa “LE-ONTECH” con el número de RUC 1803467255001, obligado a llevar contabilidad. La empresa está dedicada a las siguientes actividades económicas: venta al por mayor y menor de equipos de seguridad y rastreo satelital GPS, venta de equipo de computo, suministros de impresión, cámaras de seguridad, seguridad biométrica, etc. con tecnología de punta totalmente garantizados.

La empresa comenzó sus actividades en el año 2000 bajo el nombre de Compuprint, Centro de Cómputo que ofrecía los servicios de alquiler de computadores y servicios de transcripción e impresiones, se encontraba ubicada en el sector de la Universidad Técnica de Ambato dio así los primeros pasos en cuanto al servicio a la sociedad. En el año 2003 con el bum del internet se amplió y fue uno de los primeros cyber's de calidad lo que le permitió crecer ampliando sus productos y servicios entre ellos se



empezó a realizar reparaciones de computadoras, impresoras y recarga de cartuchos; además asesorar y comercializar equipos de cómputo y suministros.

En el año 2006 adopta el nombre comercial de Laboratorio & Tinta y deciden cambiarse de dirección a la Av. Cevallos y Castillo, inicialmente solo se dedican a la venta de insumos para impresoras empezando las importaciones en esta línea y caracterizándose por la calidad de los productos y es así que se gana a pulso la confianza de los clientes que de a poco fueron solicitando muchos más productos y servicios. En el 2011 se amplió en un nuevo local ubicado en la Calle Mera y Juan B. Vela y ha permitido posicionarnos en el mercado local como una empresa líder y sobretodo confiable.

El 2 de junio de 2014 después de una investigación del mercado y las necesidades de la comunidad deciden ofertar un nuevo producto GPS, como estrategia de marketing para dar a conocer el nuevo producto al mercado, en el mes de noviembre del 2014 realizo una actualización del RUC decidiendo cambiar el nombre comercial a "LE-ONTECH" como una estrategia de marketing.

La empresa está creciendo y al mismo tiempo está empezando a tener inconvenientes en cuanto a la administración de los recursos financieros esto se debe a la deficiente planificación financiera, existe la necesidad de hacer cambios al sistema de planificación y control; las políticas, procedimiento, métodos, herramientas se están quedando rezagadas , lo que produce que se manejen un porcentaje alto de efectivo en banco, dinero que no puede permanecer estático, cuando existe un superávit se lo tiene invertir.

Una correcta planificación, proyección y control de los recursos financieros permite a la entidad poder adquirir mercaderías a un mejor precios logrando competir en el mercado, existen locales que ofertan el mismo producto a un menor costo por lo que es necesario mejorar el

manejo del efectivo apoyándose en herramientas financieras como la planificación financiera, es de gran importancia para maximizar los recursos y aprovechar mejor la liquidez.

La planificación financiera de la empresa es deficiente esto se debe porque se está prescindiendo de herramienta que permite conocer los movimientos del dinero en un periodo en cuanto a ingresos y egresos; carece de presupuestos, hasta ahora la administración lo viene realizando de forma empírica en base a su experiencia, pero conforme va creciendo la empresa corre el riesgo de realizar inversiones fuertes y no poder hacer frente a ellas.

### 1.2.2. Análisis Crítico

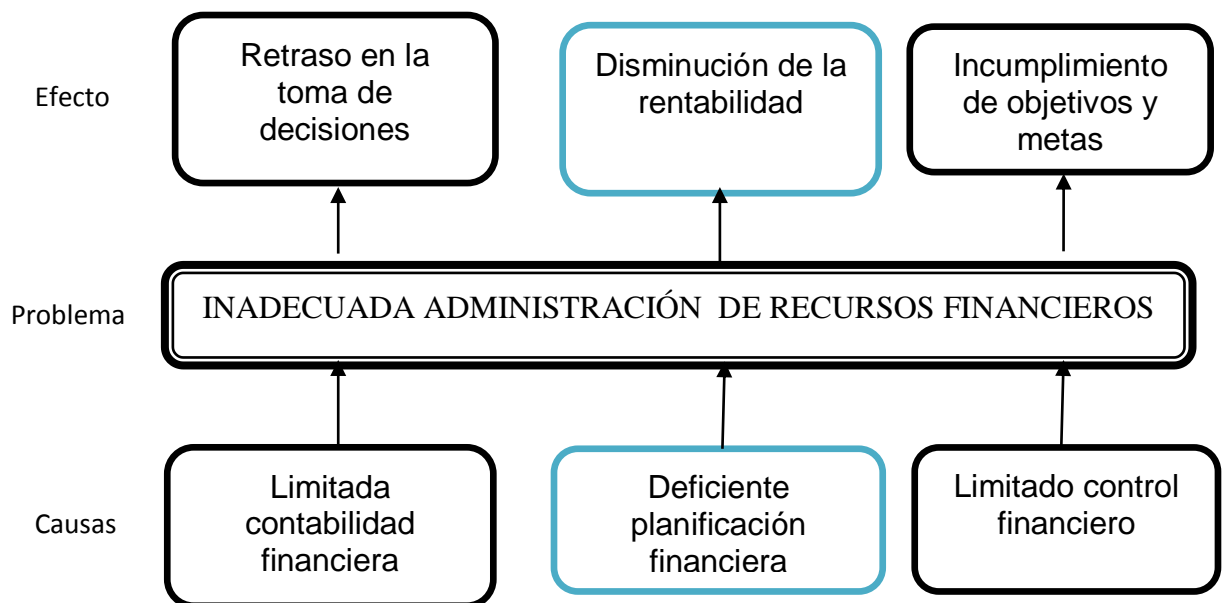


Gráfico 1 Árbol de problemas  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

En la actualidad la Empresa "LE-ONTECH", presenta una inadecuada administración de los recursos financieros producto de la deficiente planificación financiera debido a que no se cuenta con la técnica y

métodos acorde a las necesidades de la misma. La planificación financiera permite realizar pronósticos en base a los objetivos estratégico con el propósito de alcanzar las metas. La limitada contabilidad financiera ocasiona retraso en la toma de decisiones, la información contable es útil para tomar decisiones que generen consecuencias económicas, al no contar con cierta información en el momento requerido, las decisiones no pueden ser tomadas a tiempo lo que conlleva a la pérdida de oportunidades.

Por otro lado no se están aprovechando al máximo los recursos financieros debido al limitado control financiero. Contar con un nivel apropiado de efectivo, recurso máspreciado de toda empresa, es fundamental para el aprovechamiento de oportunidades y por ende alcanzar los resultados económicos financieros planificados.

### **1.2.3. Prognosis**

La inadecuada administración de los recursos financieros de la empresa “LE-ONTECH” impedirán que tenga un nivel óptimo de efectivo, a través del cual se puede acceder a descuentos comerciales o financieros, aprovechar las oportunidades del mercado, ofertando productos a precios competitivos, si el problema no es resuelto, la rentabilidad con el transcurso del tiempo ira decayendo hasta terminar en pérdidas a causa de la deficiente planificación financiera, lo que perjudica el cumplimiento de objetivos estratégicos y metas.

El gerente-propietario presentaría dificultades en el control de sus recursos, a través de la planificación financiera se elaborará una proyección técnica permitiendo determinar oportunamente sus requerimientos de financiamiento; por lo contrario la empresa entrara en un proceso de decrecimiento, no contara con los recursos suficientes para cubrir las obligaciones adquiridas con los proveedores, empleados, instituciones financieras y lo más importante el pago a tiempo de los

impuestos en especial los relacionados con el Servicio de Rentas Internas acarreado inconvenientes legales.

#### **1.2.4. Formulación Del Problema**

¿Cómo influye la planificación financiera en la rentabilidad de la Empresa “LE-ONTECH”?

#### **1.2.5. Interrogantes**

¿Se elabora una planificación financiera en la empresa “LE-ONTECH”?

¿Cuál es la rentabilidad de la empresa “LE-ONTECH”?

¿Cuál sería la alternativa de solución al problema planteado?

#### **1.2.6. Delimitación**

**Campo:** Finanzas

**Área:** Financiera

**Aspecto:** Planificación financiera

**Espacial:** La presente investigación se realizara en la empresa “LE-ONTECH”, ubicada en la calle Mera 06-61 y Juan B. Vela de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.

**Temporal:** La presente investigación se llevara a cabo en el año 2014.

**Variables:**

- La planificación financiera y
- La rentabilidad

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

El Estado Ecuatoriano en la actualidad está atravesando por un periodo en el cual se está exigiendo a las empresas competitividad, calidad y que se cumplan las disposiciones, obligaciones legales a cabalidad, existe un control más rígido por parte de los organismos de control, tales como el Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y otros, por tal motivo si es importante la presente investigación, para contar con una adecuada planificación financiera que permita la correcta planificación y control de los recursos financieros de la empresa, permitiendo mejorar la rentabilidad.

Al realizar la presente investigación la principal beneficiaria será la empresa “LE-ONTECH”, ya que se podrá establecer de manera clara y precisa la gestión empresarial con la cual se está manejando los procesos y procedimientos desde los niveles operativos hasta el nivel directivo, a través de la cual se podrá llegar a cumplir las metas y objetivos de la entidad.

La presente investigación es factible ya que la realización radica en que los directivos muestran interés y apoyo, puesto que la adecuada aplicación de la planificación financiera mejorará la gestión de la empresa, a través de una adecuada administración de los recursos financieros podrá controlar, canalizar de manera correcta y minimizar el riesgo, aprovechando las oportunidades dentro del mercado altamente competitivo.

Se cuenta con una gran cantidad de fuentes de investigación lo que facilita su desarrollo y por tal motivo se puede encontrar la mejor solución al problema, siendo posible una aplicación práctica.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo General**

Estudiar cómo influye la planificación financiera en la rentabilidad de la Empresa “LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato para establecer la adecuada utilización de los recursos financieros.

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

Analizar la planificación financiera para la mejora en la gestión de los recursos financieros.

Evaluar la rentabilidad de la empresa Le-ontech para el mejoramiento de la misma.

Proponer un plan estratégico que permita la adecuada administración de los recursos financieros incrementando la rentabilidad de la empresa Le-ontech.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

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

Luego de una amplia investigación de la información que reposa en los archivos de la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría perteneciente a la Universidad Técnica de Ambato y de la empresa “LE-ONTECH”, de la ciudad de Ambato; no se ha encontrado ningún tema de investigación que diga: La planificación financiera y la rentabilidad de la empresa “LE-ONTECH”, puesto que no se registra documento que soporte un estudio anterior; siendo la presente investigación autentica y original que por su naturaleza se encuentra relacionado con la Contabilidad y Auditoría específicamente con el área financiera por lo que existe una amplia fuente de información científica en bibliotecas, libros especializados, en revistas, periódicos, etc.

Se cuenta con estudios similares en ciertos aspectos pero ninguno que sea idéntico. Sin embargo se considera a continuación algunos trabajos de investigación como aporte a la presente investigación:

En la tesis “La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Incubandina S.A.” concluye:

La inexistencia de una Planificación Financiera debilita la optimación de recursos financieros puesto que no permite la utilización.  
Después del estudio y análisis realizado en la empresa se determina que no se maneja indicadores de gestión e indicadores financieros ya que estos le permitirán conocer las falencias que se presentan en la organización en un periodo de tiempo corto (Eugenio, 2013, pág. 9).

Cuando la empresa carece de una planificación financiera los recursos financieros son utilizados medianamente por lo que no se pueden alcanzar los objetivos estratégicos y por ende el mejoramiento de la rentabilidad. Los indicadores financieros permiten conocer la situación

actual de la empresa para poder realizar ajustes a los planes en busca del cumplimiento de lo proyectado.

De acuerdo a la tesis “Control Interno Financiero para el Manejo de los Recursos Asignados por CODENPE a las Comunidades Indígenas de la Provincia de Chimborazo” da la siguiente recomendación: “ Para el logro de los objetivos planteados por la Institución es importante definir un manejo contable adecuado de los recursos ya que les permitirá controlar adecuadamente y oportunamente la utilización de los recursos para lo que fue entregado” (López Loroña, 2006, pág. 133). Los recursos de la organización deben ser el motor para alcanzar los objetivos planteados, para ello es fundamental contar con la asesoría del área contable para la planificación y control de los mismos.

En la tesis “La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Masllantas de la ciudad de Ambato” establece como conclusiones:

La empresa de MASLLANTAS 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.

Algunos de los componentes de la planificación financiera es el flujo de caja cuya realización se concreta con la elaboración de presupuestos. Sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades la empresa está expuesta al fracaso (Morales Masaquiza, 2011, pág. 77).

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

La presente investigación se basa en el paradigma Crítico-Propositivo, puesto que tiene como finalidad de la investigación la identificación de potencialidades de cambio por medio de la comprensión de los motivos, causas y efectos del problema, para alcanzar la solución. Mediante la relación con los sujetos directos de estudio, en este caso todos quienes conforman la empresa “LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato.



Es crítico porque:

Cuestiona los esquemas molde de hacer investigación que están comprometidos con la lógica instrumental del poder; porque impugna las explicaciones reducidas a causalidad lineal. Propositivo en cuanto la investigación no se detiene en la contemplación pasiva de los fenómenos, sino que además plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y proactividad (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004, pág. 21).

En la presente investigación en la premisa ontológica hace referencia a las múltiples realidades las mismas que se encuentran interrelacionadas, ya que dependen del sujeto y su contexto es decir no está individualizado ya que el uno depende del otro y están estrechamente relacionados puesto que la planificación financiera y la rentabilidad de la empresa “LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato donde se identificará las necesidades a cerca de la problemática, como también a la inadecuada administración de los recursos financieros; debido al desconocimiento de políticas, procedimientos, técnicas, herramientas y métodos para la óptima administración, que les conlleva ala disminución de la rentabilidad.

Además debido a los constantes cambios que día a día se da en materia legal y la presión en cuanto a control por partes de entidades públicas la problemática relaciona al sujeto y su entorno estrechamente porque debe tener conocimiento de los cambios para poder administrar correctamente los recursos financieros y estar preparado para los posibles riesgos y cumplir con todas las obligaciones que tienen como empresa.

Es importante mencionar que el presente estudio será participativo ya que en él están involucrados directamente todos quien forman parte de la empresa “LE-ONTECH” y la persona responsable de la presente investigación. Siendo abierto y flexible porque es capaz de respetar la realidad que los otros ven en base de la experiencia y despejarles las interrogantes que tengan acerca de la temática.

En la presente investigación en la premisa epistemológica hace referencia a la relación sujeto, objeto y conocimiento puesto que es de interés conocer sobre la problemática para encontrar una solución a la inadecuada administración de los recursos financieros a causa de una deficiente planificación financiera permitiendo que el mejoramiento de la rentabilidad . De acuerdo con Byron, Browne y Porter (1986) (p.192) citado por Bernal (2010) (p.25) la epistemología “es la teoría filosófica que trata de explicar la naturaleza, las variedades, los orígenes, los objetos y los límites del conocimiento científico”.

En la premisa axiológica la presente investigación se basa en los valores tanto éticos como morales, la cual se realizará con responsabilidad, honestidad, empatía y humildad en todas las etapas de la investigación para alcanzar los objetivos planteados en busca de satisfacer las necesidades de la empresa LE-ONTECH y demostrar que lo aprendido en la universidad es puesto en práctica en beneficio de la colectividad.

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

La siguiente investigación está sujeta y se rige de acuerdo a las siguientes disposiciones legales:

La Constitución de la República del Ecuador en el artículo 66 numeral 15 se reconoce y garantiza a las personas “el derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental” (Asamblea Nacional , 2008, pág. 47).

En el artículo 319 de la Constitución de la República del Ecuador dice:

Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y

desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional (Asamblea Nacional , 2008, pág. 151)

El artículo 320 de la Constitución de la República del Ecuador dice:

En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social (Asamblea Nacional , 2008, pág. 151).

En el artículo 292 de la Constitución de la República del Ecuador manifiesta que:

El Presupuesto general del Estado es el instrumento para la determinación y gestión de los ingresos y egresos del Estado, e incluye todos los ingresos y egresos del sector público, con excepción de los pertenecientes a la seguridad social, la banda pública, las empresas públicas y los gobiernos autónomos descentralizados (Asamblea Nacional , 2008, pág. 143).

## 2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

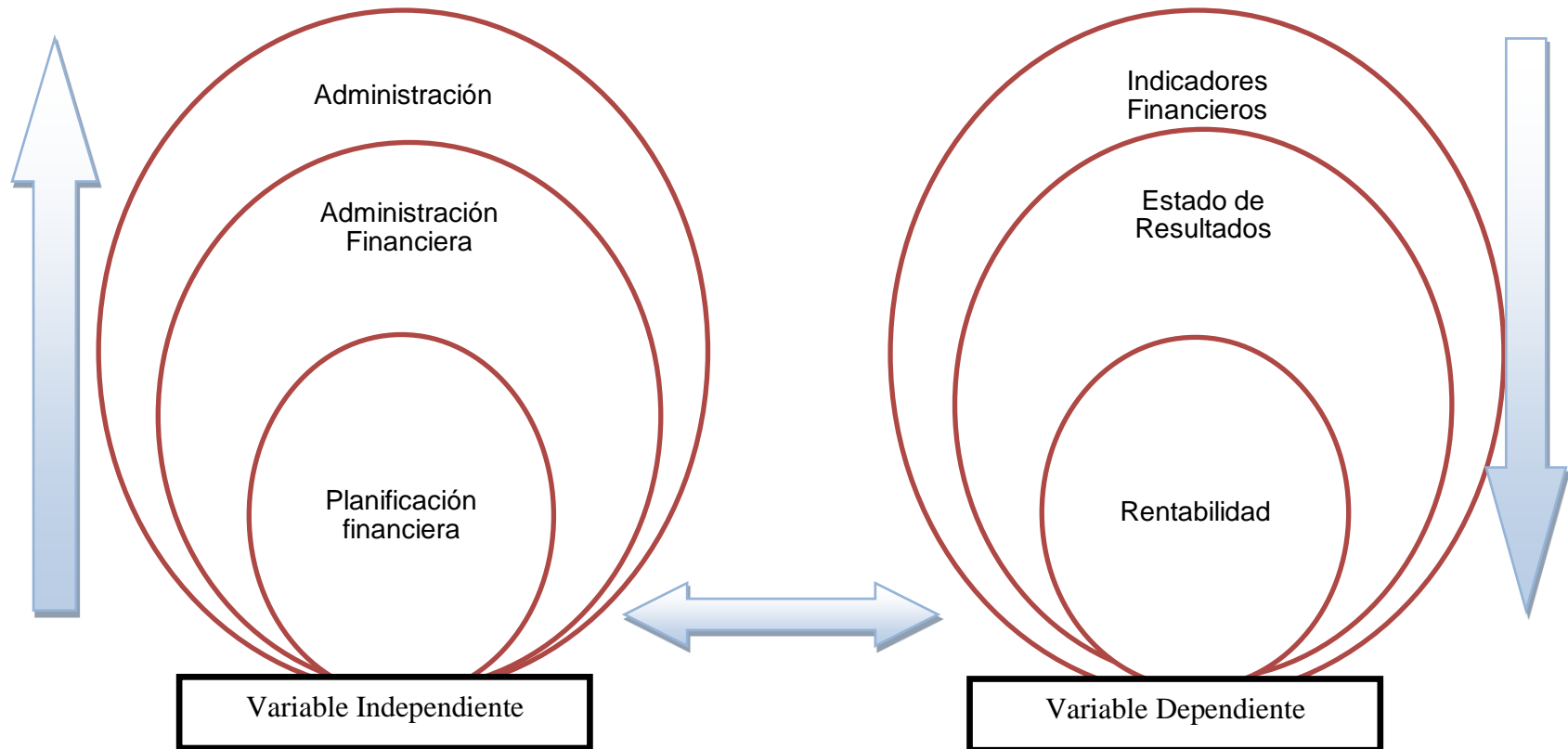
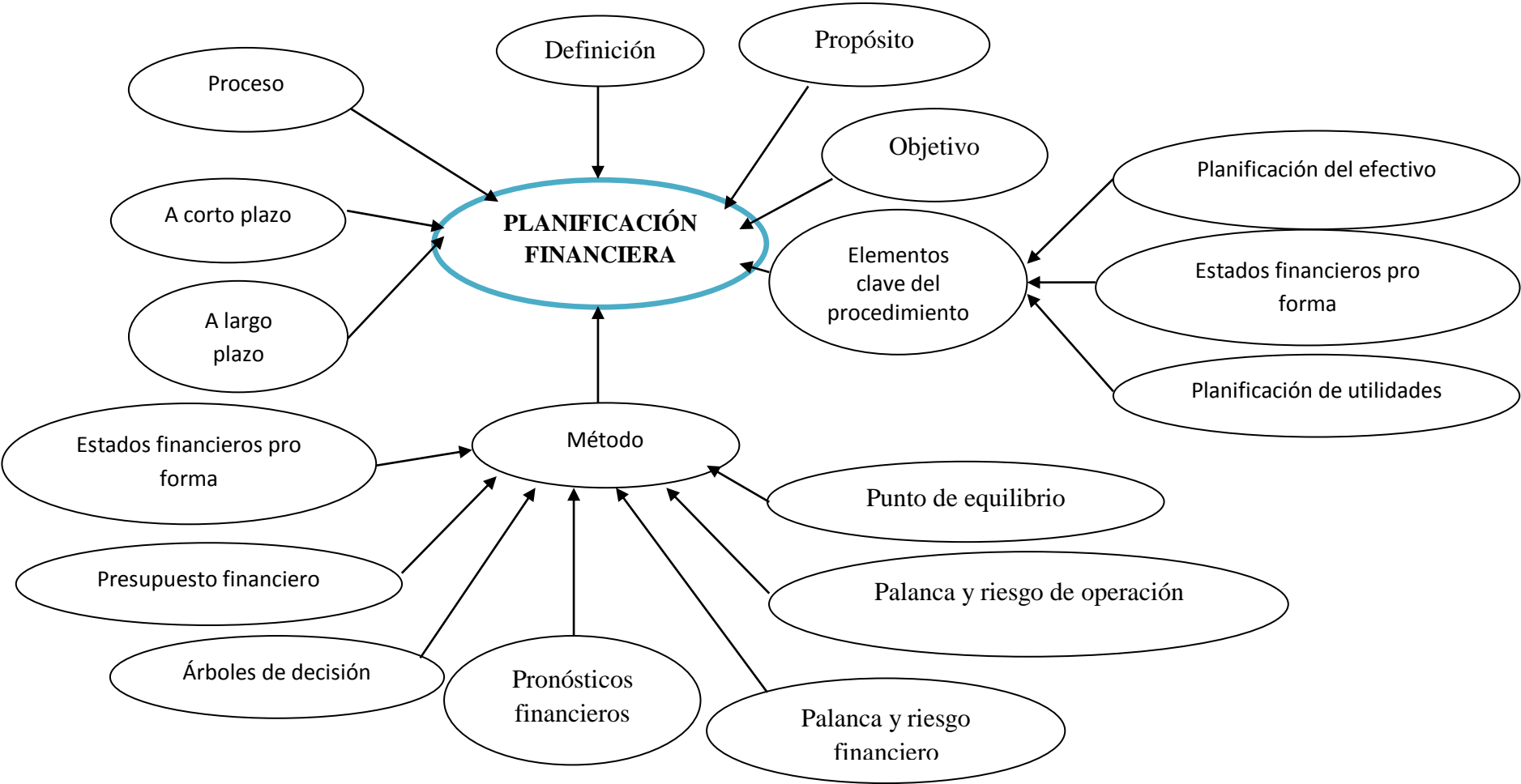


Gráfico 2 Supra ordenación de Variables  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

**Gráfico 3**Infraordinación de la Variable Independiente



**Grafico N.- 3** Infraordinación de la Variable Independiente  
**Elaborado por:** Morejón, A.(2015)

**Infraordinación de la Variable Dependiente**

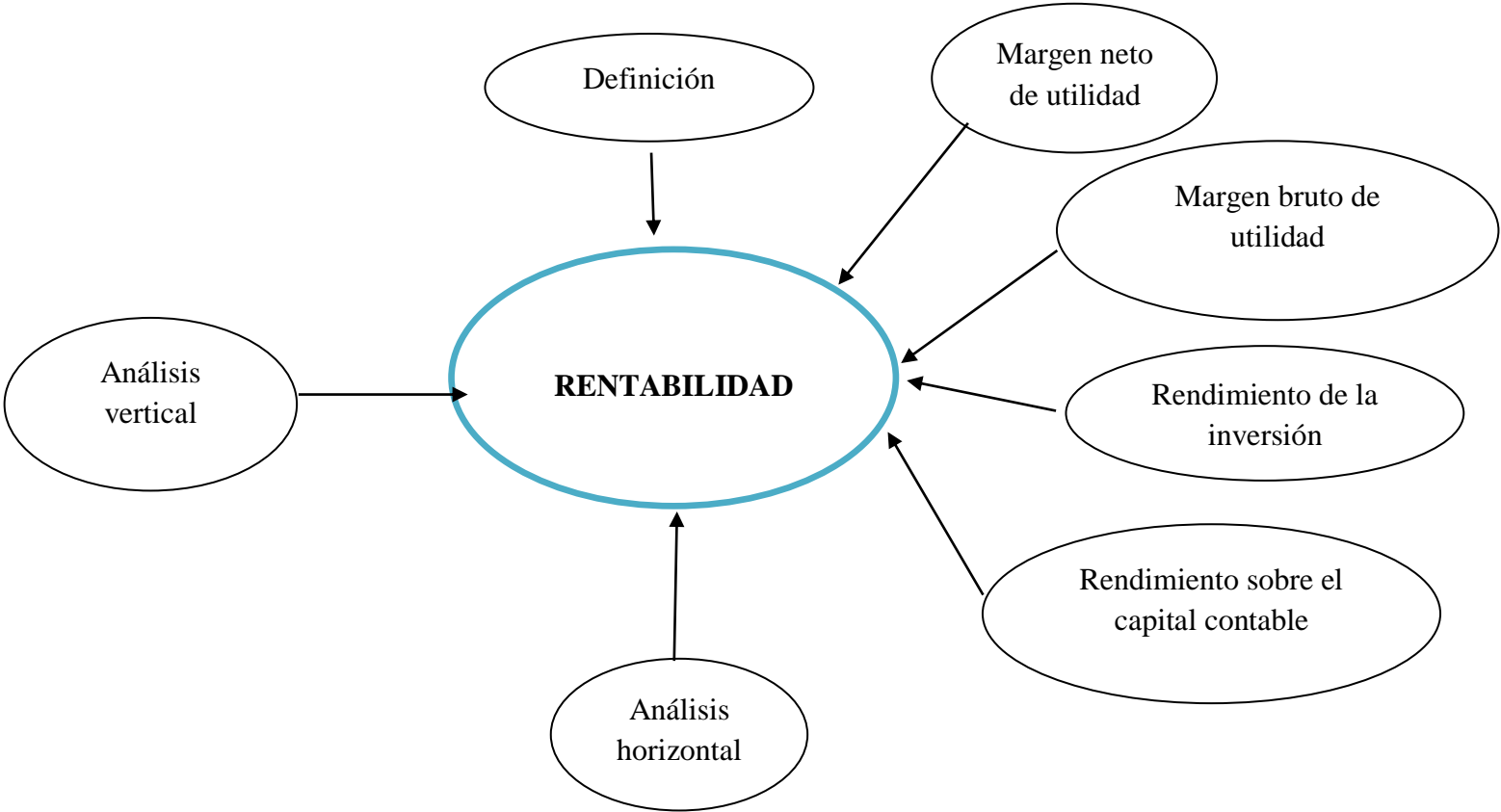


Gráfico 4 Infraordinación de la variable dependiente  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

## **2.4.1. Marco Conceptual Variable Independiente**

### **2.4.1.1 Administración**

La administración es una “ciencia compuesta de principios, técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, por medio de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes que individualmente no se pueden lograr en los organismos sociales” Wilburg Jiménez Castro citado por (Hernández y Rodríguez, 2008, pág. 7).

La administración es el proceso por medio del cual se coordina eficaz y eficientemente los recursos de la empresa para lograr los objetivos con la máxima productividad.

#### **El proceso administrativo**

Los elementos del proceso administrativo son cuatro que se detallan a continuación:

**Planeación:** ¿Qué se va a hacer? Significa la determinación de la misión, objetivos, metas, políticas, planes y líneas de acción. Es formular con antelación lo que se va hacer, para lograr el éxito en este paso se requiere de información que permita predecir con base en hechos actuales y pasados.

**Organización:** ¿Cómo se va hacer? Consiste en coordinar los factores humanos con los recursos técnicos y materiales buscando obtener el máximo aprovechamiento. La organización para el logro de sus objetivos hacen necesario que sea dirigida eficazmente mediante la coordinación adecuada de todos los recursos buscando el máximo de rendimiento y calidad para ello establece las relaciones de autoridad, responsabilidad y distribución del trabajo.

**Dirección:** ¿Con que y cuando se va hacer? La ejecución de las políticas trazadas, de las estrategias formuladas y de las reglas establecidas define el término dirección.

**Control:** ¿Qué se hizo? ¿Por qué se hizo? Significa evaluar, comparar, medir, proteger. Aunque generalmente se ha identificado con la contabilidad y la auditoría, toda vez que la primera es un medio de apoyo y prueba al recolectar, ordenar, clasificar y registrar; la segunda evalúa todo sistema incluido el mismo control (Peña Bermúdez, 2007, págs. 6-7).

### **2.4.1.2 Administración Financiera**

La administración financiera involucra la toma de decisiones con relación a la expansión y tipos de valores que se deben emitir para financiarla; deciden los términos de crédito sobre los cuales los clientes podrán hacer sus compras; la cantidad de inventarios que deberán mantener; el efectivo que debe estar

disponible en un tiempo determinado, análisis de funciones; utilidades para reinvertir en lugar de pagarse como dividendos (Sosa Flores, Arencibia Rivera, & Hernández Pérez, 2007, pág. 5).

Por medio de la Administración Financiera se establece la planeación de los recursos financieros, ¿cuánto debería invertir la organización y en qué activos? ; permite definir y determinar cuáles son las fuentes de dinero más convenientes ¿obtener los fondos necesarios para tales inversiones?; además de establecer los mecanismos de control para que sean aplicados en forma óptima, haciendo frente a las obligaciones adquiridas e ir incrementando la rentabilidad de la empresa.

Por otro lado la administración financiera es:

El conjunto de funciones consistentes en planear las finanzas de la empresa, obtener en condiciones óptimas los fondos que requiere su actividad, cuidar que los mismos se inviertan adecuadamente, recomendar las mejores estrategias de crecimiento, y controlar la debida implementación del plan financiero , para así contribuir de manera eficaz y eficiente el logro de los objetivos de obtención de utilidades de la empresa.

Consiste en maximizar el patrimonio de los accionistas de la empresa a través de la correcta consecución, manejo y aplicación de los recursos financieros que requiera la misma (Bravo & Mondragon , 2010, págs. 14-15).

Dentro de los objetivos del administrador financiero esta buscar los mecanismos a través de los cuales se logre maximizar el patrimonio de los propietarios de la empresa esto se consigue con la adecuada obtención, manejo y aplicación de los recursos financieros; establecer las estrategias y políticas de la competencia.

Entre las técnicas de la administración financiera están:

**Recopilación de datos significativos.-** Tiene por objeto reunir antecedentes, datos, conceptos y cifras importantes, oportunas, veraces y suficientes en cantidad y calidad, internos y externos de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.

**Análisis financiero.-** Tiene por objeto estudiar y evaluar el pasado económico financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.

**Planeación financiera.-** Tiene por objeto estudiar, evaluar y proyectar el futuro económico-financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.

**Control financiero.-** Tiene por objeto asegurarse que los recursos sean obtenidos y aplicados eficientemente al estudiar y evaluar simultáneamente los



conceptos y las cifras reales proyectadas y variaciones, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.

**Toma de decisiones acertadas.-** Técnica de la Administración Financiera, que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante para solución de problemas en la empresa y el logro de los objetivos preestablecidos en condiciones de certidumbre, riesgo conflicto o incertidumbre (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 16).

El mejoramiento de la rentabilidad se alcanza por medio de la tomar decisiones con el apoyo de las finanzas, las decisiones son más acertadas, entre las principales decisiones que requieren de un profundo análisis están: las decisiones de inversión tienen que ver con los activos ¿en qué activos va a invertir la empresa?; las decisiones de financiación hace referencia a la pregunta ¿cómo se va a financiar la inversión en activos? por medio de recursos propios (capital, utilidades) o recursos ajenos (deudas de corto y largo plazo); y las decisiones de dirección que estrategias tomar en cuanto a excedentes de efectivo, crecimiento de ventas, pagos a directivos.

La contabilidad es el lenguaje de las finanzas, en las pequeñas y medianas empresa no se cuenta con departamento financiero, siendo el departamento de contabilidad la encargada de suministra los datos financieros a través del balance general, estado de resultados y el estado de flujo de efectivo. El gerente-propietario con el asesoramiento del contador o la contadora debe saber interpretar, analizar y utilizar estos documentos para distribuir los recursos financieros de la empresa, de modo que generen el mejor retorno posible a largo plazo.

#### **2.4.1.3 Planificación Financiera**

La planificación financiera según Ortega (2008)es:

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

Para Estupiñan 2008 citado por (Córdoba, 2012) la planeación financiera es:

El proceso en el que se proyectan objetivos y planes de la empresa a corto mediano y largo plazo, incluyendo el presupuesto de inversión, de financiación y de ingresos, costos y gastos de un período; coordinándose todas las proyecciones conjuntamente con el cash flow mensual, para ir efectuando la comparación con ejecuciones, y así analizar sus variaciones, determinando responsabilidades y proponiendo los cambios necesarios y en general, si son posibles para poder adoptar alternativas de inversión y de financiación (pág. 119).

Por ende la planificación financiera es una técnica de la administración financiera a través de la cual se proyectan los objetivos de la empresa, estableciendo los pronósticos financieros, la realización de presupuestos, flujos de efectivos con el propósito de efectuar constantemente comparaciones entre lo planificado y lo ejecutado en la organización permitiendo realizar cambios para cumplir las metas establecidas.

La planeación financiera es una parte de la administración de una empresa permite que las administradoras de una empresa puedan: determinar si la empresa es rentable; establecer cuánto y cuándo tiene que producir y a qué precio tiene que vender para poder cubrir todos sus costos; monitorear y evaluar el desempeño de la empresa y facilitar el diálogo entre los líderes de la empresa y sus socios; programar el flujo de efectivo y recursos financieros para cumplir a tiempo con los pagos como salarios, pagos de préstamos, pagos a proveedores, etc.

Características de la planeación financiera, proporciona los planes a seguir, coordinación y control de las acciones de la empresa, a fin de lograr los objetivos. La planeación financiera permite a la empresa determinar oportunamente sus requerimientos de financiamiento. Mediante la planeación y el control financiero, la administración busca aumentar la rentabilidad, evitar los faltantes de efectivo y mejorar el desempeño de las divisiones específicas y de toda la compañía (Sosa Flores, Arencibia Rivera, & Hernández Pérez, 2007, págs. 18-19).

La planificación financiera es el análisis de los flujos financieros de la empresa, cuando es eficiente permite mejorar la rentabilidad, fortalecer el crecimiento empresarial y en especial contar con plan de apoyo ante situaciones inesperadas de modo que no se encuentre desprotegida; proporciona un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer proyecciones hacia el futuro de las diversas decisiones de

inversión, financiamiento y dividendos con la finalidad de alcanzar los objetivos estratégicos y metas empresariales.

El propósito de la planeación es el logro de los objetivos estratégicos, sirve como una herramienta de control, aborda aspectos de la incertidumbre permitiendo que la empresa no este desampara ante posibles imprevistos haciendo frente al futuro.

El objetivo de la planificación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades hacia el mejoramiento de la rentabilidad y alcanzar las metas.

El riesgo es “la posibilidad que los resultados reales difieran de los esperados o que algún evento desfavorable ocurra” (Córdoba, 2012, pág. 16). Existen varias clases de riesgo entre ellos están: el riesgo operativo que es la posibilidad de no poder financiar los costos de operación y el riesgo financiero que es la posibilidad de no estar en la capacidad de solventar los costos financieros.

La planeación financiera es necesaria porque las decisiones de financiación y de inversión se influyen mutuamente y no deben adoptarse de forma independiente. También es necesaria para ayudar a los directivos financieros a evitar sorpresas y a pensar de antemano cómo deberían reaccionar ante situaciones inevitables. El administrador financiero se ocupa de mantener la solvencia de la empresa, obteniendo los flujos de caja necesarios para satisfacer las obligaciones y adquirir los activos fijos y circulantes necesarios para lograr los objetivos de la empresa.

El administrador financiero debe planear la adquisición y el uso de fondos de manera que se maximice el valor de la empresa. En pocas palabras, los administradores financieros toman decisiones acerca de fuentes y aplicaciones alternativas de fondos.

Finalmente, la planificación financiera ayuda a establecer objetivos concretos que motiven a los directivos y proporcionar estándares para medir resultados (Sosa Flores, Arencibia Rivera, & Hernández Pérez, 2007, pág. 26).

De acuerdo con Moreno (2003) la planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: **la planeación** para planear lo que se quiere hacer se debe determinar los objetivos y los planes de

acciones a seguir para el logro de los objetivos propuestos, bajo que políticas de empresa, con qué procedimientos; **organización, ejecución y dirección** para llevar a cabo lo planeado se requiere de organización identifica y enumera las actividades bajo la autoridad y responsabilidad de alguien; la ejecución incluye buenas políticas del personal como selección, capacitación, contar con talento humano adiestrado, preparado con conocimientos contribuye a la realización de las actividades a cabalidad; y la dirección permite guiar a las personas para alcanzar los objetivos propuestos; y **el control** para verificar la eficiencia de cómo se hizo es necesario el control de las actividades realizadas con los planes.

Los presupuestos “sirven para cuantificar y asignar recursos para actividades específicas” (Hitt, Black, & Porter, 2006, pág. 287). Dentro de la planificación financiera los presupuestos constituyen una herramienta importante para la planificación, ejecución y control.

Moreno (2003) dice que “las principales técnicas financieras de planeación que se usan en los negocios son tres categorías llamadas: a) presupuesto de operación, b) presupuesto de inversión, c) presupuesto financiero” (pág. 2).

#### **2.4.1.3.1 Elementos claves del procedimiento de la planificación financiera**

1. La planificación del efectivo
2. La planificación de utilidades
3. Los presupuestos de caja y los estados financieros pro forma.

**La planificación del efectivo** consiste en la elaboración del presupuesto de caja. Sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades, la empresa está expuesta al fracaso.

**La planificación de utilidades** se obtiene por medio de los estados financieros pro forma que muestran los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social.

**Los presupuestos de caja y los estados financieros pro forma** son útiles para la planificación financiera interna y son parte de la información que exigen los prestamistas (Ortega Castro, 2008, pág. 192).

## El presupuesto de efectivo es:

Una herramienta fundamental para la administración de flujos de efectivo. El presupuesto se ocupa de manera específica del dinero recibido y pagado. En contraste, los estados de resultados toman en cuenta las partidas antes de que afecten los flujos de efectivo, por ejemplo, los gastos en que se ha incurrido pero que aún no se han pagado y los ingresos que ya han devengado pero aún no se reciben (Longenecker, Moore, Petty, & Palich, 2008, pág. 530).

Para la elaboración de un presupuesto de efectivo o caja confiable es importante contar con el pronóstico de ventases, en base a este se realiza una proyección de los ingresos y gastos de efectivo esperados durante un periodo estimado. Por medio de esta información el gerente-propietario podrá planificar el financiamiento con el fin de financiar las necesidades; además se establece un control sobre el efectivo y el nivel de liquidez.

Los estados financieros proforma son proyecciones de la situación financiera y económica de la empresa en un periodo determinado en el futuro. El estado de resultados proforma es una proyección de resultados que se pretende alcanzar, el cual no tiene que estar basado en un presupuesto de efectivo sino que se puede hacer estimaciones directas en todas las partidas.

### 2.4.1.3.2 Métodos de la planificación financiera

Según Moreno citado por Ortega (2008) los métodos de planificación financiera son:

1. **Punto de equilibrio global.** Es el punto donde se igualan los importes de ventas con los costos fijos y variables de una organización.
2. **Punto de equilibrio de las unidades de producción.** Es el método que tiene como propósito determinar el número de unidades que una empresa debe producir y vender para igualar el importe derivado de ellas con los costos fijos y variables.
3. **Palanca y riesgo operación.** Tiene por objetivo utilizar los costos fijos de una empresa para lograr el máximo rendimiento operativo en función de los cambios de venta.
4. **Palanca y riesgo financiero.** Tiene como propósito utilizar los costos por intereses financieros para incrementar la utilidad neta de un negocio en función de los cambios en la utilidad de la operación.

5. **Pronósticos financieros.** Pretende hacer una proyección financiera de la empresa con el propósito de adelantarse a lo que podría pasar en un periodo o ejercicio futuro.
6. **Presupuesto financiero.** Son los métodos con que se realiza el cálculo anticipado de los ingresos y los egresos de una organización.
7. **Árboles de decisión.** Es el método gráfico de planeación que ilustra la toma de decisiones entre diversos caminos de acción, actividades y resultados.
8. **Proyectos de inversión.** Es el método que representa el cálculo anticipado del origen y la aplicación de recursos con el propósito de generar ingresos en el largo plazo.
9. (...).
10. **Estados financieros proforma.** Son los estados financieros proyectados con fechas futuras. El estado de resultados proforma muestra los ingresos, costos y gastos esperados para el año siguiente y el estado de situación muestra los activos, pasivos y capital determinando la posición financiera esperada (pág. 197).

Los métodos de planificación financiera permiten analizar, proyectar los recursos financieros de la empresa en base a los objetivos estratégicos con la finalidad de alcanzarlos. Uno de los principales métodos es el presupuesto financiero permitiendo anticiparse a un posible déficit buscando alternativas de financiamiento; el caso de superávit se analiza las posibilidades de inversión.

#### 2.4.1.3.3 Planificación financiera a largo plazo

La planificación financiera a largo plazo estructura las acciones financieras y el impacto de estas acciones durante periodos de dos a cinco años.

El proceso de inicia con la formulación de planes estratégicos que deben definir los siguientes aspectos:

**Alcance:** plasma la misión, la visión, las políticas y los objetivos empresariales a largo plazo en aspectos económicos y financieros.

**Cobertura:** se prepara para un horizonte temporal de dos a cinco años.

**Componentes:**

- Metas económicas generales, que incluyen evolución y estructura del patrimonio.
- Planes de producción, desarrollo e investigación de nuevos productos o de líneas de negocio.
- Plan de investigación, desarrollo físico y equipamiento.
- Presupuesto general de caja y fuentes importantes de financiamiento (Zapata P. , 2011, pág. 362).

#### 2.4.1.3.4 Planificación financiera a corto plazo

El primer paso en la planificación financiera a corto plazo es la previsión de los flujos de caja futuros de las empresas. Este ejercicio tiene dos objetivos diferentes: en primer lugar, las empresas prevén sus flujos de caja para determinar si tendrán exceso o déficit de efectivo en cada periodo y, en segundo lugar, los directivos deben comprobar si estos excesos o déficit son temporales o permanentes. Si se trata de un déficit permanente, puede afectar a las decisiones financieras a largo plazo; por ejemplo, si una empresa estima un exceso de efectivo continuo, puede elegir aumentar su reparto de utilidades. Los déficits que resulta de inversiones en proyectos a largo plazo suelen financiarse mediante fuentes de financiamiento a largo plazo, como son las emisiones de acciones u obligaciones (Berk, DeMarzo, & Harford, 2010, pág. 663).

La planificación financiera a corto plazo es elaborada en base a la planificación estratégica para periodos cortos, de seis meses a un año.

Para Zapata (2008) se deben preparar al menos:

- Pronóstico de ventas y su presupuesto.
- Presupuesto de compras.
- Presupuesto de gastos.
- Presupuesto de inversiones (activos fijos).
- Presupuesto de efectivo.
- Estados financieros proforma (pág. 398).

#### 2.4.1.3.5 Proceso de planificación financiera

La International Organization for Standardization (ISO) ha publicado la norma ISO 22222:2005 la planificación financiera personal citado por La enciclopedia libre Wikipedia (2015) que define:

Un proceso de seis pasos de la siguiente manera:

**Paso 1: Establecimiento de metas con el cliente.** Este paso (que generalmente se realiza en conjunto con el paso 2) tiene la intención de identificar donde el cliente quiere ir en términos de sus finanzas y la vida.

**Paso 2: La recopilación de información relevante sobre el cliente.** Esto incluiría los aspectos cualitativos y cuantitativos de la situación no financiero y financiero relevante del cliente.

**Paso 3: Análisis de la información.** La información recopilada se analiza de manera que la situación del cliente sea bien entendida. Esto incluye determinar si existen recursos suficientes para alcanzar los objetivos del cliente y cuáles son esos recursos.

**Paso 4: La construcción de un plan financiero.** Basado en la comprensión de lo que el cliente quiere en el futuro y su situación financiera actual, una hoja de ruta para los objetivos del cliente, se elabora para facilitar los logros de esos objetivos.

**Paso 5: Implementación de las estrategias del plan.** Guiada por el plan financiero, las estrategias delineadas en el plan se implementa utilizando los recursos asignados para tal fin.

**Paso 6: Seguimiento de la aplicación y la revisión del plan.** El proceso de implementación es monitoreado de cerca para asegurarse de que se mantiene en la alineación a los objetivos del cliente. Se realizan periódicamente estudios para comprobar si hay desalineación y cambios en la situación del cliente. Si hay algún cambio significativo en la situación del cliente, las estrategias y metas en el plan financiero se revisan en consecuencia citado.

La norma ISO 22222: 2005 establece el proceso de planificación financiera personal siendo una guía para la elaboración de la planificación financiera de una empresa.

Según Ortega (2008) el proceso de la planeación financiera comienza con:

La elaboración de planes financieros de largo plazo, los cuales dictan los parámetros generales reflejados en los planes y presupuestos de corto plazo. En términos generales, son guías operacionales para alcanzar los objetivos de largo plazo y corto plazo.

Los planes financieros de largo plazo por lo general reflejan el efectivo anticipado sobre las finanzas de la empresa a partir de la realización de acciones planeadas por la compañía. Tales planes tienden a abarcar periodos de dos a 10 años (...), los cuales se revisan a medida que se recibe información nueva (...).

Los planes financieros a corto plazo reflejan los resultados que se esperan a partir de acciones programadas a una fecha próxima. La mayoría de ellos suelen abarcar periodos de uno a dos años. Entre sus principales elementos están la predicción de ventas y las formas de información operacional y financieras. Por otra parte, los resultados clave comprenden ciertos presupuestos de operación y de efectivo, además de los estados financieros proforma (págs. 197-198).

La realización de la planificación financiera empieza con la elaboración de los planes financieros a largo plazo pero para realizar estos planes se debe conocer los objetivos estratégicos de la empresa.

El plan financiero es una “sección del plan de negocios en la cual se incluye un esquema de las necesidades financieras y fuentes de financiamiento, así como una proyección de los ingresos, costos y utilidades” (Longenecker, Moore, Petty, & Palich, 2008, pág. 141).

La elaboración del plan financiero se debe basar en la planificación estratégica, se elaboran los presupuestos para llevar a la práctica lo



planificado y se tiene que realizar un seguimiento de las actividades para verificar el cumplimiento de metas.

## **2.4.2. Marco Conceptual Variable Dependiente**

### **2.4.2.1 Análisis Financiero**

“Es la utilización de los estados financieros para analizar la posición y el desempeño financiero de una compañía, así como evaluar el desempeño financiero futuro” (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007, pág. 12).

Por medio de análisis financiero se diagnostica la situación económica-financiera de la empresa, permitiendo a la alta gerencia la toma de decisiones adecuadas relacionadas con la minimización de los costos y gastos, mejoramiento de la rentabilidad, incremento de ventas, etc.

Los estados financieros son:

Aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa; la capacidad de pago de la misma a una fecha determinada pasada, presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 18).

Los estados financieros son informes que se elaboran al cierre de un período contable proporcionando información relevante, razonable, verificable, comprensiva, confiable y comparable sobre la situación económica – financiera de la empresa; por medio del estado de resultados se conoce la rentabilidad y la utilidad de la empresa; el propósito del balance general es informar las propiedades y las obligaciones que tiene la empresa; y, el estado de flujo de efectivo informa sobre los ingresos y egresos de los recursos monetarios con el objetivo de medir la habilidad para recaudar y usar el dinero.

El análisis financiero “se puede definir como un conjunto de principios y procedimientos que permiten que la información de la contabilidad, de la

economía y de otras operaciones comerciales sea más útil para propósitos de toma de decisiones” (Sosa Flores, Arencibia Rivera, & Hernández Pérez, 2007, pág. 7).

El análisis financiero es el conjunto ordenado de acciones, que se hace mediante la lectura crítica, el análisis objetivo y la interrelación coherente de los datos que constan en los estados financieros y otros elementos complementarios como los presupuestos, que permiten obtener indicadores que debidamente interpretados ayudarían a describir la situación económica y financiera presente y futura de la empresa, con lo que facilitará la toma de decisiones para corregir falencias actuales y prevenir acontecimientos que pudieran afectar los intereses o estabilidad de la empresa. También es un patrón de comparación a nivel sectorial y de tendencias (Zapata P. , 2011, pág. 414).

Por medio del análisis financiero se puede obtener información importante para la toma de decisiones, ya puede medir el nivel de eficiencia y gestión de la empresa. Permite conocer la situación económica financiera como el grado de liquidez, solvencia, rentabilidad, determinar el monto de dinero de terceros que han sido utilizados por la entidad para la generación de las utilidades. Además es utilizado como un medio de comparación frente a la competencia.

Para realizar el análisis financiero de la situación económica-financiera de la empresa existen varios métodos:

**Análisis vertical:** “cuando se realiza con base en una partida importante o significativa de los balances del periodo analizado, que se debe hacer con cada una de las cuentas, por ejemplo: ventas respecto a los costos, gastos y utilidad de este año” (Zapata P. , 2011, pág. 416). Es una herramienta importante compara una cifra específica con respecto al total al que pertenece de un solo período, permitiendo determinar que porcentaje representa cada cuenta dentro del total por ejemplo que tanto representa inventario dentro del activo total.

**Análisis horizontal:** “cuando se realiza comparando una cuenta o un grupo de cuentas de dos o más periodos, con el fin de determinar las partidas que han tenido mayor variación o movimiento (análisis dinámico)

y conocer el comportamiento de una cuenta” (Zapata P. , 2011, pág. 416). Por medio de este tipo de análisis se pretende detectar las tendencias de comportamiento de ciertos rubros en el transcurso del tiempo, se determinan las variaciones tanto absoluta como relativa por ejemplo que ha sucedido con las ventas en los tres últimos años.

#### **2.4.2.2 Estado de Resultados**

Es un documento, un informe realizado por el departamento de contabilidad, en el que se presentan las cuentas de ingresos, costos y gastos, cuya diferencia genera lo que se conoce como la utilidad o pérdida del ejercicio económico.

**El estado de resultados** “es el principal instrumento que se usa para medir la rentabilidad de una empresa a lo largo de un periodo” (Stanley, Geoffrey, & Bartley, 2013, pág. 24).

“Un estado de resultados mide el desempeño financiero de una compañía durante las fechas del balance. Es una representación de las actividades de operación de una compañía” (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007, pág. 19).

También es conocido como: estado de operaciones, estado de gastos y rendimientos, estado de situación económica y estado de pérdidas y ganancias.

### 2.4.2.3 Rentabilidad

“Es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido” (Córdoba, 2012, pág. 15). La rentabilidad tiene relación con el beneficio que se obtiene luego de realizar una inversión.

Rentabilidad: La rentabilidad es el resultado de las decisiones tomadas en las empresas, las razones utilizadas hasta el momento proporcionan algunos aspectos interesantes de las formas en que opera la misma, pero los coeficientes de rentabilidad dan las respuestas finales acerca del grado de efectividad con que se ha administrado la empresa (Sosa Flores, Arencibia Rivera, & Hernández Pérez, 2007, pág. 12).

Tipos de rentabilidad:

**Rentabilidad económica:** relacionada con los ingresos y corresponde al rendimiento operativo de la empresa. Se mide por la relación entre la utilidad operativa, antes de intereses e impuestos, y el activo o la inversión operativa.

**Rentabilidad financiera:** es la rentabilidad del negocio desde el punto de vista del accionista, o sea cuánto se obtiene sobre el capital propio después de descontar el pago de la carga financiera (Córdoba, 2012, pág. 15).

Las razones de rentabilidad permiten analizar y evaluar las ganancias generadas por el uso de los activos y las ventas de la empresa, entre las principales tenemos:

**Margen neto de utilidad:** “demuestra el porcentaje de las utilidades que la empresa ha generado luego de haber deducido los gastos operativos y no operativos, es decir, la utilidad luego de impuestos y participaciones” (Zapata P. , 2011, pág. 420).

$$MN = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas}}$$

**Margen bruto de utilidades:** “indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias” (Ortega Castro, 2008, pág. 225).

$$MB = \frac{\text{ventas} - \text{costo de lo vendido}}{\text{ventas}}$$

**Rendimiento sobre el capital contable:** “Es la medida fundamental que determina en qué medida lo está realizando la compañía para devengar (obtener) rendimientos sobre los fondos que los accionistas han confiado a la administración” (Guajardo Cantú, 1995, pág. 334).

$$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{capital contable}}$$

**Rendimiento de la inversión:** “Indica la efectividad de la administración y una forma de proyectar las utilidades” (Guajardo Cantú, 1995, pág. 334)

$$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{activos totales}}$$

Conocer los porcentajes de las diferentes razones de rentabilidad permite al gerente – propietario realizar un análisis de cómo se está administrando la empresa permitiendo tomar decisiones para mejorar la rentabilidad a través del apoyo de métodos según las necesidades de la empresa.

Para mejorar la rentabilidad hay que abordar las raíces analizando el margen de beneficio sobre las ventas y la rotación del capital la ecuación es la siguiente:

$$\begin{aligned} &\text{Margen de beneficios sobre las ventas} \times \text{Rotación del capital} \\ &= \text{Rendimiento del capital empleado} \end{aligned}$$

Uno de los métodos para incrementar la rentabilidad es incrementando el volumen de ventas.

## **2.5. HIPÓTESIS**

La planificación financiera influye en la rentabilidad de la empresa “LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato.

## **2.6. SEÑALAMIENTO DE VARIABLES**

**Variable Independiente:** Planificación Financiera

**Variable Dependiente:** Rentabilidad

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN**

En el desarrollo de la presente investigación se utilizó el enfoque cuali-cuantitativo; por medio del paradigma cualitativo se utiliza técnicas para la recolección de datos a través de la observación, encuestas, entrevistas no estructuradas a la población en estudio, la investigación se llevó a cabo en forma conjunta con la colaboración de la empresa, la cual proporciono toda la información requerida en busca de una solución al problema.

Por otro lado se ha elegido el paradigma cuantitativo ya que se aplicó un análisis matemático sobre los datos proporcionados por la empresa, se utilizo métodos estadísticos que permiten comprobar o rechazar la hipótesis. En forma general, " la investigación cuantitativa parte de cuerpos teóricos aceptados por la comunidad científica en tanto que la investigación cualitativa pretende conceptuar sobre la realidad, con base en la información obtenida de la población o de las personas estudiadas" (Bernal, 2010, pág.60).

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

En el presente trabajo de investigación la modalidad de investigación que se utilizó es por el lugar la investigación es de campo porque "es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos" (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004, pág. 103), se acudió al lugar de los hechos en este caso a la empresa "LE-ONTECH".

Por la Naturaleza es una Investigación de Acción ya que se procedió a plantear una solución de aplicación inmediata.

También se aplicó la investigación documental-bibliográfica dice que “tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias)” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004, pág. 103). Se acudió a la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría con el fin de investigar las categorías fundamentales de cada variable.

### **3.3 NIVEL O TIPO DE ESTUDIO**

La presente investigación tiene un tipo de estudio exploratorio porque tiene las siguientes características “metodología más flexible, de mayor amplitud y dispersión, estudio poco estructurado; los objetivos son desarrollar nuevos métodos, generar hipótesis, reconocer variables de interés investigativo, sondear un problema poco investigado o desconocido en un contexto particular” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004, pág. 106).

El trabajo de investigación también tiene un estudio descriptivo. “Es una forma de estudio para saber quién, donde, cuando, cómo y porqué del sujeto de estudio. En otras palabras, la información obtenida en un estudio descriptivo, explica perfectamente a una organización el consumidor, objetos, conceptos y cuentas” (Mohammad, 2005, pág. 91). De acuerdo a este nivel se llega a comparar entre dos o más situaciones, fenómenos, actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, procesos y personas.



### 3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población o universo “es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características” (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004, pág. 107). El trabajo de investigación está dirigido al personal administrativo de la empresa “LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato sobre la planificación financiera y la rentabilidad.

La población está conformada por diez empleados según la siguiente tabla, por lo que no se necesita el cálculo de una muestra.

**Tabla Nº.- 1 Población.**

<b>Población</b>	<b>Frecuencia</b>
Gerente-propietario	1
Secretaria-cajera	1
Departamento de Contabilidad	3
Departamento de compras	1
Departamento de Ventas	4
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>

Fuente: “LE-ONTECH”

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

En la presente investigación para la recolección de información se trabajó con todos los elementos de la población universo puesto que la misma es parcialmente pequeña.

### 3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### 3.5.1. Variable independiente.- La planificación financiera

**Tabla 2 Operacionalización de la variable independiente**

CONCEPTO	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICA E INSTRUMENTOS
Es una técnica que reúne un conjunto de métodos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.	Métodos         Presupuestos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pronósticos financieros</li> <li>Estados financieros proforma</li> <li>Presupuesto operativo</li> <li>Presupuesto de inversión</li> <li>Presupuesto financiero</li> </ul>	<p>¿Se elaboran pronósticos financieros?</p> <p>¿Se elaboran proyecciones de la situación financiera y económica de la empresa en un periodo determinado en el futuro?</p> <p>¿Se realiza presupuesto de ventas?</p> <p>¿La empresa cuenta con un flujo de caja?</p>	Técnica de encuesta a través del instrumento de cuestionario aplicado al personal de la empresa "LE-ONTECH"

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

### 3.5.2. Variable dependiente.-Rentabilidad.

**Tabla 3 Operacionalización de la variable Dependiente**

CONCEPTO	CATEGORÍAS	INDICADOR	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICA INSTRUMENTOS	E
Es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido, es decir el beneficio que genero una inversión.	Rentabilidad económica  Rentabilidad financiera	Margen neto de utilidad:  Margen bruto de utilidades  Rendimiento de la inversión  Rendimiento sobre el capital contable	Ha incrementado las utilidades.  Han incrementado las ventas en los últimos dos años  El rendimiento del patrimonio fue positivo en los últimos tres años  Se incrementó el capital en los últimos tres años.	Técnica de encuesta a través del instrumento de cuestionario aplicado al personal de la “LE-ONTECH”  Análisis financiero	

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

### 3.6. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

**Tabla 4 Plan de Recolección de Información**

PREGUNTAS	EXPLICACIÓN
BÁSICAS	
¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos del presente trabajo de investigación
¿De qué personas u objetos?	Del personal de la empresa “LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato
¿Sobre qué aspectos?	Sobre la planificación financiera y la rentabilidad
¿Quién?	Investigadora: Adriana Elizabeth Morejón Miniguano
¿Cuándo?	Primer trimestre del 2015
¿Dónde?	En la empresa “LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato
¿Cuántas Veces?	Se aplicaran el instrumento diez veces.
¿Qué técnica de Recolección?	Se utilizará la encuesta
¿Con qué?	Cuestionario.
¿En qué Situación?	Durante el horario de trabajo de la empresa.

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

### **3.7. PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS**

Una vez realizado la recolección de los datos, es fundamental realizar los siguientes procedimientos:

1. Revisión crítica de la información recogida.
2. Repetición de la recolección, cuando la situación lo amerite a ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
3. Tabulación de la información recogida.
4. Elaborar cuadros.
5. Elaborar gráficos estadísticos de los resultados que permitan ser interpretados.

## CAPITULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1 ANÁLISIS DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El análisis de los datos e interpretación de los resultados realizados en el presente trabajo de investigación permiten tener un conocimiento sobre las variables de estudio: la planificación financiera variable independiente y la rentabilidad variable dependiente de la empresa Le-ontech.

Se aplico los instrumentos de recolección de la información a través de la observación y la encuesta realizada al gerente-propietario y a los empleados de la empresa "LE-ONTECH" de la ciudad de Ambato ver anexo 1, se los organizó procediendo a la interpretación de los resultados para determinar cuál es la situación actual por la que está atravesando la entidad.

La información obtenida por medio de la encuesta es procesada en tablas permitiendo la elaboración de gráficos estadísticos para una mejor interpretación de los resultados.

Además cabe señalar que para la verificación de la hipótesis del presente trabajo de investigación se aplico el estimar estadístico Chi cuadrado el mismo que permitirá conocer si se acepta o se rechaza la hipótesis planteada.

También se realizó un check list a la planificación financiera de la empresa Le-ontech permitiendo identificar que técnicas, herramientas y métodos utilizan en la elaboración. Además se realizó el análisis financiero para evaluar la rentabilidad de la empresa utilizando el método vertical, método horizontal y las razones de rentabilidad, por medio de la información contable de los año 2012, 2013 y 2014.

## Encuesta aplicada a los empleados de la empresa “Le-ontech” de la ciudad de Ambato.

1 ¿Se establecen los objetivos financieros en la empresa?

**Tabla 5 Encuesta pregunta 1**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>SI</b>	7	70%
<b>NO</b>	3	30%
<b>TOTAL</b>	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015).



Gráfico 5 Objetivos financieros

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta realizada se observa que a la alternativa SI responden 7 encuestados de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 70% y a la alternativa NO responden 3 encuestados, que representan el 30%.

**INTERPRETACIÓN:** La mayoría de los encuestados de la empresa “LE-ONTECH” manifiestan que si establece los objetivo estratégicos.

2 ¿Se realiza una planificación financiera para el logro los objetivos empresariales?

**Tabla 6 Encuesta pregunta 2**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	10%
A VECES	3	30%
NO	6	60%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015).



Gráfico 6 Planificación financiera

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta realizada se observa que a la alternativa SI responden las 3 personas encuestadas de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 30% y a la alternativa NO responden 6 encuestados, que representan el 60%.

**INTERPRETACIÓN:** La empresa Le-ontech el 60% de los encuestados dice que no siempre realizan una planificación financiera que le permita alcanzar los objetivos empresariales.



### 3 Realiza usted en su empresa presupuesto de gastos

**Tabla 7 Encuesta pregunta 3**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	40%
A VECES	5	50%
NO	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015).



Gráfico 7 Presupuesto de gastos

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A.(2015)

**ANÁLISIS:** De las diez personas a las que se realizó las encuestas, el 40% responde en forma afirmativa, el 50% dice que a veces realizan el presupuesto de gastos; mientras que el 10% manifiestan que no lo hacen.

**INTERPRETACIÓN:** Es evidente que la empresa cuenta con una limitada Planificación Financiera que le permita la utilización adecuada de los recursos financieros.

4 ¿La empresa cuenta un método específico para realizar la planificación financiera?

**Tabla 8 Encuesta pregunta 4**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>SI</b>	0	0%
<b>NO</b>	10	100%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Morejón, A. (2015).

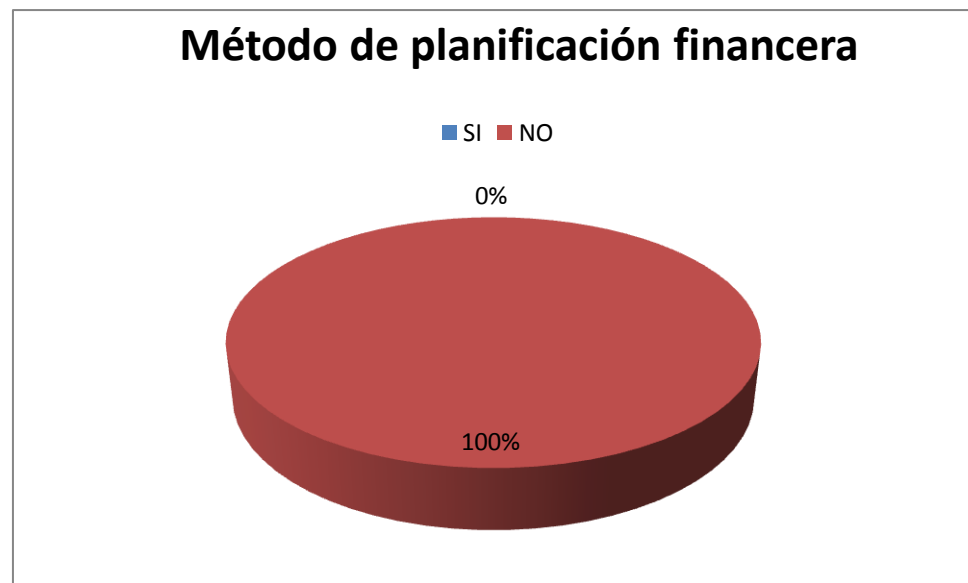


Gráfico 8 Método de planificación financiera

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SI no responden ninguno de los encuestados de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 0% y la alternativa NO responden todos los encuestados, que representan el 100%.

**INTERPRETACIÓN:** Es indudable que la planificación financiera no cuenta con un método acorde a los objetivos estratégicos planteados por la empresa “LE-ONTECH”.

5 ¿La planificación de la empresa se elabora apoyándose en la información contable?

**Tabla 9 Encuesta pregunta 5**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>SI</b>	0	0%
<b>A VECES</b>	8	80%
<b>NO</b>	2	20%
<b>TOTAL</b>	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015).

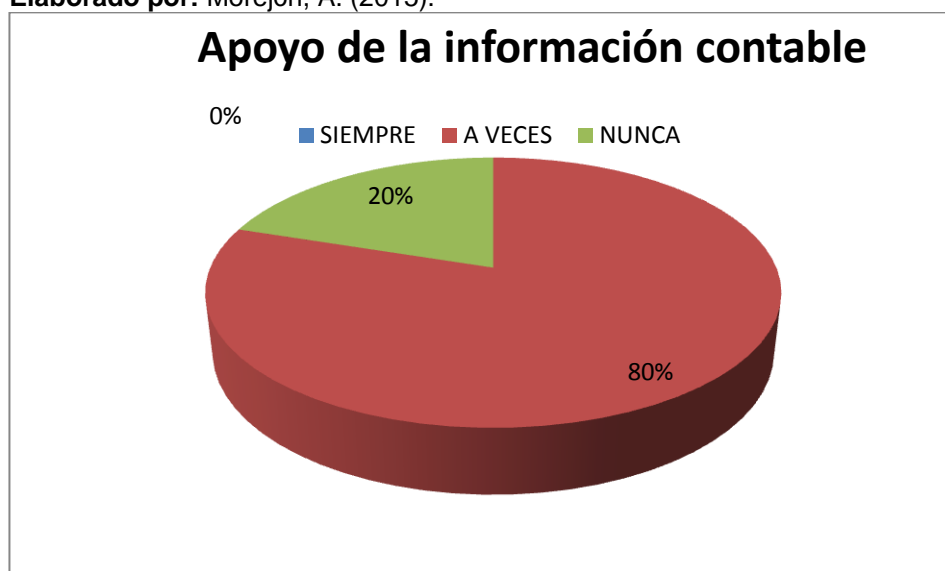


Gráfico 9 Apoyo en la información contable

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SIEMPRE no responde ningún encuestado de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 0%, a la alternativa A VECES responde 8 encuestados, que representa el 80% y la alternativa NUNCA responden 2 encuestados, que representan el 20%.

**INTERPRETACIÓN:** La mayoría de las personas encuestadas afirman que para realizar la planificación de la empresa solo a veces utilizan la información contable como un medio de apoyo.

6 ¿Cómo considera usted que es la planificación financiera de la empresa?

**Tabla 10 Encuesta pregunta 6**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>EXCELENTE</b>	0	0%
<b>BUENA</b>	4	40%
<b>REGULAR</b>	6	60%
<b>TOTAL</b>	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015).

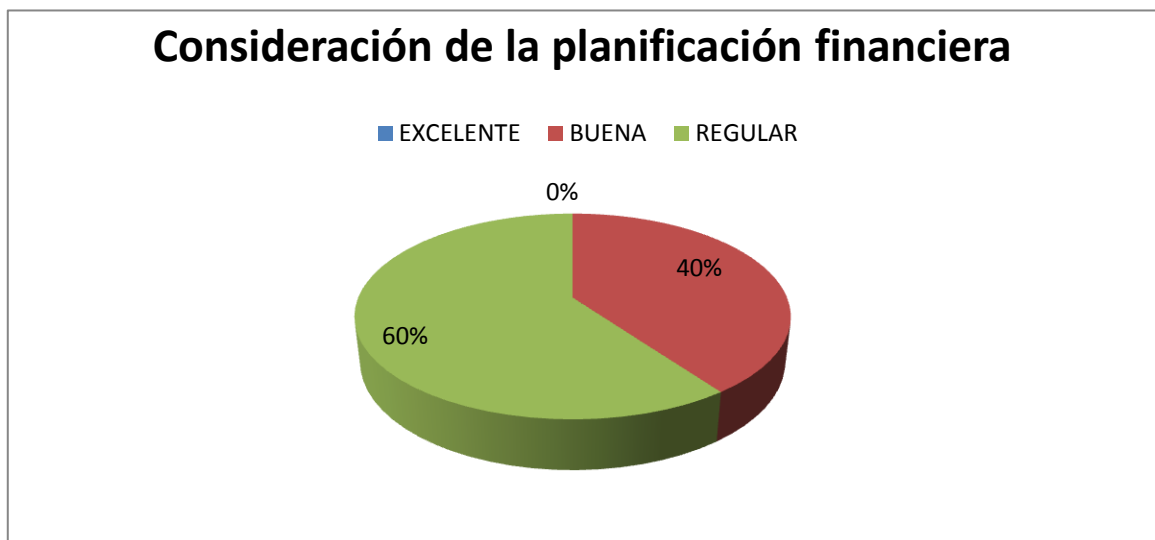


Gráfico 10 Consideración de la planificación financiera

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa EXCELENTE no responde ningún encuestado de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 0%, a la alternativa BUENA responde 4 encuestados, que representa el 40% y la alternativa REGULAR responden 6 encuestados, que representan el 60%.

**INTERPRETACIÓN:** Por lo tanto la mayoría de las personas encuestadas manifiestan que la planificación financiera es regular siendo importante realizar una restructuración de mejoramiento.

7 ¿Realiza presupuesto de cobros?

**Tabla 11 Encuesta pregunta 7**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	10	100%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Morejón, A. (2015).



Gráfico 11 Presupuesto de cobros

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que el 100% responde a la alternativa no.

**INTERPRETACIÓN:** El 100% de las personas encuestadas considera dicen que no realizan el presupuesto de cobros con lo que demuestra que no existe un control de las cuentas por cobrar.

8 ¿Se elaboran presupuestos de compras en la empresa?

**Tabla 12 Encuesta pregunta 8**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	40%
A veces	5	50%
NO	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015)



Gráfico 12 Presupuesto de compras

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SI responden 4 encuestados de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 40%; 5 empleados afirman que a veces realizan presupuesto de compras y a la alternativa NO responden 1 personas, que representa el 10%.

**INTERPRETACIÓN:** El 50% de las personas encuestadas declaran que a veces realizan presupuesto de compras en la empresa porque no cuentan con los conocimientos necesarios para elaborarlos y el 40% manifiestan que hacen un presupuesto pero en base a su experiencia.

9 ¿Se realiza el presupuesto de caja?

**Tabla 13 Encuesta pregunta 9**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	7	70%
A veces	3	30%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

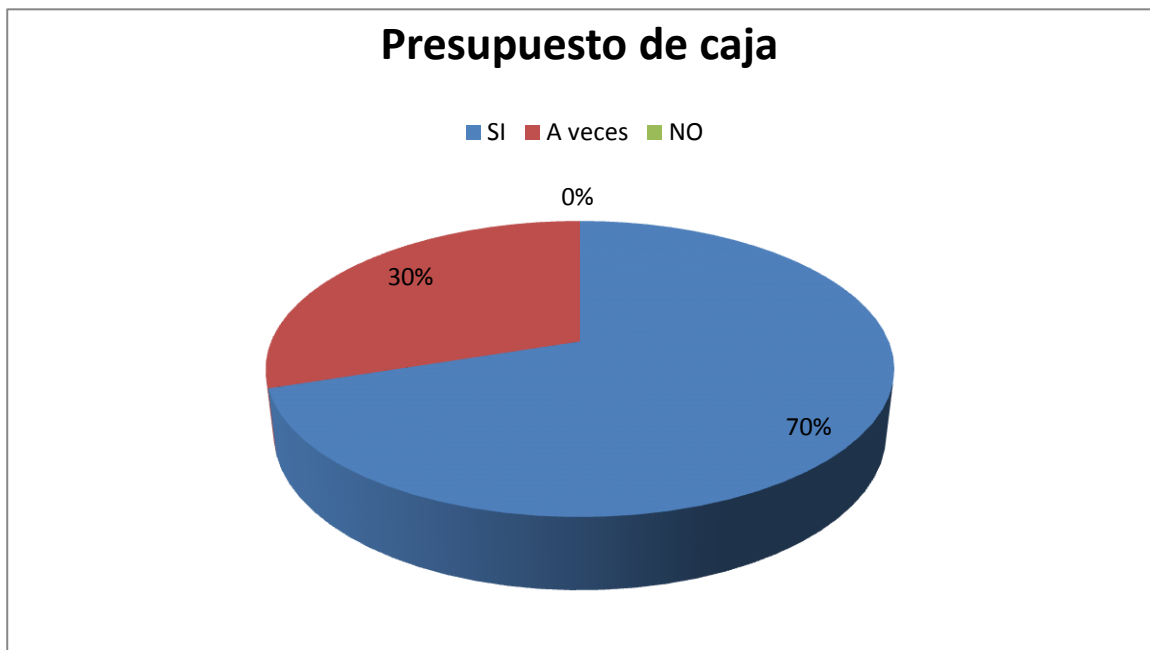


Gráfico 13 Presupuesto de caja

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A.(2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SI responden 7 encuestados de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 70%; el 30% dicen que a veces hacen presupuesto de caja y el 0% corresponde a la alternativa NO.

**INTERPRETACIÓN:** El 70% de las personas encuestadas dicen que si se realizan presupuestos de caja en la empresa para estimar con cuanto de efectivo se contara por ingresos y cuanto para cubrir los gastos.

10 ¿La empresa establece metas de ventas al inicio del año?

**Tabla 14 Encuesta pregunta 10**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
A veces	0	0%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015)



Gráfico 14 Metas de ventas

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SI responden 100% de los encuestados de la empresa “LE-ONTECH”.

**INTERPRETACIÓN:** La empresa establece metas de ventas para cada año pero es necesario establecer estrategias que permitan el incremento de las ventas.



11 ¿Conoce usted los índices de rentabilidad que tiene la empresa?

**Tabla 15 Índice de rentabilidad**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	8	80%
NO	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón. A, (2015)

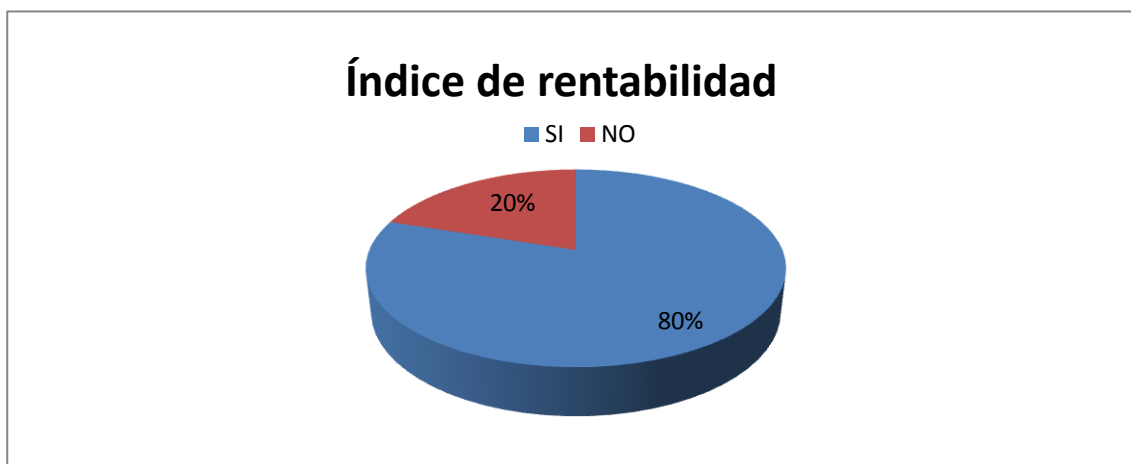


Gráfico 15 Índice de rentabilidad

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón. A, (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SI responden 8 encuestados de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 80% y a la alternativa NO responden 2 personas, que representa el 20%.

**INTERPRETACIÓN:** El 80% de las personas encuestadas tiene conocimiento de la rentabilidad de la empresa “LE-ONTECH”.

12 Ha descendido la rentabilidad en los últimos dos años.

**Tabla 16 Encuesta pregunta 12**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	9	90%
NO	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Morejón, A. (2015)

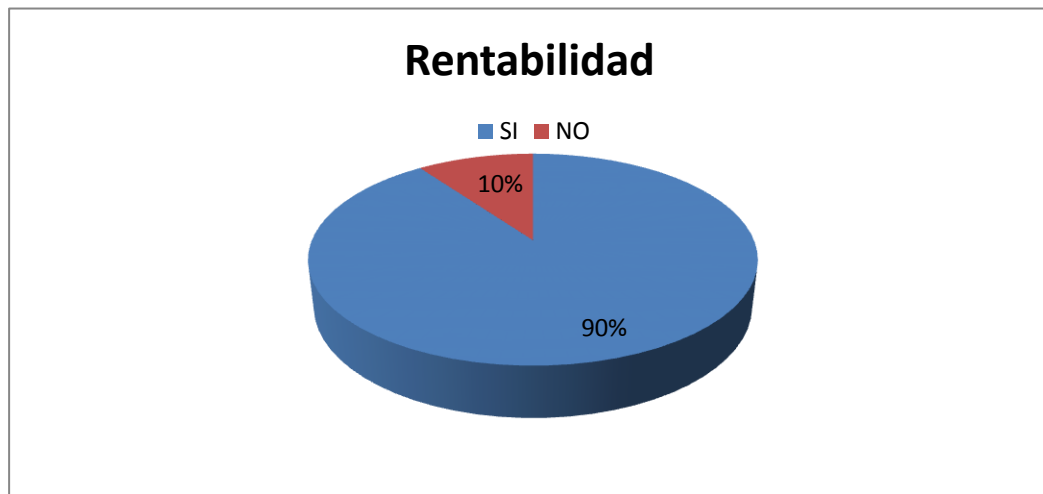


Gráfico 16 Rentabilidad

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SI responden 9 encuestados de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 90% y a la alternativa NO responden 1 personas, que representa el 10%.

**INTERPRETACIÓN:** La rentabilidad de la empresa en los dos últimos años se ha visto afectada por las políticas de gobierno; los niveles de ventas han disminuido uno de los factores es porque está suspendido las ventas a crédito medida toma por alto índice de cuentas por cobrar existen clientes que llevan vencido hasta un años perjudicando los niveles de efectivo y la vez la rentabilidad.

13 ¿Sé encentra satisfecho con la rentabilidad obtenida en los últimos años?

**Tabla 17 Encuesta pregunta 13**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
A veces	1	10%
NO	9	90%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

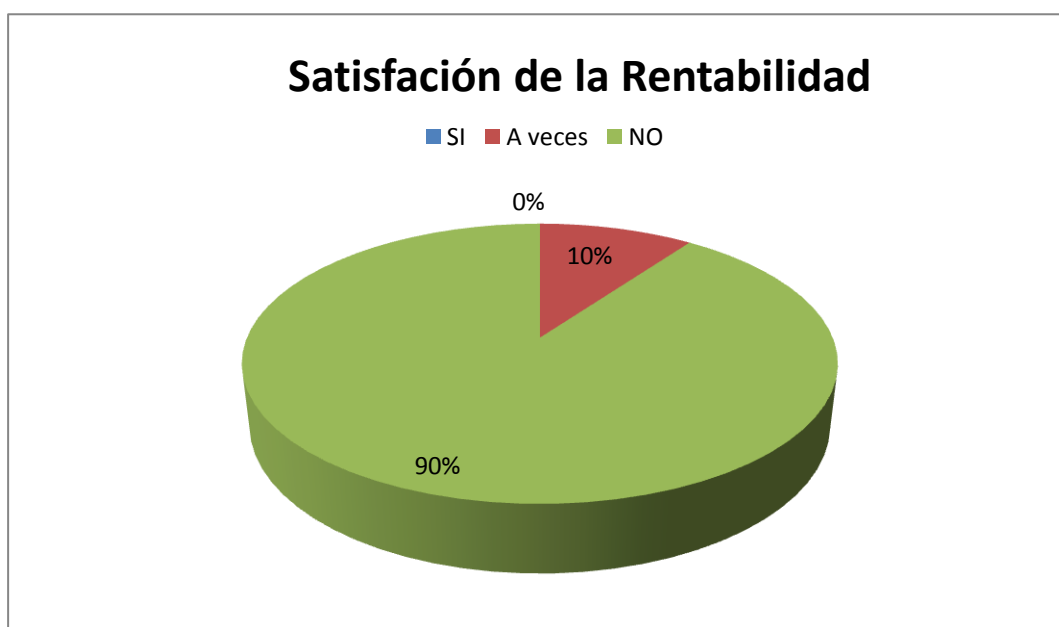


Gráfico 17 Rentabilidad

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De las diez personas a las que se realizó la encuesta, 9 encuestados responden que NO, lo que representa el 90% y solo 1 persona responde que a veces está satisfecho con la rentabilidad de la empresa, lo que representa el 10%.

**INTERPRETACIÓN:** Es evidente que la rentabilidad de la empresa no llena las expectativas de quienes forman parte de Le-ontech.

14 ¿La rentabilidad de la empresa en los dos últimos años se ha visto influenciada por la manera de administrar los recursos financieros?

**Tabla 18 Encuesta pregunta 14**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	
SI	10	100%	
A veces	0	0%	
NO	0	0%	
<b>TOTAL</b>	10	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015)



Gráfico 18 Administración de recursos financieros

Fuente: Encuesta

Investigadora: Morejón, A. (2015)

**ANÁLISIS:** De la pregunta efectuada se observa que a la alternativa SI responden los 10 encuestados de la empresa “LE-ONTECH”, que representa el 100%.

**INTERPRETACIÓN:** El 100% de los encuestados están de acuerdo que la rentabilidad que obtiene la empresa es producto de la administración de los recursos financieros, siendo necesario mejorar la administración de los recursos.

## 4.2 COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La comprobación de la hipótesis se realizó por medio del método estadístico del Chi-Cuadrado, a través de este procedimiento se determinara si la hipótesis planteada es un enunciado razonable o debe ser rechazada. Para la comprobación de la hipótesis se seleccionó la pregunta número 2 ¿Se realiza una planificación financiera para el cumplimiento de los objetivos empresariales?, la pregunta número 13¿Sé encuentra satisfecho con la rentabilidad obtenida en los últimos años? , y la pregunta 14¿Considera usted que la de rentabilidad de la empresa depende de la administración los recursos financieros?.

### Matriz valores Observadas

A continuación se presenta las tablas de valores observados y esperados con los cuales se procede a calcular el valor del chi cuadrado.

### Frecuencias observadas

**Tabla 19 Frecuencias observadas**

PREGUNTA	ALTERNATIVA			TOTAL
	SI	A VECES	NO	
Pregunta 2	1	3	6	10
Pregunta 13	0	2	8	10
Pregunta 14	7	2	1	10
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>15</b>	<b>30</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Morejón, A. (2015)

## Frecuencias esperadas

Tabla 20 Frecuencias esperadas

PREGUNTA	ALTERNATIVA			TOTAL
	SI	A VECES	NO	
Pregunta 2	2,67	2,33	5	10
Pregunta 13	2,67	2,33	5	10
Pregunta 14	2,67	2,33	5	10
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>15</b>	<b>30</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

### 4.2.1 Planteamiento de Hipótesis

#### 4.2.1.1. Modelo Lógico

##### Hipótesis Nula

Ho: La planificación financiera no influye en la rentabilidad de la empresa "LE-ONTECH" de la ciudad de Ambato.

##### Hipótesis Alterna

H1: La planificación financiera influye en la rentabilidad de la empresa "LE-ONTECH" de la ciudad de Ambato.

#### 4.2.1.2 Modelo Matemático

H<sub>0</sub>: O = E

H<sub>1</sub>: O ≠ E

#### 4.2.1.3 Modelo Estadístico

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

**De donde**

$\chi^2$  = Chi cuadrado

**O** = Frecuencias observadas

**E** = Frecuencias esperadas

$\Sigma$  = Sumatoria

#### **4.2.1.4 Región de rechazo y aceptación**

Grado de Libertad

Grados de libertad: gl (#columnas-1) (#filas-1)

Por tanto:

gl: (3-1) (3-1)

gl: (2) (2)

gl: (4)

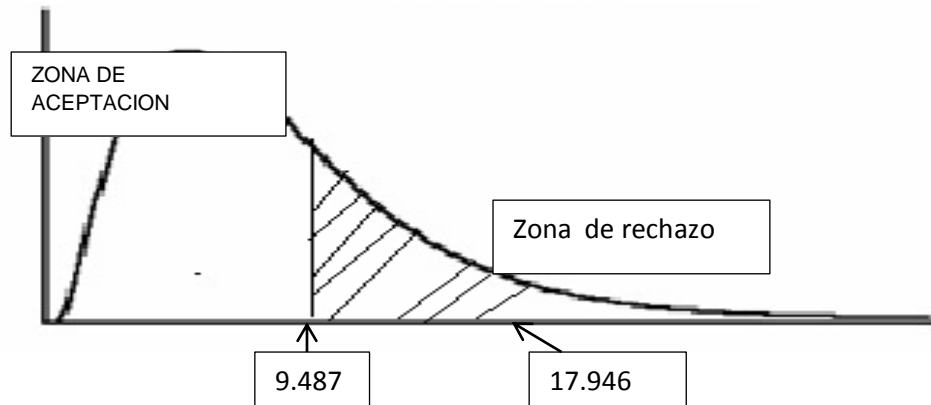
Grado de confiabilidad

$1 - 0,05 = 0,95$ ;  $\alpha$  de 0,05

**Al 5% y con 4gl  $\chi^2$  t es igual a 9.487**

$\chi^2 t \leq \chi^2 c$  = se acepta la hipótesis aceptación

$\chi^2 t \geq \chi^2 c$  = se acepta la hipótesis alterna



#### 4.2.1.5 Cálculo del Chi Cuadrado

Tabla 21 Cálculo del Chi Cuadrado

O	E	(O-E)	(O-E) <sup>2</sup>	[(O-E) <sup>2</sup> /E]
3	4,67	-1,67	2,78	0,60
1	4,67	-3,67	13,44	2,88
10	4,67	5,33	28,44	6,10
7	5,3	1,67	2,78	0,52
9	5,3	3,67	13,44	2,52
0	5,3	-5,33	28,44	5,33
<b>CHI CUADRADO</b>				<b>17,946</b>

#### 4.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

- Se acepta la Hipótesis nula si el valor de chi cuadrado calculado es menor a 9,487 con una confiabilidad de 0,05  $\alpha = 0.05$  ( $\alpha = 0.05$ ) y cuatro grados de libertad.
- Se acepta la Hipótesis alterna si el valor de chi cuadrado calculado es mayor a 9.487 con una confiabilidad de 0,05  $\alpha = 0.05$  ( $\alpha = 0.05$ ) y cuatro grados grado de libertad.

#### Conclusión

Luego de haber realizado el debido proceso del cálculo, se puede indicar que como el valor de chi cuadrado calculado está fuera de  $\pm 9,487$  con



cuatro grados de libertad y un alfa de 0,05. La  $X^2$  calculado es de 17,946es decir, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, con lo que, se demuestra que la planificación financiera influye en la rentabilidad de la empresa “LE-ONTECH”.

#### 4.4 CHECKLIST DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Las listas de control, checklists , hojas de verificación o lista de cotejo son formatos creados para controlar el cumplimiento de una lista de requisitos o recolectar datos ordenadamente y de forma sistemática.

**Tabla 22** Checklist de la planificación financiera

<b>LE-ONTECH</b>			
<b>CHECK LIST DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA</b>			
<b>N°</b>	<b>PAUTAS</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
	Establece objetivos financieros	X	
2	Elaboran presupuesto de ventas	X	
3	Realizan presupuesto de gastos	X	
4	Realizan presupuesto de inversiones	X	
5	Realizan presupuesto de caja		x
6	Realizan pronósticos financieros		X
7	Cuentan con flujo de efectivo	X	
8	Presupuesto de cobros		X
9	Elabora el balance general proforma		X
10	Elabora estado de resultados proforma		X
11	Existe un responsable de la elaboración de la planificación financiera		X
12	Realizan un control de los presupuestos		
	<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

Se puede apreciar que la planificación financiera de la empresa Le-ontech no se aplican todas las técnicas financieras y métodos para la elaboración de una eficiente planificación financiera. Se elaboran presupuesto de ventas, presupuesto de gastos y presupuesto de inversiones pero no realizan el presupuesto de cobros; no se apoyan en la información contable, dando a entender que son hechos en base a la apreciación personal; la correcta realización permite disminuir el riesgo permitiendo tener un panorama claro de los recursos financieros necesarios para el logro de los objetivos planteados. La elaboración del presupuesto de caja da una proyección de los flujos de entradas y salidas de dinero con lo cual se puede establecer si existe un déficit o un excedente de fondos los cuales deben ser invertidos para el mejoramiento de la rentabilidad.

#### **4.5 ANALISIS FINANCIERO**

Por medio del análisis financiero a los estados financieros se puede conocer cuál es la situación económica financiera de la empresa.

El análisis financiero se lo realiza utilizando el método vertical determinando qué tanto representa cada cuenta dentro del total; el método horizontal determina las variaciones absoluta y relativa que sean producido de un período respecto a otro, para esto se utiliza el estado de situación y el estado de resultados de los años 2013 y 2014.

#### 4.5.1 Análisis vertical del estado de resultados

Consiste en relacionar cada una de las partes del estado de resultados con un total determinado dentro del mismo. Ver anexo 2.

**Tabla 23 Análisis vertical del estado de resultados**

ESTADO DE RESULTADOS						
ANÁLISIS VERTICAL						
PERIODOS 2012-2013-2014						
ESTADO DE RESULTADOS	2012	PORCENTAJE 2012	2013	PORCENTAJE 2013	2014	PORCENTAJE 2014
VENTAS NETAS	620.184,06	100,00%	545.703,33	100,00%	440.562,12	100,00%
(-)COSTO DE VENTAS	367.637,67	59,28%	331.065,38	60,67%	256.274,64	58,17%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	252.546,39	40,72%	214.637,95	39,33%	184.287,48	41,83%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>84.847,20</b>	<b>13,68%</b>	<b>105.625,15</b>	<b>19,36%</b>	<b>116.927,48</b>	<b>26,54%</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	52.871,74	8,53%	61.006,81	11,18%	62.036,31	14,08%
GASTOS LOCAL E INSTALACIONES ADMINISTR	5.797,68	0,93%	9.180,08	1,68%	13.082,16	2,97%
GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS Y DE	26.150,78	4,22%	35.418,26	6,49%	41.754,89	9,48%
GASTOS NO DEDUCIBLES	27,00	0,00%	20,00	0,00%	54,12	0,01%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>167.699,19</b>	<b>27,04%</b>	<b>109.012,80</b>	<b>19,98%</b>	<b>67.360,00</b>	<b>15,29%</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>574,92</b>	<b>0,09%</b>	<b>1.428,55</b>	<b>0,26%</b>	<b>1.265,03</b>	<b>0,29%</b>
INGRESOS FINANCIEROS	6,02	0,00%	25,81	0,00%	282,47	0,06%
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	568,90	0,09%	1.402,74	0,26%	982,56	0,22%
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>3.116,54</b>	<b>0,50%</b>	<b>3.125,40</b>	<b>0,57%</b>	<b>2.932,87</b>	<b>0,67%</b>
GASTOS FINANCIEROS	3.116,54	0,50%	3.125,40	0,57%	2.746,37	0,62%
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES					186,50	0,04%
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	<b>165.157,57</b>	<b>26,63%</b>	<b>107.315,95</b>	<b>19,67%</b>	<b>65.692,16</b>	<b>14,91%</b>

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

**Análisis vertical:** En función del análisis vertical a los estados de resultados la utilidad bruta en ventas en los periodos 2012, 2013 y 2014 es 40,72 %, del 39,33% y 41,84% respectivamente; además se puede apreciar que los gastos se han incrementado, teniendo como referencia que el año 2012 los gastos operativos representaban el trece punto sesenta y ocho por ciento (13,68%) de las ventas para el año 2013 es del diecinueve punto treinta y seis por ciento (19,36%) y en año 2014 del veinte y seis punto cincuenta y cuatro por ciento (26,54%); por ende la utilidad operacional ha disminuido, en el 2012 la utilidad operacional representaba el 27,04% del total de ventas, en el 2013 es del 19,98% y para el 2014 fue del 15,29%.

**Interpretación:** Siendo el resultado la disminución de las ventas y el incremento de los gastos. La rentabilidad en los dos últimos años ha disminuido en lugar de incrementar como es el anhelo de todos quienes forman parte de la empresa “LE-ONTECH”, es claro que la planificación financiera de la empresa no es la adecuada, siendo importante realizar una reestructuración de la misma.

#### 4.5.2 Análisis horizontal del estado de resultados

Se ocupa de los cambios en las cuentas de un periodo a otro, apreciando la variación absoluta en términos monetarios y la variable relativa en porcentaje.

**Tabla 24 Análisis horizontal del estado de resultados**

ESTADO DE RESULTADOS								
ANÁLISIS HORIZONTAL								
PERIODOS 2012-2013-2014								
ESTADO DE RESULTADOS	2012	2013	INCREMENTO-DISMINUCIÓN EN DÓLARES 2012-2013	%INCREMENTO-%DISMINUCIÓN 2012-2013	2014	INCREMENTO-DISMINUCIÓN EN DÓLARES 2013-2014	%INCREMENTO-%DISMINUCIÓN 2013-2014	
VENTAS NETAS	620.184,06	545.703,33	- 74.480,73	-12%	440.562,12	-105.141,21	-19%	
(-)COSTO DE VENTAS	367.637,67	331.065,38	- 36.572,29	-10%	256.274,64	-74.790,74	-23%	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	252.546,39	214.637,95	- 37.908,44	-15%	184.287,48	-30.350,47	-14%	
GASTOS OPERACIONALES	84.847,20	105.625,15	20.777,95	24%	116.927,48	11.302,33	11%	
GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO	52.871,74	61.006,81	8.135,07	15%	62.036,31	1.029,50	2%	
GASTOS LOCAL E INSTALACIONES	5.797,68	9.180,08	3.382,40	58%	13.082,16	3.902,08	43%	
GASTOS GENERALES ADM. Y DE VENTA	26.150,78	35.418,26	9.267,48	35%	41.754,89	6.336,63	18%	
GASTOS NO DEDUCIBLES	27,00	20,00	- 7,00	-26%	54,12	34,12	171%	
UTILIDAD OPERACIONAL	167.699,19	109.012,80	- 58.686,39	-35%	67.360,00	-41.652,80	-38%	
INGRESOS NO OPERACIONALES	574,92	1.428,55	853,63	148%	1.265,03	-163,52	-11%	
INGRESOS FINANCIEROS	6,02	25,81	19,79	329%	282,47	256,66	994%	
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	568,90	1.402,74	833,84	147%	982,56	-420,18	-30%	
GASTOS NO OPERACIONALES	3.116,54	3.125,40	8,86	0,28%	2.932,87	-192,53	-6%	
GASTOS FINANCIEROS	3.116,54	3.125,40	8,86	0,28%	2.746,37	-379,03	-12%	
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	0	0	-	0,00%	186,50	186,50	100%	
UTILIDAD CONTABLE	165.157,57	107.315,95	- 57.841,62	-35%	65.692,16	-41.623,79	-39%	

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

**Análisis horizontal:** Una vez realizado el análisis horizontal del estado de resultados de los periodos 2012, 2013 y 2014 se puede apreciar que las ventas ha bajado, entre el ejercicio económico 2012 y 2013 existe una

variación de menos el doce porcientos (-12%); del 2013 al 2014 una variación de menos diecinueve por ciento (-19%). Ocasionando que la utilidad bruta en ventas disminuya al año 2013 en un quince por ciento (-15%) y en el año 2014 en un catorce por ciento (-14%), teniendo una variación entre el 2012 y 2014 de menos el veinte y siete por ciento(-27%).

Por el contrario los gastos operativos de la empresa se han incrementado en un veinte y cuatro por ciento (24%) del 2012 al 2013 y en un once por ciento (11%) entre 2013 y 2014; la utilidad operacional de la empresa ha disminuidos en comparación con los años 2012 y 2013 en un treinta y cuatro por ciento (-34%), y para el año 2014 en un treinta y ocho por ciento (-38%).

**Interpretación:** Luego de realizado el análisis sin lugar a dudas se puede establecer que la empresa ha disminuido considerablemente el nivel de utilidades, las ventas han bajado, por otro lado los gastos se han incrementado de un periodo a otro, ocasionando que la utilidad operacional disminuya del año 2012 al 2013 en un 34% y del 2013 al año 2014 en un 38%. Indudablemente la empresa cuenta con una deficiente planificación financiera de sus recursos financieros puesto que en el año 2012 la utilidad contable fue de \$165 157,57, en el 2013 de \$ 107 315,95 y en el 2014 de \$65 623,79 la utilidad en términos monetarios es buena pero estos recursos no están siendo utilizados adecuadamente .

### 4.5.3 Análisis vertical del balance general

Tabla 25 Análisis vertical del balance general

ANÁLISIS VERTICAL						
PERIODOS 2012-2013-2014						
BALANCE GENERAL	2012	VARIACIÓN RELATIVA	2013	VARIACIÓN RELATIVA	2014	VARIACIÓN RELATIVA
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	261.704,37	95,32%	220.736,64	96,29%	286.411,15	93,06%
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>	16.737,29	6,10%	40.928,88	17,85%	69.773,35	22,67%
Caja General	13.827,20	5,04%	36.550,68	15,94%	2.835,31	0,92%
Caja chica	15,00	0,01%	15,00	0,01%	15,00	0,00%
Bancos	2.910,09	1,06%	4.363,20	1,90%	66.923,04	21,75%
<b>ACTIVO EXIGIBLE</b>	28.106,26	10,24%	25.859,10	11,28%	47.615,08	15,47%
Clientes	27.240,05	9,92%	24.979,10	10,90%	46.777,58	15,20%
Prestamos al personal	866,21	0,32%	880,00	0,38%	837,50	0,27%
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>	216.860,82	78,98%	153.948,66	67,16%	169.022,72	54,92%
Mercadería	190.195,17	69,27%	153.948,66	67,16%	169.022,72	54,92%
Importaciones en tránsito	26.665,65	9,71%		0,00%		0,00%
<b>ACTIVO FIJO</b>	12.692,50	4,62%	8.502,87	3,71%	21.346,49	6,94%
<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>	12.692,50	4,62%	8.502,87	3,71%	21.346,49	6,94%
Muebles y Enseres	2.562,50	0,93%	2.562,50	1,12%	2.562,50	0,83%
(-) Depreciación Acumulada	(504,50)	-0,18%	-760,75	-0,33%	-1.017,00	-0,33%
Equipos de Oficina	1.001,26	0,36%	1.001,26	0,44%	1.001,26	0,33%
(-) Depreciación Acumulada	(200,26)	-0,07%	-300,39	-0,13%	-400,52	-0,13%
Vehículo	15.000,00	5,46%	15.000,00	6,54%	24.000,00	7,80%
(-) Depreciación Acumulada	(6.000,00)	-2,19%	9.000,00	3,93%	-4.800,00	-1,56%
Equipo de Computación	2.500,00	0,91%	2.500,00	1,09%	2.500,00	0,81%
(-) Depreciación Acumulada	(1.666,50)	-0,61%	-2.499,75	-1,09%	-2.499,75	-0,81%
<b>INTANGIBLES</b>	148,00	0,05%		0,00%		0,00%
Patentes y Marcas	148,00	0,05%		0,00%		0,00%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	274.559,87	100,00%	229.239,51	100,00%	307.757,64	100,00%
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	43.869,97	15,98%	95.902,77	41,84%	64.247,42	20,88%
<b>PROVEEDORES</b>	10.827,70	3,94%	53.514,42	23,34%	16.637,56	5,41%
Proveedores Locales	10.827,70	3,94%	31.384,90	13,69%	16.510,11	5,36%
Proveedores Extranjeros		0,00%	22.129,52	9,65%	127,45	0,04%
<b>ACREEDORES FINANCIEROS</b>	510,00	0,19%	1.065,79	0,46%	1.433,82	0,47%
Tarjetas de crédito	510,00	0,19%	1.065,79	0,46%	1.433,82	0,47%
<b>ACREEDORES FISCALES</b>	20.230,68	7,37%	30.842,26	13,45%	38.276,31	12,44%
Retenciones Impuesto a la Renta	580,03	0,21%	3.413,15	1,49%	1.880,94	0,61%
IVA por pagar	11.034,10	4,02%	26.241,87	11,45%	32.708,74	10,63%
Impuesto a la renta por pagar	8.280,18	3,02%	1.210,28	0,53%	2.892,53	0,94%
Retenciones IVA por pagar	336,37	0,12%		0,00%	794,10	0,26%
<b>ACREEDORES IESS</b>	988,69	0,36%	707,33	0,31%	868,47	0,28%
IESS por pagar	988,69	0,36%	707,33	0,31%	868,47	0,28%
<b>OBLIGACIONES SOCIALES</b>	11.312,90	4,12%	9.749,93	4,25%	7.031,26	2,28%
Sueldos por pagar	2.150,46	0,78%	2.055,69	0,90%	1.738,48	0,56%
Participación Trabajadores	8.004,17	2,92%	5.874,65	2,56%	4.256,99	1,38%
Provisiones Sociales	1.158,27	0,42%	1.819,59	0,79%	1.035,79	0,34%
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	3.563,82	1,30%	3.775,73	1,65%	3.928,46	1,28%
Anticipo Clientes	3.563,82	1,30%	3.775,73	1,65%	3.928,46	1,28%
<b>TOTAL PASIVO</b>	47.433,79	17,28%	99.678,50	43,48%	68.175,88	22,15%
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>CAPITAL</b>	227.126,08	82,72%	129.561,01	56,52%	239.581,76	77,85%
Capital	227.126,08	82,72%	129.561,01	56,52%	239.581,76	77,85%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	274.559,87	100,00%	229.239,51	100,00%	307.757,64	100,00%

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

Como se puede observar en la tabla el porcentaje de relación del activo disponible es del 23% en relación al activo total en el año 2014; el 55% corresponde a mercaderías; y un 15% a clientes cuando el año 2013 solo era del 11%. El activo fijo en el año 2014 es del 7% cuando en el año 2013 fue del 4%.

En año 2013 el pasivo es del 42% del pasivo y patrimonio pertenece al pasivo corriente, el 57% en el capital, para el 2014 el pasivo corriente es del 21% con un patrimonio de 78%.

La empresa "LE-ONTECH" en el año 2014 tiene un incremento en el efectivo, en cuentas por pagar y el capital y se han reducido la cuenta de proveedores. Tiene un excedente de recursos financieros que deberían invertirse y general mejores utilidades.

En el año 2013 la empresa LE-ONTECH tiene el 60,67% de costos con relación a las ventas por lo que 39,33% es el porcentaje de la utilidad bruta en ventas; en cambio en el 2014 el costo de venta tiene un 58,15% en relación a las ventas con un porcentaje de utilidad bruta del 41,84%.

### 4.5.3 Análisis horizontal del balance general

Tabla 26 Análisis horizontal del balance genera

BALANCE GENERAL							
ANÁLISIS HORIZONTAL							
PERIODOS 2012-2013-2014							
BALANCE GENERAL	2012	2013	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	2.014,00	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
<b>ACTIVO</b>							
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	261.704,37	220.736,64	-40.967,73	-16%	286.411,15	65.674,51	30%
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>	16.737,29	40.928,88	24.191,59	145%	69.773,35	28.844,47	70%
Caja General	13.827,20	36.550,68	22.723,48	164%	2.835,31	-33.715,37	-92%
Caja chica	15,00	15,00	0,00	0%	15,00		
Bancos	2.910,09	4.363,20	1.453,11	50%	66.923,04	62.559,84	1434%
<b>ACTIVO EXIGIBLE</b>	28.106,26	25.859,10	-2.247,16	-8%	47.615,08	21.755,98	84%
Clientes	27.240,05	24.979,10	-2.260,95	-8%	46.777,58	21.798,48	87%
Prestamos al personal	866,21	880,00	13,79	2%	837,50	-42,50	-5%
						0,00	
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>	216.860,82	153.948,66	-62.912,16	-29%	169.022,72	15.074,06	10%
Mercadería	190.195,17	153.948,66	-36.246,51	-19%	169.066,85	15.118,19	10%
Importaciones en tránsito	26.665,65		-26.665,65	-100%		0,00	
<b>ACTIVO FIJO</b>	12.692,50	8.502,87	-4.189,63	-33%	21.346,49	12.843,62	151%
<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>	12.692,50	8.502,87	-4.189,63	-33%	21.346,49	12.843,62	151%
Muebles y Enseres	2.562,50	2.562,50	0,00	0%	2.562,50	0,00	0%
(-) Depreciación Acumulada	(504,50)	-760,75	-256,25	51%	-1.017,00	-256,25	34%
Equipos de Oficina	1.001,26	1.001,26	0,00	0%	1.001,26	0,00	0%
(-) Depreciación Acumulada	(200,26)	-300,39	-100,13	50%	-400,52	-100,13	33%
Vehículo	15.000,00	15.000,00	0,00	0%	24.000,00	9.000,00	60%
(-) Depreciación Acumulada	(6.000,00)	-9.000,00	-3.000,00	50%	-4.800,00	4.200,00	-47%
Equipo de Computación	2.500,00	2.500,00	0,00	0%	2.500,00	0,00	0%
(-) Depreciación Acumulada	(1.666,50)	-2.499,75	-833,25	50%	-2.499,75	0,00	0%
<b>INTANGIBLES</b>	148,00		-148,00	-100%		0,00	
Patentes y Marcas	148,00		-148,00	-100%		0,00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	274.559,87	229.239,51	-45.320,36	-17%	307.757,64	78.518,13	34%
<b>PASIVO</b>							
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	43.869,97	95.902,77	52.032,80	119%	64.247,42	-31.655,35	-33%
<b>PROVEEDORES</b>	10.827,70	53.514,42	42.686,72	394%	16.637,56	-36.876,86	-69%
Proveedores Locales	10.827,70	31.384,90	20.557,20	190%	16.510,11	-14.874,79	-47%
Proveedores Extranjeros		22.129,52	22.129,52		127,45	-22.002,07	-99%
<b>ACREEDORES FINANCIEROS</b>	510,00	1.065,79	555,79	109%	1.433,82	368,03	35%
Tarjetas de crédito	510,00	1.065,79	555,79	109%	1.433,82	368,03	35%
<b>ACREEDORES FISCALES</b>	20.230,68	30.842,26	10.611,58	52%	38.276,31	7.434,05	24%
Retenciones Impuesto a la Renta	580,03	3.413,15	2.833,12	488%	1.880,94	-1.532,21	-45%
IVA por pagar	11.034,10	26.241,87	15.207,77	138%	32.708,74	6.466,87	25%
Impuesto a la renta por pagar	8.280,18	1.210,28	-7.069,90	-85%	2.892,53	1.682,25	139%
Retenciones IVA por pagar	336,37		-336,37	-100%	794,10	794,10	
<b>ACREEDORES IESS</b>	988,69	707,33	-281,36	-28%	868,47	161,14	23%
IESS por pagar	988,69	707,33	-281,36	-28%	868,47	161,14	23%
<b>OBLIGACIONES SOCIALES</b>	11.312,90	9.749,93	-1.562,97	-14%	7.031,26	-2.718,67	-28%
Sueldos por pagar	2.150,46	2.055,69	-94,77	-4%	1.738,48	-317,21	-15%
Participación Trabajadores	8.004,17	5.874,65	-2.129,52	-27%	4.256,99	-1.617,66	-28%
Provisiones Sociales	1.158,27	1.819,59	661,32	57%	1.035,79	-783,80	-43%
						0,00	
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	3.563,82	3.775,73	211,91	6%	3.928,46	152,73	4%
Anticipo Clientes	3.563,82	3.775,73	211,91	6%	3.928,46	152,73	4%
<b>TOTAL PASIVO</b>	47.433,79	99.678,50	52.244,71	110%	68.175,88	-31.502,62	-32%
<b>PATRIMONIO</b>							
<b>CAPITAL</b>	227.126,08	129.561,01	-97.565,07	-43%	239.581,76	110.020,75	85%
Capital							
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	227.126,08	134.111,83	-93.014,25	-41%	239.581,76	105.469,93	79%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	274.559,87	233.790,33	-40.769,54	-15%	307.757,64	73.967,31	32%

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)



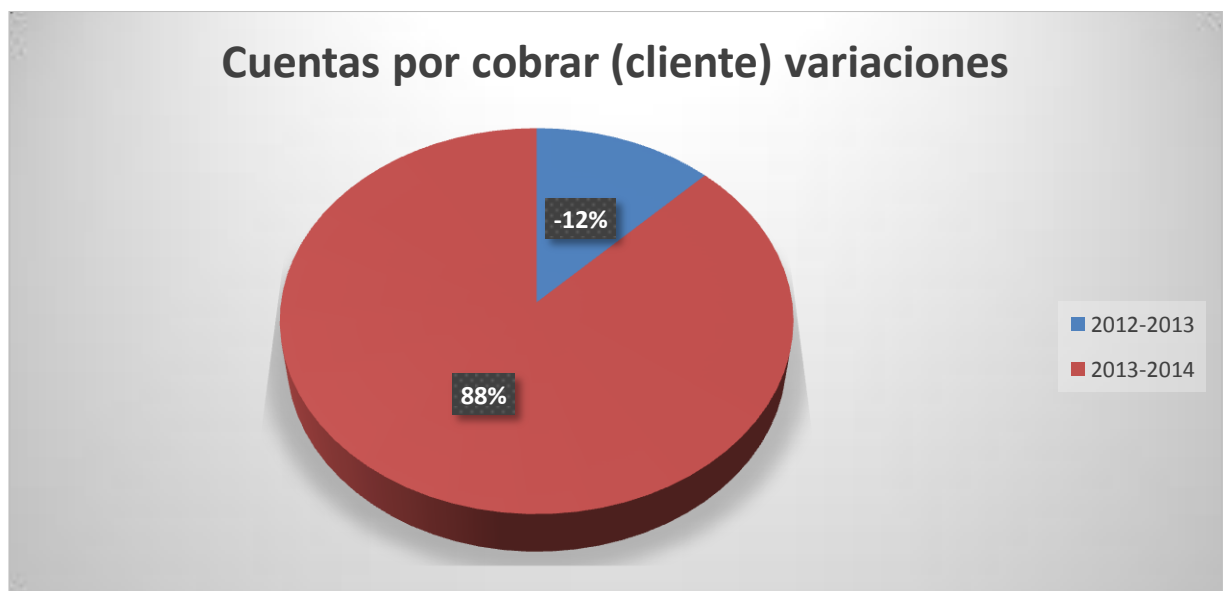
La empresa tiene un incremento del 70% en el activo disponible, y un incremento del 87% en las cuentas por cobrar debido a que no existe un departamento de cobranzas que permita establecer las políticas de crédito y cobranzas para controlar y gestionar su pago.

### Variaciones de cuentas por cobra (clientes)

**Tabla 27 Variación de cuentas por cobrar clientes**

VARIACIÓN			
<b>V.Absoluta</b>	\$	(2.260,95)	\$ 15.948,37
<b>V.Relativa</b>		-8%	64%

Fuente: LE-ONTECH  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)



**Gráfico 19 Variación de cuentas por cobrar clientes**

Fuente: LE-ONTECH  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

De acuerdo con el análisis realizado existe una variación relativa de 88% del año 2013 al año 2014 esto se debe que no ha existido un control de cuentas por cobrar lo que trae como consecuencia que el presupuesto de caja no cumpla.

#### 4.5.4 Razones financiera

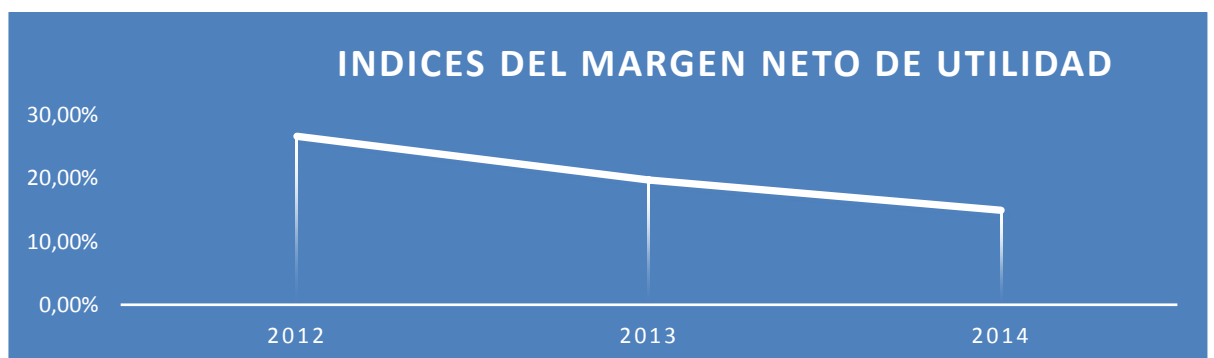
#### Índices de rentabilidad

Tabla 28 Índice de rentabilidad

ESTADO DE RESULTADOS				
RAZONES DE RENTABILIDAD				
PERIODOS 2012-2013-2014				
RAZONES DE RENTABILIDAD	FORMULA	2012	2013	2014
Margen bruto de utilidad	$\frac{UTILIDAD\ BRUTA}{VENTAS}$	40,72%	39,33%	41,83%
Margen operacional	$\frac{UTILIDAD\ OPERACION}{VENTAS}$	27,04%	19,98%	15,29%
Margen neto de utilidad	$\frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS}$	26,63%	19,67%	14,91%
Rendimiento de la inversión	$\frac{UTILIDAD\ NETA}{ACTIVOS\ TOTALES}$	0,60	0,47	0,21
Rendimiento sobre el capital contable	$\frac{UTILIDAD\ NETA}{CAPITAL\ CONTABLE}$	0,73	0,83	0,27

Fuente: LE-ONTECH  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

Gráfico 20 Índices de rentabilidad



Fuente: LE-ONTECH  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

## **Análisis e interpretación de los indicadores de rentabilidad**

**Margen bruto de utilidad:** La empresa en los periodos 2012, 2013 y 2014 mantienen un margen bruto del 40,72%, 39,33% y 41,83% respectivamente, valores que representan la utilidad de cada producto vendido sin considerar los gastos de operación y gastos financieros

**Margen operacional:** La utilidad operacional en el año 2012 representa un 27,04% del nivel de ventas, en el año 2013 disminuye al 19,98% y el 2014 llega al 15,29%. Lo que significa que el año 2012 por cada dólar vendido obtenía una utilidad de veinte y cinco centavos de dólar y, para el año 2014 el valor es de dieciséis centavos de dólar por cada dólar vendido.

**Margen neto de utilidad:** Este indicador permite determinar cual es la rentabilidad de la empresa luego de haber deducido los gastos operativos y no operativos, así en el año 2012 el margen neto de utilidad es del 26,63%, en el año 2013 del 19,67% y en el 2014 del 14,91%.

**Rendimiento de la inversión:** Esta razón indica la efectividad de la gestión administrativa, en la empresa "LE-ONTECH" en el año 2012 la información financiera refleja una utilidad neta de 0,60 dólares por cada dólar que representa el activo total, en el 2013 fue de 0,47 dólares y en el año 2014 existe una disminución considerable ya que solo se obtiene una utilidad neta de 0.23 dólar por cada dólar del activo total.

**Rendimiento sobre el capital contable:** Representa el valor de la utilidad que genera cada dólar del capital contable. En el año 2012 tiene un rendimiento de 0,73 dólares, en el 2013 de 0,47 dólares pero en el año 2014 es de 0,21 existiendo una disminución de año a año; es importante

tomar correctivos en busca de mejorar la rentabilidad en comparación con los años anteriores.

Luego de realizar el análisis se puede apreciar claramente que la empresa “LE-ONTECH” en el año 2014 ha disminuido su nivel de rentabilidad en comparación con los años 2012 y 2013, como resultado de un bajo nivel de ventas e incremento en los gastos.

### Índices de liquidez

**Tabla 29 Índices de liquidez**

RAZONES DE LIQUIDEZ				
PERIODOS 2012-2013-2014				
RAZONES DE LIQUIDEZ	FORMULA	2012	2013	2014
<b>Razón corriente</b>	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	5,97	2,31	4,41
<b>Prueba ácida</b>	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	1,02	0,70	1,78
<b>Capital neto de trabajo</b>	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	217.849,40	125.195,06	218.927,08

Fuente: LE-ONTECH  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

Los índices de liquidez de la empresa en cuanto a la razón de liquidez ha disminuido en el año 2013 pero en año 2014 mejora es decir por cada dólar del pasivo corriente se disponen de 4,41 dólares para cubrir la obligación; en cuanto a la prueba ácida en el 2014 está en capacidad de cubrir las obligación con 1,78 dólares.

## Índices de endeudamiento

**Tabla 30 Índices de endeudamiento**

RAZONES DE ACTIVIDAD				
PERIODOS 2012-2013-2014				
RAZONES DE ACTIVIDAD	FORMULA	2012	2013	2014
Rotación de inventarios	$\frac{COSTO DE VENTAS}{PROMEDIO DE INVENTARIOS}$	1,70	2,15	1,52
Período medio de cobranza	$\frac{CLIENTES * 365}{VENTAS NETAS}$	16,03	16,71	33,37
Período medio de pago	$\frac{PROVEEDORES * 365}{VENTAS NETAS}$	6,37	35,79	26,00
Rotación de activos totales	$\frac{VENTAS NETAS}{ACTIVO TOTAL}$	2,26	2,33	1,43

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

La empresa tiene en año 2014 una rotación del inventario de 1,52vece; El periodo medio de rotación de cobranzas es 33 días tomando en cuentas las ventas netas y la rotación de activos es de 1,43 veces.

### Situación actual de la empresa “LE-ONTECH”

De acuerdo al análisis financiero realizado, la empresa “LE-ONTECH” en el año 2014 se ha producido una variación absoluta de menos 105.141,21 dólares en las ventas; existe una disminución de la rentabilidad operacional; la utilidad neta en relación al año 2013 ha tenido una disminución del 39%; los gastos operacionales se han incrementado en un 38 % del 2012 hasta el 2014; esto se debe a la disminución de la ventas, ya que las ventas a crédito se encuentran suspendidas por el incremento en las cuentas por cobrar (clientes) existe un elevado porcentaje del 74,31% con una mora de más de 90 días esto se debe porque la empresa no cuenta con una gestión de cobranzas para la recuperación de cartera.

Además la empresa cuenta con un capital de trabajo de 218.927,08 cuyo rendimiento sobre el capital contable es del 27,42% menor al año anterior

que fue del 83,04%; por otro lado existe un porcentaje de efectivo elevado, ya que los pasivos corrientes representan el 21% del pasivo más el patrimonio.

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

Los resultados de la presente investigación demuestran que la empresa “LE-ONTECH” cuenta con una planificación financiera deficiente ya que la rentabilidad en los dos últimos años ha disminuido, el gerente-propietario ha venido administrando en base a su experiencia y criterio, motivo por el cual los presupuestos de ingresos y egresos son realizados a destiempo, sin llevar un control entre lo presupuestado lo que realmente realiza la empresa; por otro lado el desconocimiento de la importancia de la utilización de las herramientas financieras como el análisis financiero, elaboración de presupuestos operativos, flujos de caja, etc. hacen que la planificación financiera no contribuya en la adecuada administración de los recursos financieros.

La empresa en los tres últimos años no ha alcanzado los niveles de rentabilidad que satisfagan las expectativas del gerente-propietario esto se debe al alto índice de cuentas por cobrar lo que le disminuye liquidez, el nivel de ventas ha descendido como consecuencia de la suspensión de ventas a crédito ocasionando una disminución de la rentabilidad. Lo que demuestra que dentro de la planificación estratégica no existen planes de acciones en lo referente a gestión de cobranzas y ventas influyendo en la planificación financiera ya que los niveles de ingresos con los que espera contar no se los logra obtener impidiendo cumplir con las metas planteadas.

Del análisis realizado se puede concluir que la empresa tiene establecido los objetivos empresariales, es decir saben lo que quiere alcanzar pero es necesario que se tenga por escrito cual es la misión y visión siendo de conocimiento general por todos los empleados y estos a la vez

comprometidos con los valores empresariales. Por lo que es importante canalizar de mejor manera los objetivos, planes y metas empresariales.

Además la empresa cuenta con un software contable que no está siendo aprovechado para obtener información importante para canalizar de manera eficiente la planificación financiera como en la elaboración de presupuestos de ventas, presupuestos de gastos, etc. y una de las herramienta básica dentro de la administración de los recursos financieros, el flujo de caja donde se puede tener una perspectiva del efectivo con que cuenta entre los ingresos y egresos que la entidad va generando dentro de un ejercicio económico.

## **5.2. RECOMENDACIONES**

En la empresa “LE-ONTECH” es importante realizar una planificación estratégica que permita definir los objetivos financieros por escrito, con propósito de establecer la misión, visión de la empresa permitiendo la creación de estrategias que permita la adecuada administración de los recursos financieros y la vez incrementar los índices de rentabilidad.

Realizar la reestructuración de la planificación financiera a través de un método que sea de fácil manejo y sobre todo que contribuya con la adecuada utilización de los recursos financieros permitiéndoles mejorar la rentabilidad.

Es importante implementar un control de los ingresos y egresos de la empresa por medio de un flujo de caja el mismo que le ayudara a contar con un nivel de efectivo óptimo para el cumplimiento de las obligaciones y los excedentes reinvertirlos mejorando la administración de los recursos financieros.

Se realice una actualización a las funciones del personal y sean un apoyo para la administración de los recursos financieros. El trabajo en equipo es



importante en toda organización, la sinergia de esfuerzos permite alcanzar los objetivos planteados.

La utilización de la información contable puesto que la contabilidad es el lenguaje de las finanzas suministra datos financieros a través del balance general, estado de resultados, flujos de efectivo, análisis financiero y presupuestos permitiendo interpretar, analizar y utilizar estos documentos para la adecuada administración los recursos financieros de la empresa, de modo que generen el mejor retorno posible.

La elaboración de un plan estratégico para mejorar la gestión de crédito y cobranzas para la recuperación optima de las ventas a crédito, así como el establecimiento y ejecución de las políticas de ventas lo que permitirá recuperar liquidez e incrementar las ventas para mejorar los niveles de rentabilidad.

## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **TITULO:**

Plan estratégico de Cobranzas para el mejoramiento en los niveles de rentabilidad en la empresa “LE-ONTECH”.

#### **6.1 DATOS INFORMATIVOS**

##### **Empresa o institución:**

“LE-ONTECH” de la ciudad de Ambato

##### **Ubicación:**

**PROVINCIA:** Tungurahua

**CANTÓN:** Ambato

**CIUDAD:** Ambato

**PARROQUIA:** La Matriz

**CALLE:** Mera 06-61 y Juan B. Vela

##### **Finalidad:**

La empresa “LE-ONTECH” tiene como actividades económicas la venta al por mayor y menor de equipo de seguridad y rastreo satelital GPS, incluso partes, piezas y materiales conexos; servicio de rastreo satelital GPS; venta al por menor de materiales y equipos de oficina; venta al por mayor y menor de computadoras y suministros de impresión incluso partes y piezas.

**Beneficiarios:**

Los beneficiarios serán el gerente propietario y el personal que labora en la empresa "LE-ONTECH" ya que el plan estratégico financiero permitirá el mejoramiento de gestión de crédito y cobranzas con la finalidad de la adecuada administración de los recursos financieros, incrementado la rentabilidad.

**Tiempo de ejecución:**

La presente propuesta se aplicara del julio de 2015.

**Responsables:**

Gerente-propietario

Contadora

Investigadora

**Costo: \$ 1600**

**6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA**

Los recursos financieros en especial el efectivo constituye el motor principal de la empresa, a través de los cuales es posible alcanzar los objetivos y metas planificados para que estos sean canalizados de manera apropiada es importante contar con el sistema presupuestario.

La empresa establece de los objetivos, metas pero carece del manejo de presupuestos, siendo una herramienta de control para ir evaluando el cumplimiento de lo planificado en forma periódica y poder ir realizando ajuste en beneficio de la entidad.

La planificación financiera de la empresa es deficiente, por cuanto los recursos financiero de la empresa que son buenos provenientes de

fondos propios, los mismos no están siendo adecuadamente utilizados, las ventas han disminuido a causa de suspender las ventas a crédito por una elevada cartera vencida por recuperar y por ende la rentabilidad por tal razón es necesario ejecutar la siguiente propuesta.

### **6.3 JUSTIFICACIÓN**

Por medio del desarrollo de la presente propuesta se espera que la empresa "LE-ONTECH" cuente con plan estratégico de cuentas por cobrar clientes permitiendo mejorar la gestión de cobranzas permitiendo contar con políticas de créditos, políticas de cobranza, procedimientos, métodos para la concesión de ventas a crédito y la gestión el cobro; a vez ir realizando un control y evaluación de los movimientos de la cuenta de clientes contribuyendo en la adecuada utilización de los recursos financiero.

La gestión de cobranzas eficiente contribuye a que "la rentabilidad marginal sobre las ventas adicionales sea igual al rendimiento requerido sobre la inversión adicional en cuentas por cobrar" (Córdoba, 2012, pág. 205). La correcta gestión de cobranzas permitirá a la empresa recupera la cartera vencida, apertura las ventas a crédito permitiendo hacer producir el exceso de efectivo que tiene en la cuenta bancos ya que la no utilización es considerado con un efectivo ocioso; es decir no genera un beneficio acorde a las expectativas del gerente-propietario.

La empresa se basa en una planificación tiene declarada la misión, tiene establecida la visión sabe ¿Hacia dónde quieren ir?, el cliente interno está comprometido con la misma; pero carece de políticas de crédito y cobranzas para el incremento en las ventas; ya que la rentabilidad de la empresa mejora aumentado el volumen de ventas.

Una buena política de cobranzas será un factor determinante en el buen funcionamiento del flujo de efectivo, nada obtendría la empresa con tener ventas

elevadas si su recuperación es lenta y con problemas de diferente índole, que signifique un costo adicional que venga a ser mayor que el margen de utilidad que proporcionaría la venta (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 77).

El punto importante de estas políticas es conocer que la cobranza está íntimamente ligada con el flujo de efectivo ya que ésta es la terminación del ciclo económico-financiero, es decir donde la recuperación de las cuentas por cobrar asegura la continuación de la operación con los propios recursos de la empresa (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 78)

Por medio de la gestión de cobranzas se puede ir actualizando de manera estratégica y oportuna los egresos e ingresos del flujo de caja y este a la vez contribuirá en la ejecución de las proyecciones realizadas en cuanto ventas.

## **6.4 OBJETIVOS**

### **6.4.1 Objetivo General**

Diseñar un plan estratégico que permita el mejoramiento de la gestión de créditos y cobranzas, logrando la adecuada administración de los recursos financieros de la empresa “LE-ONTECH”.

### **6.4.2 Objetivos Específicos**

Determinar los objetivos financieros que sirvan como base para la realización del plan estratégico.

Establecer políticas y procedimientos crédito y cobranzas para el mejoramiento de la gestión de crédito y cobranzas.

Elaborar un plan estratégico con la finalidad de una adecuada administración de los recursos financieros de la empresa “LE-ONTECH”.

## **6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

La presente propuesta es factible ya que se cuenta con todas las facilidades, existe la predisposición del gerente- propietario, está comprometido y reconoce que es necesario la implementación de un sistema que permita administrar adecuadamente los recursos financieros, que ayude al eficiente manejo del efectivo empresarial. Además el personal que labora en la empresa “ LE-ONTECH” está dispuesto a colaborar en todo el proceso de realización de la presente propuesta hasta la implementación y ejecución del mismo. Además la propuesta es auténtica y original ya que se basa en la situación real de la empresa del señor Javier León.

Por otro lado, la propuesta es viable la importancia radica en primer lugar en la situación económica que está atravesando el país, las políticas de gobierno inesperadas genera a los empresarios inestabilidad en la buena marcha de la misma, siendo necesario realizar prontamente cambio en los planes y si no se está preparado puede ocasionar el fracaso empresarial, nada garantiza que el éxito de hoy sea el éxito del mañana; en segundo lugar está el crecimiento que viene atravesando la empresa desde el año 2000 han transcurrido 15 años de trabajo continuo y perseverante logrando alcanzar posicionamiento en el mercado, siendo importante cuidar la gestión administrativa financiera y para ello es necesario contar con políticas de crédito y cobranzas permitiendo incrementar los niveles de ventas y a la vez el mejoramiento de la rentabilidad.

Para la presente propuesta se cuenta con financiamiento de parte de la empresa y de la investigadora para poder llevar a cabo con éxito la propuesta y contribuir al mejoramiento continuo de la misma.

La información referente al tema es amplia lo cual es importante para poder realizar la aplicación de la propuesta de manera eficiente.

## 6.6 FUNDAMENTACIÓN

### LA PLANEACIÓN FINANCIERA ESTRATÉGICA

Según Ortega (2008) la planeación financiera estratégica es considerada como una “herramienta que se aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de un organismo, con el fin de prever las necesidades de dinero y su correcta aplicación, en busca de su mejor rendimiento y máxima seguridad” (pág. 199).

#### Partes del proceso de planeación financiera estratégica

Rodríguez citado por (Ortega Castro, 2008) dice que las partes de la planeación financiera son:

- **Fines.** Especificar las metas y objetivos
- **Medios.** Elegir políticas, programas, procedimientos y prácticas con las que habrán de alcanzar los objetivos.
- **Recursos.** Determinar los tipos y las cantidades de recursos que se necesitan, así como definir cómo se van adquirir, generar y asignar.
- **Realización.** Delinear los procedimientos para tomar decisiones.
- **Control.** Prever o detectar errores o fallas, prevenirlos y corregirlos (págs. 200-2001).

#### Fases de la planeación estratégica

Según (Carrasco & Pallerola, 2014) las fases de la planeación estratégica son las siguientes:

En la fase I se deberán establecer los objetivos que se quieren lograr y serán los que se determinarán prioritarios para toda la organización.

La fase II consta de un doble análisis: uno interno y otro externo. Estos objetivos deberán analizarse siempre en base a las posibilidades de la propia empresa u organización y también en base al mercado y al entorno en el que está situada la empresa.

La fase III consistirá en un análisis DAFO de las distintas potencialidades, sus puntos fuertes y débiles, oportunidades y amenazas.

La última fase será la selección de las distintas alternativas estratégicas con las que deberá equiparse la empresa para conseguir los objetivos propuestos (pág. 16).

## Pasos para la planificación

Según Ortega (2008) los pasos que deben seguirse en la planificación, son:

- Detección de la oportunidad.
- Establecimiento de objetivos y metas.
- Consideración de las premisas de planeación.
- Identificación de alternativas.
- Comparación de opciones
- Elección de una alternativa.
- Elaboración de planes de apoyo
- Expresión numérica de los planes de apoyo.
- Expresión numérica de los planes mediante la elaboración de presupuestos. (pág. 7).

## Etapas de la planeación

- **Misión** “es la razón de ser de una organización” (Daft, 2004, pág. 213) describe los valores, aspiraciones, siendo fundamental para el establecimiento de metas y planes.
- **Objetivos.-** Deben ser conocidos y entendidos por toda la empresa
- **Estrategias.-** Son cursos de acción general que muestran la dirección y el empleo de los recursos.
- **Políticas.-** Son guías para orientar la acción.
- **Programas.-** Es esquema donde se establece la secuencia de actividades específicas que habrán de realizarse para alcanzar los objetivos y el tiempo para efectuarlo.
- **Presupuestos.-** Se expresa en términos económicos.

## Análisis estratégico

Según Toso (2006) el análisis estratégico se lo elabora para “establecer fehacientemente la posición en que se encuentra la organización, es decir, sus capacidades internas y los hechos o eventos que tendrá que enfrentar, lo cual facilita establecer la intensidad de los efectos de dichos impactos” (pág. 17). El diagnóstico estratégico se lo realiza de acuerdo a



los siguientes tres niveles: diagnóstico del macroentorno, del microentorno y el diagnóstico interno de la organización.

Por medio del diagnóstico del macroentorno se identifica y analiza las fuerzas del macroentorno (económicas, político-legales, sociales y tecnológicas) con relación a la empresa, facilitando a la empresa el establecimiento de estrategias para hacer frente a las amenazas del entorno y aprovechar las oportunidades.

El diagnóstico del microentorno de la empresa se lo puede hacer aplicando las cinco fuerzas que propone el profesor Michael Porter citado por (Romero, 2013) que son: “1.Amenaza de la entrada de nuevos competidores, 2. Rivalidad entre competidores existentes, 3.Amenaza de productos o servicios sustitutos, 4.Poder de negociación de los clientes, 5.Poder de negociación de los proveedores” (pág. 22).

“El diagnóstico interno tiene como objetivo identificar y evaluar las capacidades internas de la organización, es decir, las principales fortalezas y debilidades de la misma” (Toso, 2006, pág. 33). A través de la identificación de las fortalezas y debilidades de empresa se puede preparar estrategias que permitan el cumplimiento de la misión empresarial.

El diagnóstico es realizado posterior a la formulación de la misión, visión y valores corporativos con lo cual se puede apreciar como estos factores pueden influir en las potencialidades de la empresa para cumplir la misión y lograr la visión en relación a los valores corporativos.

De acuerdo con (Toso, 2006) el diagnóstico estratégico de la empresa se lo realiza a través de la matriz DAFO, herramienta estratégica para análisis de la situación de la empresa por cuanto propicia el conocimiento de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades facilitando el establecimiento de estrategias para el cumplimiento de las metas empresariales.

## **Gestión de crédito y cobranzas**

(Ortiz Gómez, 1994, pág. 196) El crédito es “uno de los tantos factores que influyen sobre la demanda de los productos o servicios de una empresa y está apoyada en los descuentos por pronto pago y en el periodo de pago”. La cuentas por cobrar uno de los activos más importantes para la empresa ya que con una buena administración se maneja y controla eficiente los recursos financieros permitiendo elevar los volúmenes de ventas, maximizando las ganancias en las operaciones de la empresa.

La fijación de la políticas de credito y cobranzas las realiza el gerente de crédito y cobranzas en la empresas grandes, pero cuando se trata de empresa pequeñas esta función es mano del trabajo en equipo del gerente-propietario y el departamento de contabilidad. “Una buena política de cobranzas será un factor determinante en el buen funcionamiento del flujo de efectivo, nada obtendría la empresa con tener ventas elevadas si su recuperación es lenta y con problemas de diferente índole” (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 77),

Debe procurarse que las políticas de la empresa se instituyan en forma escrita con el objeto de que en lo sucesivo si las mismas requieren alguna modificación o cambio sobre algunos puntos que resulten inadecuados ala realidad, se lleven a cabo por aquellos ejecutivos a quienes compete su revisión, para así poder contar con una herramienta de trabajo que pueda ser aplicada a todos aquellos casos concretos que se presenten. La ventaja primordial que ofrece una política escrita es que permanecerá firme, sirviendo de base para la guía del personal, cuando este ha tenido cambios por nuevos elementos y cuando las personas se encuentran en puntos distantes por su situación geográfica (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 77).

**Cobranzas** son las acciones que se toman con respecto a los clientes con la finalidad que cancelen las obligaciones contraídas por la venta a crédito a la fecha de vencimiento o antes.

Las empresas ofrecen créditos a sus clientes con el propósito de incrementar sus ventas, lo que implica, establecer condiciones acorde con el sector donde opera y las características de los clientes. Estas ventas a crédito son las que originan las cuentas por cobrar, para lo cual se requiere una gestión adecuada (Gómez, 2002) cito por (Córdoba, 2012, pág. 203).

## **Fijación de la política de cobranza y su influencia en el flujo de efectivo**

El gerente de crédito y cobranzas es la persona encargada de sugerir las políticas a implantarse en el departamento, analizadas por el gerente-propietario.

Las políticas para el departamento de crédito y cobranza, son un conjunto de normas que pretenden regular la actuación administrativa; sirven para manejar diferentes tipos de problemas, pero nunca representaran una solución definitiva pues se hace necesaria la intervención del gerente de crédito, el que con criterio y buen juicio dirá la última palabra en cada uno de los casos.

Debe procurarse que las políticas de la empresa se instituyan en forma escrita con el objeto de que en lo sucesivo si las mismas requieren alguna modificación o cambio sobre algunos puntos que resulten inadecuados a la realidad, se lleven a cabo por aquellos ejecutivos a quienes compete su revisión, para así poder contar con una herramienta de trabajo que pueda ser aplicada a todos aquellos casos concretos que se presenten.

La ventaja primordial que ofrece una política escrita es que permanecerá firme, sirviendo de base para la guía del personal, cuando este ha tenido cambios por nuevos elementos y cuando las personas se encuentran en puntos distantes por su situación geográfica, además que reporta beneficios para el entrenamiento y desarrollo del elemento humano del departamento (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 77).

Realizar una buena gestión de cuentas por cobrar-clientes es importante para la eficiente marcha de la empresa, son fondos que tienen que ser recuperados en los términos establecido para no perjudicar a la empresa en cuanto a la liquidez y el capital de trabajo.

Una administración eficaz del crédito es muy importante porque un saldo acreedor excesivo es muy costoso en relación con la inversión en las cuentas por cobrar y su mantenimiento, mientras que uno demasiado pequeño puede provocar la pérdida de las ventas rentables. Por lo tanto, para maximizar la riqueza de los accionistas, un administrador financiero debe entender cómo puede administrar de una manera eficaz las actividades de crédito de la empresa (Besley & Brigham, 2001, págs. 648-649).

## **Factores determinantes en la gestión de la cuenta clientes**

**Nivel de ventas**, ya que al incrementarse las ventas se incrementa la cartera, lo que implica asumir los mayores riesgos de la incobrabilidad.

**Tipo de clientes**, debido a que entre más diversos sean los clientes, existe menor riesgo de incobrabilidad.

**Riesgo de crédito**, se tiene que calificar el riesgo que implica vender a nuevas empresas o el hecho de extender su línea de crédito a sus actuales clientes.

**Política de incobrabilidad**, siendo fundamental contar con buenas políticas de acercamiento ante la existencia de deudores morosos o incobrables.

**Plazo de cobranza**, se deben relacionar los cobros de las ventas con los pagos de dicha transacción, porque aplazar cobranzas de clientes es una concesión de crédito que puede afectar directamente la gestión del capital de trabajo (Ruiz, 2008, pág. 204).

Contar con buenas políticas de crédito, políticas de cobranzas, gran variedad de clientes permitirá manejar un bajo índice de morosidad e incobrabilidad, recuperando oportunamente los ingresos por cuentas por cobrar clientes alcanzando niveles de rentabilidad satisfactorios.

**“Objetivo del crédito a clientes.** Dada la naturaleza del producto, su precio y con el propósito de incrementar las ventas, casi todas las empresas suelen conceder créditos a las personas y sociedades que expresan el deseo de ser clientes frecuentes” (Zapata P. , 2011, pág. 157).

### **Políticas de crédito**

En las políticas de créditos se incluyen factores como:

**1. Las normas de crédito** definen cuales clientes son beneficiarios de ventas a crédito en base al análisis de la posición financiera del mismo a través de la aplicación de las 5C del crédito que a continuación se describen:

**Carácter.** Es el registro de la historia crediticia del cliente, su cumplimiento de las obligaciones pasadas. Son las cualidades de solvencia moral que tiene el deudor para responder al crédito.

**Capacidad.** Posibilidad de pago del solicitante de las obligaciones requeridas, para lo cual se analizan sus estados financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones de endeudamiento; se lleva a cabo, para evaluar la capacidad del solicitante, para lo cual se toma en cuenta la antigüedad, el crecimiento de la empresa, sus canales de distribución, actividades, operativas, zona de influencia, número de empleados y sucursales, entre otras.

**Capital.** Solidez financiera del solicitante que se refleja por su posición de propietario, para lo cual se analiza la deuda del solicitante, en relación con su capital contable y sus razones de rentabilidad. Se refiere a los valores invertidos

en el negocio, así como sus compromisos, es decir, el estudio de sus finanzas para su evaluación requiere del análisis de su situación financiera.

**Colateral.** Son todos aquellos elementos de que dispone el negocio o sus dueños, para garantizar el cumplimiento de pago en el crédito, es decir, las garantías o apoyos colaterales. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponibles, para lo cual se hace una revisión del balance general del solicitante, el cálculo del valor de sus activos y cualquier demanda legal presentada contra el solicitante.

**Condiciones.** Es el ambiente de negocios y la economía actual, así como cualquier circunstancia particular que afecte alguna de las partes de la transacción de crédito (Córdoba, 2012, págs. 209-2010).

Estas normas son aplicadas a los clientes según los términos de la venta a crédito; sin embargo se debe prestar más atención a las dos primeras que son el carácter que se base en cumplimiento de obligaciones anteriores y a la capacidad de endeudamiento; una buena gestión permite evaluar la probabilidad de incumplimiento que muestren los clientes.

“La fijación de estándares de créditos razonables que le permitan al área de mercadotecnia y de finanzas fijar metas y objetivos en forma conjunta se basa en la capacidad para obtener información y analizarla” (Block & Hirt, 2005, pág. 185).

La aprobación de una venta a crédito depende de la capacidad del cliente para pagar las cuotas dentro de los términos establecidos, ya que la empresa aspira que el cliente cumpla los pagos de acuerdo con los términos comerciales.

**2. Los términos de crédito** “son las condiciones que regulan las ventas a crédito, especialmente a los convenios de pago” (Besley & Brigham, 2001, pág. 649).

Al establecer los términos de crédito de la empresa también se debe considerar el uso de un descuento en efectivo. El ofrecer los términos de 2/10, neto 30, permitirá a un cliente deducir 2% del valor inserto en la factura cuando el pago se haga dentro de los diez primeros días, pero si el descuento no se toma, el cliente deberá remitir la totalidad del monto dentro de 30 días (Block & Hirt, 2005, pág. 187).

El ofrecer un descuento por pronto pago debe ser analizado porque las ventas se incrementan pero el precio de cada producto disminuye; el

período de cobro debe disminuir, reduciendo el costo del manejo de cuentas por cobrar; la estimación de cuentas incobrables debe disminuir, disminuyendo la probabilidad de una cuenta mala.

Los pagos a crédito pueden documentarse por medio de los siguientes documentos:

- **La Letra de cambio** es un documento donde una persona da una orden incondicional de pago a otra por una determinada cantidad de dinero a cuyo vencimiento debe ser pagada.
- **El Pagaré** es un título de crédito en el cual una persona se compromete a pagar una cantidad de dinero, en el lugar y fecha determinados en el mismo.
- **Cheque** documento que tiene la orden incondicional de pago, en donde el emisor del cheque da una orden a la institución financiera de pagar una cierta cantidad de dinero.

Además se pueden hacer ventas a crédito por medio de tarjetas de crédito difiriendo los pagos a tres meses sin interés y hasta doce meses con interés.

**4. La política de cobranza** es el establecimiento de los procedimientos para solicitar el pago de las cuotas pendientes por los clientes.

Una de las decisiones más importantes de la política de cobranza es la manera como deben manejarse las cuentas atrasada. Por ejemplo, se puede enviar una notificación a los clientes cuando una cuenta tenga atraso de diez días, o una más severa, seguida de una llamada telefónica, si el pago no se recibe dentro de 30 días; por último la cuenta podría remitirse a una agencia de cobranza después de 90 días (Besley & Brigham, 2001, pág. 650).

**La evaluación de la política de cobranza, se puede hacer aplicando los siguientes métodos:**

El análisis de saldos por antigüedad y el análisis de la rotación de la cartera, es información que invariablemente deberá formar parte del cuadro básico de la información a la gerencia y a la dirección general para la toma de decisiones (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 84).

Realizar el análisis a las cuentas por cobrar permite evaluar las políticas de cobranzas, estableciendo si están siendo aplicadas, no están acorde a las nuevas expectativas de la empresa siendo necesario realizar cambios.

**Periodo promedio de cobranzas:** “Un incremento del periodo promedio de cobranza puede ser el resultado de un plan predeterminado para ampliar los términos de crédito o la consecuencia de una administración deficiente de créditos” (Block & Hirt, 2005, pág. 187).

$$\text{Periodo promedio de cobranzas} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Promedio de ventas diarias a crédito}}$$

**Antigüedad en las cuentas por cobrar:** “Es una forma de describir si los clientes están pagando sus cuentas dentro del periodo prescrito en los términos de crédito” (Block & Hirt, 2005, pág. 187).

Para la evaluación de la función crediticia se cuenta entre otras técnicas con las siguientes Presupuestos de cobranzas este presupuesto “es una herramienta con la que deberá contar el ejecutivo de cobranzas, el cual le señalará la cobranza a alcanzar por su departamento. También le permitirá comparar con el real de cobranza obtenido” (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 84).

Cuando la empresa ya tiene establecido las políticas de crédito, es importante analizar las cuentas por cobrar de los clientes en forma

periódica y poder determinar quienes se encuentran en mora, y tomar acciones para la recuperación de los pagos pendientes.

El análisis de saldos por antigüedad permite al jefe del departamento girar las instrucciones a quien corresponda a efectos de que le informen el porque del atraso por cada uno de los clientes existentes.

### **Principales tareas de la gestión de cobros**

- **Investigación de la capacidad de pago del cliente.** La determinación de la capacidad de pago del cliente se lo realiza a través de fuentes de información como: referencias comerciales, referencias bancarias, análisis de estados financieros, análisis de información histórica, entre otros.
- **Fijación del tope de crédito.** Con el apoyo del personal de ventas se obtiene información en cuanto al desempeño comercial de los clientes permitiendo fijar montos de crédito.
- **Respaldo de la deuda comercial.** Se lo puede realizar a través de la letra de cambio, pagaré, por medio de garantes, cheques facilitando la cobranza en caso de morosidad.
- **Cobro de cuentas vencidas.** Se lo realiza utilizando una secuencia de acciones por ejemplo: mensajes de texto vía celular o correo electrónico, llamadas telefónicas, visitas a los domicilios, cartas de invitación para llegar a un acuerdo y por ultimo por la vía judicial.

### **Control de la gestión**

La gestión financiera esta íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, el nivel y estructura de la financiación y la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza. El control de gestión es una de las



herramientas de la gestión financiera que garantiza el cumplimiento de las metas, objetivos fijados por la empresa (Toso, 2006).

### **Objetivos del control de gestión**

- Integrar las variables estratégicas y operativas
- Correcta toma de decisiones.
- Construir indicadores de gestión.
- Mejora continua de los resultados.
- Corregir sobre la marcha desviaciones.
- Reaccionar ante los cambios.

Toda empresa debe conocer el nivel de efectivo con el propósito de solventar las obligaciones y necesidades de la misma, para ello es importante contar con un adecuado control del efectivo, no solo en lo referente a caja y bancos, cuentas por cobrar clientes sino también en todas las actividades de la empresa en las cuales se involucra el dinero como son las compras, ventas, gastos, nuevas inversiones: en relación con lo planificado por la entidad, dice: “el presupuesto es necesario para el control, pero no puede servir como estándar de control sensible a menos que refleje los planes. Una de las principales ventajas de la elaboración de presupuestos es que obliga a los directivos a planear” (Ortega Castro, 2008, pág. 227).

**Presupuestos de cobranzas** “es una herramienta con la que deberá contar el ejecutivo de cobranzas, él cual le señalará la cobranza a alcanzar por su departamento. También le permitirá comparar con el real de cobranza obtenido (Bravo & Mondragon , 2010, pág. 84).

El presupuesto de efectivo es conocido como flujo de caja proyectado, donde se establecen las entradas y salidas de dinero; para su correcta

elaboración es importante contar con la información del departamento de cobranzas en cuanto a los pagos esperados en determinadas fechas y la vez ir realizando actualizaciones al mismo.

**Control Presupuestal** se define: “como un tipo de control táctico que se basa en la responsabilidad de cumplir objetivos financieros y evaluar lo bien que estos se lograron” (Hitt, Black, & Porter, 2006, pág. 583).

“Es un instrumento elaborado con datos estimados y pronósticos que deben ser utilizados por las empresas para dirigir todas sus operaciones, cuyos contenidos se comparan contra los datos reales del mismo periodo” (Cárdenas , 2008, pág. 7).

El Control Presupuestario “persigue como objetivo establecer objetivos en materia de ingresos y egresos, corroborando posteriormente las diferencias existentes y su razón de ser” (Longenecker, Moore, Petty, & Palich, 2008, pág. 7).

La realización del control presupuestario permite cumplir objetivos financieros y por ende las metas planificadas.

## **LOS INDICADORES DE GESTIÓN EMPRESARIALES**

Los indicadores son necesarios para poder mejorar: “Lo que no se mide no se puede controlar, y lo que no se controla no se puede gestionar“. Los objetivos y tareas que se propone una organización deben concretarse en expresiones medibles, que sirvan para expresar cuantitativamente dichos objetivos y tareas, y son los “indicadores” los encargados de esa concreción. El término “indicador” en el lenguaje común, se refiere a datos esencialmente cuantitativos, que nos permiten darnos cuenta de cómo se encuentran las cosas en relación con algún aspecto de la realidad que nos interesa conocer. Los indicadores pueden ser: medidas, números,

hechos, opiniones o percepciones que señalen condiciones o situaciones específicas.

Según Mora (2012) los indicadores deberán:

Reflejarse adecuadamente en la naturaleza, peculiaridades y nexos de los procesos que se originan en la actividad económica – productiva, sus resultados, gastos, entre otros, y caracterizarse por ser estables y comprensibles, por tanto, no es suficiente con uno sólo de ellos para medir la gestión de la empresa sino que se impone la necesidad de considerar los sistemas de indicadores, es decir, un conjunto interrelacionado de ellos que abarque la mayor cantidad posible de magnitudes a medir.

Los indicadores tienen algunas características muy importantes:

- Pueden medir cambios en esa condición o situación a través del tiempo.
- Facilitan mirar de cerca los resultados de iniciativas o acciones.
- Son instrumentos muy importantes para evaluar y dar surgimiento al proceso de desarrollo.
- Son instrumentos valiosos para determinar cómo se pueden alcanzar mejores resultados en proyectos de desarrollo (pág. 3).

### **Principales funciones de los indicadores de gestión**

- Apoya y facilita los procesos de toma de decisiones.
- Controla la evolución en el tiempo de los principales procesos y variables.
- Racionaliza el uso de la información.
- Sirve de base para la adopción de normas y patrones efectivos y útiles para la organización.
- Sirve de base para la planificación y la prospección de la organización.
- Sirve de base para el desarrollo de sistemas de remuneración e incentivos.
- Sirve de base para la comprensión de la evolución, situación actual y futuro de la organización.
- Propicia la participación de las personas en la gestión de la organización (Mora , 2012, pág. 5).

## 6.7. Metodología. Modelo operativo

Tabla 31 Cuadro de modelo operativo

FASES	ETAPAS	OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS	PRESUPUESTO
I	<b>Análisis estratégico</b>	Conocer la posición estratégica de la empresa.	Determinación de la misión, visión, valores corporativos Realización del diagnóstico estratégico de la empresa Elaborar la matriz DAFO Determinar estrategias.	Investigadora Personal administrativo de la empresa Le-ontech	Tecnológicos Materiales Económicos Humano	\$500
II	<b>Elaboración de un plan estratégico de cobranzas</b>	Elaborar el plan estratégico	Definir las políticas de crédito. Definir las políticas de cobro Analizar el vencimiento de las cuentas por cobrar Elaboración de un presupuesto de cobranzas, estados de resultados proforma.	Personal administrativo de la empresa Le-ontech	Tecnológicos Materiales Económicos Humano	\$300
III	<b>Evaluación de la gestión de cobranzas.</b>	Establecer los indicadores que permitan evaluar la gestión de cobranzas	Establecimiento de los indicadores financieros de rentabilidad. Desarrollo de los indicadores de gestión.	Personal administrativo de la empresa Le-ontech	Tecnológicos Materiales Económicos Humano	\$800

Fuente: Morejón, A. (2015)

## DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

### FASE 1

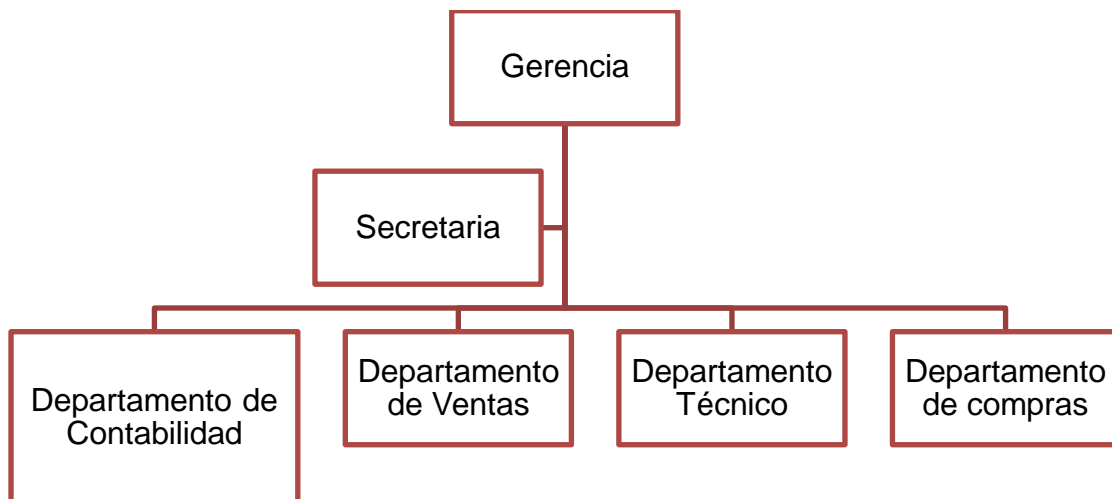
## ANÁLISIS ESTRATÉGICO

### Análisis estratégico

Para realizar el análisis estratégico de la empresa es importante conocer la misión, visión y valores de la entidad con la finalidad de establecer estrategias que permitan cumplir con la misión apoyándose en los valores corporativos.

La empresa cuenta con el siguiente organigrama estructural

### Organigrama estructural



**Gráfico 21** Organigrama estructural

Fuente: Le-ontech

### Misión

Somos una empresa que comercializa productos de la mejor calidad y tecnología, brindando las mejores opciones de compra para la satisfacción de nuestros clientes, a través del mejoramiento continuo de nuestro talento humano y calidad en el servicio.

### Visión

Ser una empresa líder en el mercado ecuatoriano que ofrezca productos de la mejor calidad y tecnología a nuestros clientes, fortaleciendo nuestra solidez por medio de la planeación y el trabajo en equipo.

## Valores

- **Calidad en la atención al cliente:** A través de nuestro personal de ventas brindamos a nuestros clientes apoyo y orientación para realizar adquisiciones de productos que satisfagan sus necesidades.
- **Puntualidad:** Respeto por parte de los empleados a los horarios de llegada y salida, pero sobre todo para con nuestros clientes en el momento de la entrega de un producto.
- **Comunicación:** Mantener una comunicación adecuada entre los miembros de la empresa y con los clientes permitiendo que sea fluida y sincera.
- **Trabajo en equipo:** Integración de cada uno de miembros de la empresa al grupo laboral con la finalidad de obtener mejores resultados.
- **Honestidad:** Orientado tanto para los miembros de la empresa entre sí, como con los clientes. Se promueve la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y la credibilidad de la empresa.

## Matriz FODA

Para la realización de un plan estratégico financiero es necesario conocer cual es la posición en que se encuentra la empresa, para esto se ha realizado un análisis estratégico utilizando la matriz DAFO, permitiendo conocer los objetivos estratégicos.

**Tabla 32 Matriz FODA**

FACTORES		FORTALEZAS	DEBILIDADES
FACTORES EXTERNOS	INTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal competente.</li> <li>• Contar con financiamiento propio</li> <li>• Posicionamiento en el mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de crédito y cobro no establecidas.</li> <li>• Limitado manejo de presupuestos.</li> <li>• Deficiente gestión de cobranzas</li> </ul>
	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demanda de productos</li> <li>• Quiebra de la competencia</li> <li>• Desarrollo tecnológico</li> </ul>	<p>Creación de una página web facilitando la promoción y publicidad de los equipos de cómputo, como los servicios.</p>	<p>Análisis FODA para el mejorar la parte estratégica de la empresa.                      Desarrollo de políticas y procedimiento de crédito y cobranzas que permita el ingreso de efectivo.                      Creación de políticas crediticia para la mejora en la recuperación de carteras de crédito.</p>	
AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia agresiva.</li> <li>• Políticas gubernamentales con el caso de las salvaguardias.</li> <li>• Poco crecimiento del poder adquisitivo.</li> </ul>	<p>Mejoramiento de la calidad en la atención al cliente.                      Atención en la post-venta.                      Difusión de publicidad y propaganda de la empresa</p>	<p>Elaboración de un plan estratégico de cobranzas para el incremento en los niveles de rentabilidad de la empresa.</p>	

**Elaborado por:** Morejón, A. (2015).

## **Fortalezas**

- Personal competente.
- Contar con financiamiento propio
- Posicionamiento en el mercado.

## **Debilidades**

- Políticas de crédito y cobro no establecidas.
- Limitado manejo de presupuestos.
- Deficiente gestión de cobranzas.

## **Oportunidades**

- Demanda de productos
- Quiebra de la competencia
- Desarrollo tecnológico

## **Amenazas**

- Competencia agresiva.
- Políticas gubernamentales con el caso de las salvaguardias.
- Poco crecimiento del poder adquisitivo



**Tabla 33 Descripción de las estrategias de ventas y cuentas por cobrar (clientes)**

<b>OBJETIVO FINANCIERO</b>	<b>ESTRATEGIA</b>	<b>POLÍTICA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
<b>Incrementar las ventas en un 30% y una reducción del 2% del costo de ventas</b>	Vender equipos de computo.  Promocionar a la empresa	Promover el otorgamiento de crédito en las ventas.	Ofertar los productos con líneas de crédito, a través de la página web <a href="http://www.le-ontech.com">www.le-ontech.com</a> de la empresa.	Gerente-propietario  Personal administrativo
<b>Recuperar la cartera vencida de cuentas por cobrar (clientes) en un 75%.</b>	Implementación de políticas y proceso de crédito y recuperación de cartera.	Verificar la capacidad de pago.  Gestionar el cobro de las cuotas en el plazo convenido.	Investigar al solicitante de crédito.  Realizar los trámites necesarios para el cobro de cuentas	Gerente-propietario  Personal administrativo

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

## 6.7.2 FASE 2

### ELABORACION DE UN PLAN ESTRATÉGICO

#### Objetivo del plan estratégico

Regular las actividades para el mejoramiento de la gestión de crédito y cobranzas con la finalidad de administrar eficientemente los recursos financiero permitiendo el incremento de la rentabilidad de la empresa Le-ontech.

#### 6.7.2.1 Políticas de crédito

El establecimiento de una política de crédito óptima permite ampliar el crédito comercial incrementando las ventas y la vez mejorando la rentabilidad.

#### Normas de crédito

Una norma de crédito permite determinar cuáles son los clientes que califican para conceder una venta a crédito.

Previo al consentimiento de una venta a crédito se realizara el análisis crediticio del cliente mediante:

- **Carácter:** Analizar la solvencia moral del cliente, mediante la solicitud de referencias comerciales y referencias bancarías.  
Las referencias deben ser verificadas por medio de una llamada telefónica al local comercial o institución financiera. Si la respuesta es afirmativa de concederá el crédito.
- **Capital:** Mide la solidez financiera para lo cual se solicitara copia del pago de predial y/o copia de la matricula vehicular. Cotejar la información con el original.
- **Capacidad:** Evalúa la capacidad de endeudamiento y liquidez por medio del rol de pagos en el caso de relación de dependencia, sin relación laboral declaración de impuestos; personas jurídicas a través de los estados financieros.

## **Términos del crédito**

El término de crédito son las condiciones que regulan las ventas crédito como la fecha de pago, interés por demora en el pago, etc.

Las ventas a crédito se realizaran de acuerdo a las siguientes condiciones:

- Se otorgara crédito en ventas superiores a quinientos dólares (\$500,00) con una entrada del 30% de la venta a crédito.
- Se ofertara al cliente el 2/10, neto 30, es decir que si el cliente paga dentro de los diez primeros días, tendrá un descuento por pronto pago del 2% de la cuota adeudada.
- El plazo máximo del crédito será de tres meses, en tres cuotas mensuales iguales.

El valor de las cuotas de la venta a crédito debe estar sustentado por medio de letras de cambio por cada cuota a pagar.

### **6.7.2.2 POLITICAS DE COBRAZAS**

Las políticas de cobranzas definen el procedimiento a seguir para solicitar el pago de las cuentas por cobrar de los clientes.

El procedimiento a seguir para solicitar el pago de cuotas vencidas es el siguiente:

1. Cuando la cuota este vencida 3 días de procederá a enviar un mensaje de texto vía celular o correo electrónico, recordándole el valor a pagar.
2. Cuando la cuota esta vencida a 6 días se procederá a llamar vía telefónica, indicándole la fecha de vencimiento, el valor y cuando debe hacerse a cancelar; se realizaran dos llamadas con un intervalo de dos días.
3. Cuando la cuota este vencida a 9 días se enviara una carta de cobranzas.

## **Ejemplo de carta de cobranza**

Ingeniero

Patricio Lozada

Estimado señor:

El motivo de la presente es para informarle que cuenta refleja una cuota en mora de 1º días por un valor de \$100,00 desde el 22 de marzo del 2015, por lo que sirva esto a la vez para hacerle saber el procedimiento a seguir caso de no acercarse a pagar.

Si para el día 23 de julio no se acerca a cancelar nos veremos en la obligación de empezar un trámite legal.

Por lo que le invitamos a la empresa para solucionar la falta de Pago.

Atentamente

---

4. Cuando la cuota este vencida a 15 días procederá a realizar una visita.
5. Las cuotas vencidas a más de 60 días se procederá con el trámite legal.

Las cuentas vencidas de empresa a más de un mes para la recuperación se empezaran aplicando el procedimiento desde el inicio.

### **Responsable de la gestión de crédito**

Será responsabilidad de los vendedores en otorgamiento de venta a crédito previa aplicación de las políticas de crédito.

### **Responsable de la gestión de cobranzas**

Será responsabilidad de la secretaria llevar el control de la cartera vencida de cuentas por cobrar clientes, aplicar las políticas de cobranzas gestionando la oportunidad en el pago.

**La evaluación de la política de cobranza, se puede hacer aplicando los siguientes métodos:**

**Rotación de cuentas por cobrar:** se calcula dividiendo las ventas anuales a crédito para el promedio de cuentas por cobrar es una razón de gestión que indica el número de veces que se han hecho efectivas las cuentas por cobrar.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

**Antigüedad en las cuentas por cobrar:** Es una clasificación de las cuentas por cobrar de acuerdo al número de días vencidos, es una forma de describir si los clientes están pagando sus cuentas dentro del periodo prescrito en los términos de crédito

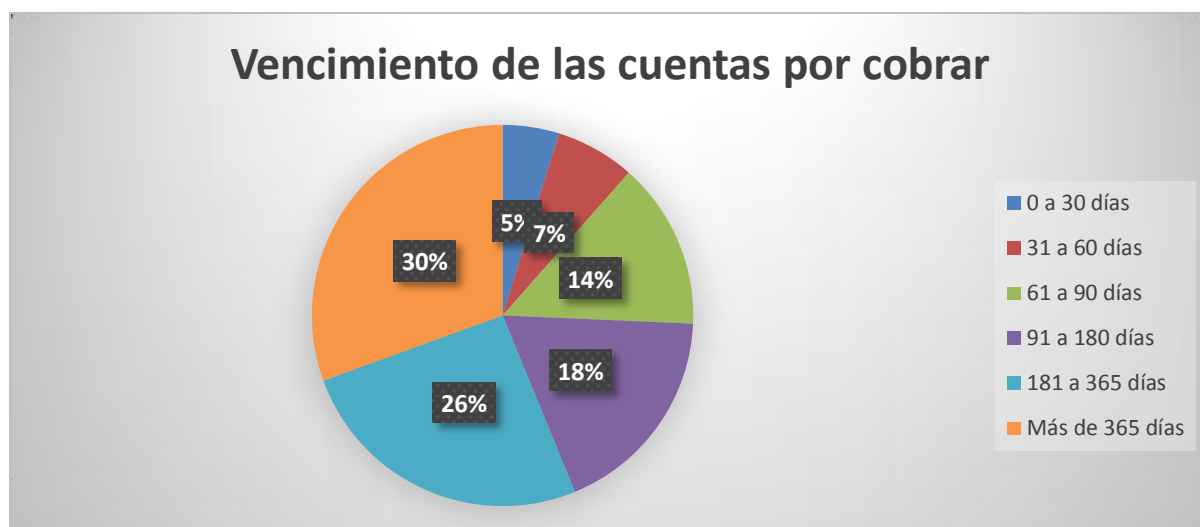
## Clasificación de cuentas por cobrar (clientes) por los días de vencimiento.

**Tabla 34 Clasificación de las cuentas por cobrar (clientes)**

TIEMPO DE VENCIMIENTO	MONTO	PORCENTAJE
0 a 30 días	2.240,00	4,79%
31 a 60 días	3.150,00	6,73%
61 a 90 días	6.625,00	14,16%
91 a 180 días	8.474,93	18,12%
181 a 365 días	11.997,25	25,65%
Más de 365 días	14.290,40	30,55%
	<b>46.777,58</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)



**Gráfico 22 Vencimiento de las cuentas por cobrar**

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

De la clasificación realizada se puede observar que el 30,55% de cuentas por cobrar clientes esta vencido a más de un año, el 25,65% esta vencido de 181 a 365 días, el 18,12% de 91 a 180 días, el 14,16% entre 61 a 90 días, el 6,73% de 31 a 60 días y apenas el 4,79% están realizando los pagos de 0 a 30 días. Por lo que existe un monto alto dinero por recuperar lo que representa el 74,31% del total del crédito concedido.

**Tabla 35 Presupuesto de recuperación de cartera vencida**

<b>PRESUPUESTO DE RECUPERACION DE CARTERA VENCIDA CON CORTE 31 DE DICIEMBRE DEL 2014</b>												
<b>TIEMPO DE VENCIMIENTO</b>	<b>MONTO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014</b>	<b>JULIO</b>	<b>SALDO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SALDO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>SALDO</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>SALDO</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>SALDO</b>	<b>DICIEMBRE</b>
<b>0 a 30 días</b>	2.240,00	1.680,00	560,00	420,00	140,00	105,00	35,00	26,25	8,75	8,75	0,00	
<b>31 a 60 días</b>	3.150,00	2.362,50	787,50	590,63	196,88	147,66	49,22	36,91	12,30	12,30	0,00	0,00
<b>61 a 90 días</b>	6.625,00	4.968,75	1.656,25	1.242,19	414,06	310,55	103,52	77,64	25,88	25,88	0,00	0,00
<b>91 a 180 días</b>	8.474,93	6.356,20	2.118,73	1.589,05	529,68	397,26	132,42	99,32	33,11	33,11	0,00	0,00
<b>181 a 365 días</b>	11.997,25	8.997,94	2.999,31	2.249,48	749,83	562,37	187,46	140,59	46,86	46,86	0,00	0,00
<b>Más de 365 días</b>	14.290,40	10.717,80	3.572,60	2.679,45	893,15	669,86	223,29	167,47	55,82	55,82	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>46.777,58</b>	<b>35.083,19</b>	<b>11.694,40</b>	<b>8.770,80</b>	<b>2.923,60</b>	<b>2.192,70</b>	<b>730,90</b>	<b>548,17</b>	<b>182,72</b>	<b>182,72</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**Fuente:** LE-ONTECH

**Elaborado por:** Morejón, A. (2015)

El presupuesto de recuperación de cartera permite evaluar la gestión de cobranza, es una herramienta de control financiero entre lo presupuestado y la recuperación real de cartera. El objetivo estratégico de la empresa “LE-ONTECH” para el año 2015 es la recuperación de cuentas por cobrar (clientes) del 75%, en el siguiente presupuesto se puede apreciar que con una buena gestión se recupera el 75% de lo adeudo hasta noviembre del 2015.

## ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

### Estado de Resultados Proforma

Para realizar el estado de resultados proforma se utilizo el método de porcentajes de ventas considerando que entre los objetivos de la empresa esta el incremento en las ventas de un 30% y una disminución del 2% del costo de ventas.

**Tabla 36 Estado de Resultados Proforma**

**LE-ONTECH**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>2015</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>572.730,76</b>
<b>(-)COSTO DE VENTAS</b>	251.149,15
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>321.581,61</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>152.005,72</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	80.647,20
GASTOS LOCAL E INSTALACIONES ADMINISTRATIVAS	17.006,81
GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	54.281,36
GASTOS NO DEDUCIBLES	70,36
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>169.575,88</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	1.644,54
INGRESOS FINANCIEROS	367,21
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	1.277,33
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	3.812,73
GASTOS FINANCIEROS	3.570,28
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	242,45
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>	<b>85.399,81</b>

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)



## Estado de Situación Financiera Proforma

Para el calculo del balance general proforma del 2015, se aplico el incremento de las ventas que es del 30% con excepción de la cuenta clientes que se aplico el 25% del valor con relación al porcentaje de ventas debido a que la empresa tiene como objetivo la recuperación de cartera de un 75%.

**Tabla 37 Balance General Proforma**

**LE-ONTECH  
BALANCE GENERAL PROYECTADO  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015**

BALANCE GENERAL	ENERO A DICIEMBRE 2014
<b>ACTIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	326.726,35
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>	90.705,36
Caja General	3.685,90
Caja chica	19,50
Bancos	86.999,95
<b>ACTIVO EXIGIBLE</b>	16.291,46
Clientes	15.202,71
Prestamos al personal	1.088,75
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>	219.729,54
Mercadería	219.729,54
Importaciones en tránsito	
<b>ACTIVO FIJO</b>	27.750,44
<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>	27.750,44
Muebles y Enseres	3.331,25
(-) Depreciación Acumulada	-1.322,10
Equipos de Oficina	1.301,64
(-) Depreciación Acumulada	-520,68
Vehículo	31.200,00
(-) Depreciación Acumulada	-6.240,00
Equipo de Computación	3.250,00
(-) Depreciación Acumulada	-3.249,68
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	354.476,79

<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	82.392,64
<b>PROVEEDORES</b>	21.628,83
Proveedores Locales	21.463,14
Proveedores Extranjeros	165,69
<b>ACREEDORES FINANCIEROS</b>	1.863,97
Tarjetas de crédito	1.863,97
<b>ACREEDORES FISCALES</b>	49.759,20
Retenciones Impuesto a la Renta por pagar	2.445,22
IVA por pagar	42.521,36
Impuesto a la renta por pagar	3.760,29
Retenciones IVA por pagar	1.032,33
<b>ACREEDORES IESS</b>	1.129,01
IESS por pagar	1.129,01
<b>OBLIGACIONES SOCIALES</b>	9.140,64
Sueldos por pagar	2.260,02
Participación Trabajadores	5.534,09
Provisiones Sociales	1.346,53
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	5.107,00
Anticipo Clientes	5.107,00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>87.499,63</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
<b>CAPITAL</b>	<b>266.977,16</b>
Capital	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>354.476,79</b>

Fuente: LE-ONTECH  
Elaborado por: Morejón, A. (2015)

## FASE 3

### Evaluación de la gestión de cobranzas

#### Indicadores Financieros

##### Rentabilidad neta del activo

Muestra la capacidad del activo para producir utilidades

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas!}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

##### Margen Bruto

Permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

##### Margen Operacional

La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

##### Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

## Rentabilidad Operacional del Patrimonio

Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa.

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

**Tabla 38 Indicadores de rentabilidad de los estados proforma**

INDICADORES DE RENTABILIDAD EN BASE A ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS 2015			
RAZONES DE RENTABILIDAD	FORMULA	2015	2014
Margen bruto de utilidad	$\frac{UTILIDAD\ BRUTA}{VENTAS}$	56,15%	42%
Margen operacional	$\frac{UTILIDAD\ OPERACION}{VENTAS}$	29,61%	15%
Margen neto de utilidad	$\frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS}$	26,56%	15%

Fuente: LE-ONTECH

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

La empresa “LE-ONTECH” en el año 2015 mejorara la rentabilidad, el margen bruto de utilidad será de 56,15% valor que representa la utilidad de cada producto vendido sin considerar los gastos operacionales y financieros. La utilidad operacional representa el 29,61% de nivel de ventas.

Con lo que se demuestra que una eficiente planificación y gestión de los recursos financieros la empresa mejorará la rentabilidad.

## Indicadores de Gestión

Tabla 39 Índices de gestión

LE-ONTECH					
ÍNDICADORES DE GESTIÓN					
INDICADOR	OBJETIVO	DEFINICIÓN	PERIODICIDAD	FÓRMULA	UNIDAD DE MEDIDA
<b>Volumen de compras</b>	Controlar la evolución del volumen de compras en relación al volumen de ventas	Porcentaje sobre las ventas de los dólares gastados en compras	Mensual	$\frac{\text{Valor de compras}}{\text{Total de ventas}}$	Porcentaje
<b>Calificación clientes</b>	Controlar la calidad de los clientes y el nivel de integración con los mismos	Numero y porcentaje de clientes calificados	Mensual	$\frac{\text{Clientes calificados}}{\text{Total de clientes}}$	porcentaje
<b>Rotación de cuentas por cobrar</b>	Controlar la gestión de cuentas por cobrar	Número de veces que se han hecho efectivas las cuentas por cobrar en un período.	Anual	<b>Ventas anuales a crédito/ Promedio de cuentas por cobrar</b>	Número de veces

Elaborado por: Morejón, A. (2015)

## 6.8 ADMINISTRACIÓN

Para la siguiente propuesta se utilizara los siguientes recursos:

**RECURSOS INSTITUCIONALES:** Empresa “LE-ONTECH” de propiedad del señor Javier León.

**TALENTO HUMANO:** Para la realización es necesario contar con el gerente-propietario, personal administrativo, de ventas así como la investigadora

**RECURSOS MATERIALES:** para le ejecución de la propuesta se necesitara un proyector, computador, impresora, hojas, esferos, lápices, copias.

**RECURSOS FINANCIEROS:** La ejecución de la propuesta está financiada la empresa “LE-ONTECH” y la investigadora.

## 6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

Para la presente propuesta se define que la evaluación será aplicada durante el proceso de la misma.

<b>PREGUNTAS BÁSICAS</b>	<b>EXOLICACIÓN</b>
¿Quiénes solicitan evaluar?	LE-ONTECH
¿Por qué evaluar la propuesta?	Para analizar si la propuesta de está cumpliendo, identificar dificultades para la ejecución, y medir los resultados alcanzados.
¿Para qué evaluar?	Para verificar si los objetivos propuestos de ha alcanzado, permitiendo recuperación de cartera vencida e incremento de ventas han mejorado la rentabilidad.
¿Qué evaluar?	Se evaluará las estrategias , planificación de la recuperación de la cartea, e incremento de la ventas

	implementados en la organización para mejorar los niveles de rentabilidad neta
<b>¿Quién evalúa?</b>	Gerente-propietario  Jefe de crédito y cobranzas
<b>¿Cuándo evaluar?</b>	La evaluación será de manera continua desde la ejecución de la propuesta hasta la terminar la ejecución.
<b>¿Cómo evaluar?</b>	El gerente –propietario conjuntamente con la investigadora socializara con indicadores de gestión.
<b>¿Con qué evaluar?</b>	Con los instrumentos para la investigación: una encuesta, guías de entrevista.

## Bibliografía

- Acosta, J. (23 de Enero de 2015). *La rentabilidad:gestiopolis.com*. Obtenido de gestiopolis.com: <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/37/rentabiyproduct.htm>
- Antonio, R. A. (2008). *Monografias*. Recuperado el 3 de 6 de 2014, de Monografias: <http://www.monografias.com/trabajos96/contabilidgeneral/contabilidgeneral.shtml>
- Araujo Constante, M. A. (2006). *Control Interno y Gestión Administrativa de Industrias "VULCANO" de la ciudad de Ambato*. Ambato.
- Asamblea Nacional . (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Registro Oficial del Ecuador.
- aula.mass. (23 de enero de 2014). *Gestión Financiera: aula.mass*. Obtenido de aula.mass.pe: <http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>
- Bacallao Horta, M. (Mayo de 2009). *Génesis del control interno: Contribuciones a la Economía, Revista académica virtual*. Obtenido de sitio Web de Enciclopedia virtual eumed.net: <http://www.eumed.net/ce/2009a/mbh3.htm>
- Bencome , C. (18 de Marzo de 2015). *Planeación financiera empresarial: arqhys.com*. Obtenido de arqhys.com: <http://www.arqhys.com/general/planeacion-financiera-empresarial.html>
- Berk, J., DeMarzo, P., & Harford, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Madrid: Pearson Educación, S.A.
- Besley, S., & Brigham, E. (2001). *Fundamentos de admistración financiera*. México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA Editores, S.A de C.V.
- Block, S., & Hirt, G. (2005). *Admistración financiera*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES,S.A. de C.V.
- Bravo, M., & Mondragon , H. (2015 de Enero de 2010). *Adminstración Financiera*. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Buenas tareas. (16 de Enero de 2015). *Control interno del efectivo: Buenas Tareas*. Obtenido de Buenas tareas.cpm: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Control-Interno-Del-Efectivo/3817036.html>
- Capote, G. (2007). El control interno. En G. Capote, *El control interno y el control. Economía y Desarrollo*. Cuba: Universitaria.
- Cárdenas , R. A. (2008). *Presupuestos*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Carrasco, C., & Pallerola, J. (2014). *Gestión financiera*. España: RA-MA S.A. Editorial.
- Contraloría General del Estado. (febero de 2015). *Curso virtual de control de gestión publica* . Obtenido de contraloria.gob.ec:



[http://capacitacion.contraloria.gob.ec/curso/pluginfile.php/7096/mod\\_resource/content/2/SESSION%20%20-%20ADM.%20FINANCIERA.pdf](http://capacitacion.contraloria.gob.ec/curso/pluginfile.php/7096/mod_resource/content/2/SESSION%20%20-%20ADM.%20FINANCIERA.pdf)

Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Colombia: Eco ediciones.

Daft, R. (2004). *Administración*. México: International Thomson Editores, S.A.

Desconocido. (2012). *Indices de rentabilidad*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de Indices de Rentabilidad: <http://nandis21.blogspot.com/p/indicadores-de-rentabilidad.html>

Equipo Auditool. (17 de Diciembre de 2014). *17 principios de Control Interno según COSO III:Auditool*. Obtenido de auditool.org: <http://www.auditool.org/blog/control-interno/2735-17-principios-de-control-interno-segun-coso-iii>

Escobar, M. (22 de Agosto de 2013). *Administración financiera y su relación con la gestión económico-financiera*. Obtenido de Administración Financiera:gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria-2/administracion-financiera-y-su-relacion-con-la-gestion-economico-financiera.htm>

Espín Carrera, S. P. (2006). *Sistema de control interno contable como herramineta para la toma de decisionees en el Centro Educativo Atenas de la ciudad de Ambato*. Ambato.

Eugenio Arias, J. A. (2013). *La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Incubandina S.A.* Ambato.

Eugenio, J. (2013). *tesis de ingenieria en Contabilidad*. Ambato.

Guajardo Cantú, G. (1995). *Contabilidad Financiera*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICA DE MÉXICO, S.A. de C.V.

Guerra, M. (Septiembre de 2008). *Sistema de Control Interno - Auditoría:monografias.com*. Obtenido de monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos63/control-interno-auditoria/control-interno-auditoria2.shtml>

Hernández y Rodríguez, S. (2008). *Administración*. México: McGRANW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoría de la Investigación Científica*. Quito: Diemerino Editores.

Hitt, M., Black, S., & Porter, L. (2006). *Administración*. México: Ultra,S.A.

Idárraga, G. (13 de 01 de 2014). *Administracion Financiera II: Universidad Nacional de Colombia*. Obtenido de Universidad Nacional de Colombia: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010038/>

Jiménez, Y. (2009). Auditoría. En Y. Jiménez, *Auditoría*. Argentina: El Cid Editor.

Kell, W., Boynton, W., & Ziegler, R. (1997). *Auditoria Moderna*. Mexico: Continental S.A.

- La enciclopedia libre WIKIPEDIA . (07 de 05 de 2015). *Proceso de planificación financiera*. Obtenido de wikipedia.org: [http://es.wikipedia.org/wiki/Planificador\\_financiero](http://es.wikipedia.org/wiki/Planificador_financiero)
- La enciclopedia libre Wikipedia. (15 de Septiembre de 2014). *Control interno: La enciclopedia libre Wikipedia*. Obtenido de La enciclopedia libre Wikipedia: [http://es.wikipedia.org/wiki/Control\\_interno](http://es.wikipedia.org/wiki/Control_interno)
- La enciclopedia libre Wikipedia. (6 de noviembre de 2014). *La auditoría: Wikipedia*. Obtenido de sitio Web de La enciclopedia libre Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Auditor%C3%ADa>
- Lezama, C. (20 de marzo de 2015). *Planificación y control financiera: monografias.com*. Obtenido de Monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos90/planificacion-y-control-financiero/planificacion-y-control-financiero.shtml#introduc>
- Longenecker, J., Moore, C., Petty, J., & Palich, L. (2008). *Administración de pequeñas empresas*. México: Editorial Progreso, S.A.
- López Loroña, M. E. (2006). *Control Interno Financiero para el Manejo de los recursos asignados por CODENPE a las Comunidades Indígenas de la Provincia de Chimborazo*. Amabto.
- Mantilla, S. (2007). Control interno. En M. Samuel, *Control Interno Informe COSO* (pág. 4). Bogotá: Editorial Kimpres Ltda.
- Maqueda. (2007). *Dirección estratégica y planificación financiera de la Pyme*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Mohammad, N. (2005). *Metodología de la Investigación*. Mexico : Limusa.
- Mora , L. (2012). *Indicadores de la gestión logística*. Colombia: ECOE EDICIONES.
- Morales Masaquiza, J. M. (2011). *La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Masllantas de la ciudad de Ambato*. Ambato.
- Moreno Fernandez, J. (2003). *La planeación financiera*. México: Compañía Editorial Continental.
- Moreno Montaña, E. (2009). *Auditoría: ebrary*. Obtenido de ebrary: <http://site.ebrary.com/lib/utasp/detail.action?docID=10316831>
- Nelson, R. (16 de Diciembre de 2014). *Presupuesto de Efectivo: Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com S.A.: <http://www.monografias.com/trabajos90/presupuesto-efectivo/presupuesto-efectivo.shtml>
- Ochoa Setzer, G. (2009). *Administración Financiera*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES,S.A.
- Ortega Castro, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. México: McGraw-Hill/Intersamericana Editores, S.A. de C.V.
- Ortiz Gómez, A. (1994). *Gerencia financiera un enfoque estratégico*. Santafé de Bogotá: McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A.

- PDCAHOME. (s.f.). *Check list/lista de chequeo*. Recuperado el 12 de 05 de 2015, de pdcahome.com:  
<http://www.pdcahome.com/check-list/>
- Peña Bermúdez, J. M. (2007). *Control, Auditoría y Revisoría Fiscal*. Bogotá: Kimpres Ltda.
- Ramírez, A., & Volquez, L. (1 de Abril de 2014). *Control El control interno en el área de efectivo en una empresa comercial de la Republica Dominicana: Monografías.com*. Obtenido de Monografías.com:  
[http://www.monografias.com/usuario/perfiles/alexis\\_ramirez\\_alvarez\\_ma/monografias](http://www.monografias.com/usuario/perfiles/alexis_ramirez_alvarez_ma/monografias)
- Rentabilidad: La enciclopedia libre WIKIPEDIA*. (02 de Diciembre de 2014). Obtenido de La enciclopedia libre WIKIPEDIA: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>
- Revista Líderes. (6 de Junio de 2014). *Revista Líderes.ec*. Obtenido de Revista Líderes.ec:  
[http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/expectativas-empresas-cambiaron-junio\\_0\\_1170482950.html](http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/expectativas-empresas-cambiaron-junio_0_1170482950.html)
- Revista Líderes. (6 de Junio de 2014). *Todas las expectativas privadas cambiaron el último mes: Revista Líderes.ec*. Obtenido de sitio Web de Revista Líderes.ec:  
[http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/expectativas-empresas-cambiaron-junio\\_0\\_1170482950.html](http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/expectativas-empresas-cambiaron-junio_0_1170482950.html)
- Rodriguez, A. (7 de Diciembre de 2013). *Informe coso: prezi.com*. Obtenido de prezi.com:  
<https://prezi.com/dzeuxzeglidn/informe-coso-committe-of-sponsoring-organizations/>
- Romero Contreras, Y. T. (2002). *Finanzas: monografías.com*. Obtenido de Monografías.com:  
<http://www.monografias.com/trabajos66/finanzas-venezuela/finanzas-venezuela2.shtml>
- Romero, F. (16 de Febrero de 2013). *Introducción a las finanzas*. Obtenido de Introducción a las finanzas:slideshare: <http://es.slideshare.net/nandsnap/finanzas-1-introduccion-a-las-finanzas?related=2>
- Ruiz, G. E. (2008). *Gestión financiera*. Madrid: Learning Paraninfo, S.A.
- Sarmiento, R. (2000). Contabilidad . En S. Ruben, *Contabilidad General* (pág. 7). Quito: Industria Gráfica PUBLINGRAF.
- Sosa Flores, M., Arencibia Rivera, Y., & Hernández Pérez, F. A. (2007). *Importancia de la función financiera*. Argentina: El Cid Editor.
- Stanley, B., Geoffrey, H., & Bartley, D. (2013). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Toso, K. (2006). *Planeamiento estratégico*. Lima: Editora Palomino E.I.R.L.
- Vallejo, V. (2010 de Noviembre de 2010). *Administración financiera*. Obtenido de Administración financiera:slideshare: <http://es.slideshare.net/vallejocutti/administracion-financiera-5854680?related=2>
- Van Horne, J. (1997). *Administración Financiera*. México: Prentice Hall Hispanoamericana,S.A.

- Video conferencia de Universidad Técnica Particular de Loja. (17 de Febrero de 2009).  
*Administración financiera:slideshare*. Obtenido de slideshare:  
<http://es.slideshare.net/videoconferencias/administracion-financiera-1038583?related=7>
- Weston, F., & Brigham, E. (1985). *Manual de administración Financiera*. España: Emalsa S.A.
- Wild, J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2007). *Análisis de estados financieros*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES,S.A.DE C.V.
- Zapata. (2008). Fundamentos y principios contables. En P. Z. Sánchez, *Contabilidad general* (pág. 8). Mexico: McGraw-Hill Interamericana, Editores, S.A. de C.V.
- Zapata Sánchez, P. (2008). *Contabilidad general*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana, Editores, S.A. de C.V.
- Zapata, P. (2011). *Contabilidad general*. Bogotá: McGraw-Hill-Interamericana.

## ANEXOS

### ANEXO1. ENCUESTA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS, TRABAJADORES DE LA EMPRESA “LE-ONTECH”.

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



La presente encuesta está dirigida a los empleados de la empresa Le-ontech de la ciudad de Ambato.

**Objetivo:** Determinar cómo influye la planificación financiera en la rentabilidad

**Instructivo:** Lea detenidamente antes de contestar y marque con una X, la respuesta que usted crea correcta.

### CUESTIONARIO

Encuesta aplicada al personal administrativo de La Empresa “LE-ONTECH” de la Ciudad De Ambato.

**ENCUESTA APLICADA A LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA “LE-ONTECH”  
DE LA CIUDAD DE AMBATO.**

1 ¿Se establecen objetivos estratégicos en la empresa?

SI \_\_\_\_\_ A VECES \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

2 ¿Se realiza una planificación financiera que permita el cumplimiento los objetivos empresariales?

SI \_\_\_\_\_ A VECES \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

3 Realiza usted en su empresa presupuesto de gastos

SI \_\_\_\_\_ A VECES \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

4 ¿La empresa cuenta un método específico para realizar la planificación financiera?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

5 ¿La planificación de la empresa se elabora apoyándose en la información contable?

SI \_\_\_\_\_ A VECES \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6 ¿Cómo considera usted que es la planificación financiera de la empresa?

EXCELENTE \_\_\_\_\_ BUENA \_\_\_\_\_ REGULAR \_\_\_\_\_

7 ¿Considera usted que es necesario mejorar la planificación financiera con el propósito de la adecuada utilización de los recursos financieros?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

8 ¿Se elaboran presupuestos de compras en la empresa?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

9 ¿Se realiza el presupuesto de caja?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

10 ¿La empresa establece metas de ventas al inicio del año?

SI\_\_\_\_\_ A VECES\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

11 ¿Conoce usted los índices de rentabilidad que tiene la empresa?

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

12 Ha descendido la rentabilidad en los últimos dos años.

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

13 ¿Sé encentra satisfecho con la rentabilidad obtenida en los últimos años?

SI\_\_\_\_\_ A VECES\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

15 ¿La rentabilidad de la empresa en los dos últimos años se ha visto influenciada por la manera de administrar los recursos financieros?

SI\_\_\_\_\_ A VECES\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO 2. ESTADOS FINANCIEROS



### LABORATORIO Y TINTAS

BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		261.719,37	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		43.869,97
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>		16.752,29	<b>PROVEEDORES</b>	10.827,70	
Caja General	13.842,20		Proveedores	<u>10.827,70</u>	
Banco del Guayaquil	3.248,87				
Banco del Pichincha	(1.887,38)		<b>ACREEDORES FINANCIEROS</b>		510,00
Banco Unibanco	<u>1.548,60</u>		Tarjetas de crédito	<u>510,00</u>	
<b>ACTIVO EXIGIBLE</b>		28.106,26	<b>ACREEDORES FISCALES</b>		20.230,68
Clientes	27.240,05		Retenciones Impuesto a la Renta por pagar	580,03	
Prestamos al Personal	866,21		Retenciones IVA por pagar	336,37	
			IVA por pagar	11.034,10	
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>		216.860,82	Impuesto a la renta por pagar	<u>8.280,18</u>	
Mercadería	190.195,17		<b>ACREEDORES IEES</b>		988,69
Importaciones en tránsito	<u>26.665,65</u>		IEES por pagar	<u>988,69</u>	
<b>ACTIVO FIJO</b>		12.692,50	<b>OBLIGACIONES SOCIALES</b>		11.312,90
<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>		<u>12.692,50</u>	Sueldos por pagar	2.150,46	
Muebles y Enseres	2.562,50		Participación Trabajadores	8.004,17	
(-) Depreciación Acumulada	(504,50)		Provisiones Sociales	<u>1.158,27</u>	
Equipos de Oficina	1.001,26		<b>PASIVO DIFERIDO</b>		3.563,82
(-) Depreciación Acumulada	(200,26)		Anticipo Clientes	<u>3.563,82</u>	
Vehículo	15.000,00		<b>TOTAL PASIVO</b>		47.433,79
(-) Depreciación Acumulada	(6.000,00)				
Equipo de Computación	2.500,00		<b>PATRIMONIO</b>		227.126,08
(-) Depreciación Acumulada	<u>(1.666,50)</u>		<b>CAPITAL</b>		227.126,08
			Capital	<u>227.126,08</u>	
<b>INTANGIBLES</b>		148,00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		227.126,08
Patentes y Marcas	<u>148,00</u>				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<u><u>274.559,87</u></u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<u><u>274.559,87</u></u>

Ing. Javier Leon  
GERENTE

CPA.Lcda. Paulina Llerena  
CONTADORA





# LABORATORIO Y TINTAS

BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		221.074,79	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		95.879,73
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>		40.928,88	<b>PROVEEDORES</b>		53.514,42
Caja General	36.565,68		Proveedores Locales	31.384,90	
Banco del Guayaquil	3.441,56		Proveedores Extranjeros	<u>22.129,52</u>	
Banco Unibanco	892,50				
Coop. Chibuleo	<u>29,14</u>				
			<b>ACREEDORES FINANCIEROS</b>		1.065,79
<b>ACTIVO EXIGIBLE</b>		25.859,10	Tarjetas de crédito	<u>1.065,79</u>	
Clientes	24.979,10				
Prestamos al personal	880,00		<b>ACREEDORES FISCALES</b>		30.842,26
			Retenciones Impuesto a la Renta por pagar	3401,63	
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>		154.286,81	IVA por pagar	26.241,87	
Mercadería	154.286,81		Impuesto a la renta por pagar	<u>1.198,76</u>	
<b>ACTIVO FIJO</b>		12.692,50	<b>ACREEDORES IESS</b>		707,33
<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>		<u>12.692,50</u>	IESS por pagar	<u>707,33</u>	
Muebles y Enseres	2.562,50				
(-) Depreciación Acumulada	(504,50)		<b>OBLIGACIONES SOCIALES</b>		9.749,93
Equipos de Oficina	1.001,26		Sueldos por pagar	2.055,69	
(-) Depreciación Acumulada	(200,26)		Participación Trabajadores	5.874,65	
Vehículo	15.000,00		Provisiones Sociales	<u>1.819,59</u>	
(-) Depreciación Acumulada	(6.000,00)				
Equipo de Computación	2.500,00		<b>PASIVO DIFERIDO</b>		3.775,73
(-) Depreciación Acumulada	<u>(1.666,50)</u>		Anticipo Clientes	<u>3.775,73</u>	
			<b>TOTAL PASIVO</b>		<u>99.655,46</u>
			<b>PATRIMONIO</b>		
			<b>CAPITAL</b>		134.111,83
			Capital	<u>134.111,83</u>	
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		134.111,83
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<u><u>233.767,29</u></u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<u><u>233.767,29</u></u>

**LABORATORIO Y TINTAS**  
**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**  
**DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013**

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1.	VENTAS		
4.1.1.01.	VENTAS		
4.1.1.01.01	Ventas Gravadas 12%	-544,332,26	
4.1.1.01.02	Ventas Gravadas 0%	-1,403,25	
=TOTAL=4.1.1.01.	VENTAS		-545,735,51
4.1.1.02.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTAS		
4.1.1.02.01	Descuento en Ventas	5,18	
=TOTAL=4.1.1.02.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTAS		5,18
4.1.1.04.	ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES		
4.1.1.04.01	Arrendamiento de Inmuebles 12%	-5,060,00	
4.1.1.04.02	Arrendamiento de Inmuebles 0%	-4,180,00	
=TOTAL=4.1.1.04.	ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES		-9,240,00
=TOTAL=4.1.1.	VENTAS		-554,970,33
4.1.2.	COSTO DE VENTAS		
4.1.2.01.	COSTO DE VENTAS		
4.1.2.01.01	Costo de Ventas Gravadas 12%	330,415,28	
4.1.2.01.02	Costo de Ventas Gravadas 0%	94,14	
=TOTAL=4.1.2.01.	COSTO DE VENTAS		330,361,41
4.1.2.02.	RECARGOS EN COMPRAS		
4.1.2.02.02	Otros Cargos en Compras	0,08	
=TOTAL=4.1.2.02.	RECARGOS EN COMPRAS		0,08
4.1.2.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN COMPRAS		
4.1.2.03.01	Descuento en Compras	-36,12	
=TOTAL=4.1.2.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN COMPRAS		-36,12
=TOTAL=4.1.2.	COSTO DE VENTAS		330,325,37
=TOTAL=4.1.	INGRESOS OPERACIONALES		-224,644,96
4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES		
4.2.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES		
4.2.1.01.	INGRESOS FINANCIEROS		
4.2.1.01.01	Intereses Ganados	-25,81	
=TOTAL=4.2.1.01.	INGRESOS FINANCIEROS		-25,81
4.2.1.02.	OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES		
4.2.1.02.05	Otros Ingresos No Operacionales	-1,402,74	
=TOTAL=4.2.1.02.	OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES		-1,402,74
=TOTAL=4.2.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES		-1,428,55
=TOTAL=4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES		-1,428,55
=TOTAL=4.	INGRESOS		-226,073,51
5.	EGRESOS		
5.1.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		
5.1.2.01.	GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS		
5.1.2.01.01	Gasto Sueldos	42,299,66	
5.1.2.01.02	Gasto Horas Extras	3,094,71	
5.1.2.01.03	Gasto Decimo Tercer Sueldo	2,022,62	
5.1.2.01.04	Gasto Decimo Cuarto Sueldo	1,436,00	
5.1.2.01.05	Gasto Alimentacion	451,29	
5.1.2.01.06	Gasto Fondo de Reserva	3,080,29	
5.1.2.01.07	Gasto Aporte Patronal	5,624,75	
5.1.2.01.08	Gasto Agencias Personaf	276,78	
=TOTAL=5.1.2.01.	GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS		62,306,81
5.1.2.02.	GASTO LOCAL E INSTALACIONES ADMINISTRATIVAS Y		
5.1.2.02.01	Gasto Mantenimiento y Reparacion	8,100,30	

5.1.2.01	GASTO LOCAL E INSTALACIONES ADMINISTRATIVAS Y		
5.1.2.01.06	Gasto Mantenimiento y Reparacion	5,180.00	
=TOTAL=5.1.2.01.	GASTO LOCAL E INSTALACIONES ADMINISTRATIVAS Y	5,180.00	
5.1.2.05	GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		
5.1.2.05.01	Gasto Honorarios Profesionales y Datas	3,200.00	
5.1.2.05.03	Gasto Amortamiento de Inmuebles	6,436.89	
5.1.2.05.04	Gasto Mantenimiento y Reparaciones	211.67	
5.1.2.05.05	Gasto Combustibles	555.64	
5.1.2.05.06	Gasto Promocion y Publicidad	90.22	
5.1.2.05.07	Gasto Suministros y Materiales	2,543.43	
5.1.2.05.08	Gasto Transporte	1,490.53	
5.1.2.05.17	Gasto Seguros y Reaseguros	47.18	
5.1.2.05.21	Gasto Luz Electrica	1,085.49	
5.1.2.05.22	Gasto Agua Potable	257.91	
5.1.2.05.23	Gasto Telefonos y Telecomunicaciones	3,036.47	
5.1.2.05.24	Gasto de Envio y Correspondencia	206.63	
5.1.2.05.25	Gasto Fundas, Embalajes y Otros	126.85	
5.1.2.05.26	Gasto Utiles de Aseo y Limpieza	3,901.33	
5.1.2.05.27	Gasto Retenciones Aduanadas	21.22	
5.1.2.05.28	Gasto Otros Servicios	4,175.54	
5.1.2.05.29	Gasto Permisos y Gastos Legales	1,295.24	
5.1.2.05.30	Gastos de refrigerio y bebidas	58.79	
5.1.2.05.31	Gasto Multas e Interes	85.50	
5.1.2.05.99	Gastos Varios	6,084.84	
=TOTAL=5.1.2.05.	GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	35,416.25	
=TOTAL=5.1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	105,605.15	
5.1.3.	OTROS GASTOS OPERATIVOS		
5.1.3.01.	GASTOS NO DEDUCIBLES		
5.1.3.01.01	Gastos sin sustrato	67,041.99	
5.1.3.01.02	Gastos personales no deducibles	23.00	
=TOTAL=5.1.3.01.	GASTOS NO DEDUCIBLES	67,064.99	
=TOTAL=5.1.3.	OTROS GASTOS OPERATIVOS	67,064.99	
=TOTAL=5.1.	COSTOS Y GASTOS	172,670.14	
5.2.	EGRESOS NO OPERACIONALES		
5.2.1.	EGRESOS NO OPERACIONALES		
5.2.1.01.	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.1.01.01	Gasto Interes Bancarios LOCAL	3.25	
5.2.1.01.02	Gasto Interes Bancarios del EXTERIOR	1.49	
5.2.1.01.03	Gasto por Servicios Bancarios	216.25	
5.2.1.01.04	Gasto Comision Tarjetas de Credito	3,804.41	
=TOTAL=5.2.1.01.	GASTOS FINANCIEROS	3,125.40	
=TOTAL=5.2.	EGRESOS NO OPERACIONALES	3,125.40	
5.3.	GASTOS PERSONALES DEDUCIBLES PERSONALES		
5.3.1.	GASTOS PERSONALES DEDUCIBLES PERSONALES		
5.3.1.01.	PERSONALES DEDUCIBLES		
5.3.1.01.01	Gastos Personales	1,129.61	
=TOTAL=5.3.1.01.	PERSONALES DEDUCIBLES	1,129.61	
=TOTAL=5.3.	GASTOS PERSONALES DEDUCIBLES PERSONALES	1,129.61	
=TOTAL=5.	EGRESOS	176,800.15	
TOTAL RESULTADO:			-48,324.25

Tigo, Javier León

  
CPA. Ing. Paulina Llerena



## LABORATORIO Y TINTAS

BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	220,736.64	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	95,902.77
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>	40,928.88	<b>PROVEEDORES</b>	53,514.42
Caja General	36,565.68	Proveedores Locales	31,384.90
Banco del Chocayacu	3,441.56	Proveedores Extranjeros	<u>22,129.52</u>
Banco Unibanco	892.50		
Cajap. Chiriquí	<u>29.14</u>		
		<b>ACREEDORES FINANCIEROS</b>	1,065.79
<b>ACTIVO EXIGIBLE</b>	25,839.10	Tarjetas de crédito	<u>1,065.79</u>
Ciudad	24,979.10	<b>ACREEDORES FISCALES</b>	30,865.30
Prestación al personal	860.00	Retenciones Impuesto a la Renta por pagar	3413.15
		IVA por pagar	26,241.87
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>	153,948.66	Impuesto a la renta por pagar	<u>1,210.28</u>
Mercaderías	153,948.66		
		<b>ACREEDORES IESS</b>	707.33
<b>ACTIVO FIJO</b>	8,302.87	IESS por pagar	<u>707.33</u>
<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>	8,302.87	<b>OBLIGACIONES SOCIALES</b>	9,749.93
Muebles y Enseres	2,562.30	Sueldos por pagar	2,035.69
( ) Depreciación Acumulada	(760.75)	Participación Trabajadores	5,874.65
Equipos de Oficina	1,001.26	Provisiones Sociales	<u>1,819.59</u>
( ) Depreciación Acumulada	(300.39)		
Vehículo	15,000.00	<b>PASIVO DIFERIDO</b>	3,775.73
( ) Depreciación Acumulada	(9,000.00)	Anticipo Clientes	<u>3,775.73</u>
Equipo de Computación	2,500.00		
( ) Depreciación Acumulada	<u>(2,499.75)</u>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>99,678.50</u>
		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<u>229,239.51</u>	<b>CAPITAL</b>	129,561.01
		Capital	<u>129,561.01</u>
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	129,561.01
		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>229,239.51</u>

<b>LE-ONTECH</b>	
<b>BALANCE GENERAL</b>	
<b>DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014</b>	
<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>2014</b>
<b>ACTIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	286.411,15
<i>ACTIVO DISPONIBLE</i>	69.773,35
Caja General	2.835,31
Caja chica	15,00
Bancos	66.923,04
<i>ACTIVO EXIGIBLE</i>	47.615,08
Clientes	46.777,58
Prestamos al personal	837,50
<i>ACTIVO REALIZABLE</i>	169.022,72
Mercadería	169.022,72
Importaciones en tránsito	
<b>ACTIVO FIJO</b>	21.346,49
<i>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</i>	21.346,49
Muebles y Enseres	2.562,50
(-) Depreciación Acumulada	-1.017,00
Equipos de Oficina	1.001,26
(-) Depreciación Acumulada	-400,52
Vehículo	24.000,00
(-) Depreciación Acumulada	-4.800,00
Equipo de Computación	2.500,00
(-) Depreciación Acumulada	-2.499,75
<b>INTANGIBLES</b>	
Patentes y Marcas	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	307.757,64
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	64.247,42
<i>PROVEEDORES</i>	16.637,56
Proveedores Locales	16.510,11
Proveedores Extranjeros	127,45
<i>ACREEDORES FINANCIEROS</i>	1.433,82

<b>Tarjetas de crédito</b>	1.433,82
<b>ACREEDORES FISCALES</b>	
<b>Retenciones Impuesto a la Renta por pagar</b>	1.880,94
<b>IVA por pagar</b>	32.708,74
<b>Impuesto a la renta por pagar</b>	2.892,53
<b>Retenciones IVA por pagar</b>	794,10
<b>ACREEDORES IESS</b>	
<b>IESS por pagar</b>	868,47
<b>OBLIGACIONES SOCIALES</b>	
<b>Sueldos por pagar</b>	1.738,48
<b>Participación Trabajadores</b>	4.256,99
<b>Provisiones Sociales</b>	1.035,79
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	
<b>Anticipo Clientes</b>	3.928,46
<b>TOTAL PASIVO</b>	68.175,88
<b>PATRIMONIO</b>	
<b>CAPITAL</b>	239.581,76
<b>Capital</b>	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	239.581,76
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	307.757,64

**LE-ONTECH**

Página: 1 de 4

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Fecha: 16/04/2015

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1.	VENTAS		
4.1.1.01.	VENTAS		
4.1.1.01.01	Ventas Gravadas 12%	-438,174.4193	
4.1.1.01.02	Ventas Gravadas 0%	-2,387.7000	
=TOTAL=4.1.1.01.	VENTAS		-440,562.1193
4.1.1.02.	OTROS CARGOS EN VENTAS		
=TOTAL=4.1.1.02.	OTROS CARGOS EN VENTAS		0.0000
4.1.1.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTA		
=TOTAL=4.1.1.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTAS		0.0000
4.1.1.04.	ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES		
4.1.1.04.01	Arrendamiento de inmuebles 12%	-3,660.0000	
4.1.1.04.02	Arrendamiento de inmuebles 0%	-2,706.4000	
=TOTAL=4.1.1.04.	ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES		-6,366.4000
=TOTAL=4.1.1.	VENTAS		-446,928.5193
4.1.2.	COSTO DE VENTAS		
4.1.2.01.	COSTO DE VENTAS		
4.1.2.01.01	Costo de Ventas Gravadas 12%	255,056.5607	
4.1.2.01.02	Costo de Ventas Gravadas 0%	1,218.0788	
=TOTAL=4.1.2.01.	COSTO DE VENTAS		256,274.6395
4.1.2.02.	RECARGOS EN COMPRAS		
4.1.2.02.01	Flete en Compras	3.0000	
=TOTAL=4.1.2.02.	RECARGOS EN COMPRAS		3.0000
4.1.2.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN COMPI		
4.1.2.03.01	Descuento en Compras	-70.9300	
=TOTAL=4.1.2.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN COMPRAS		-70.9300
=TOTAL=4.1.2.	COSTO DE VENTAS		256,206.7095
=TOTAL=4.1.	INGRESOS OPERACIONALES		-190,721.8098
4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES		
4.2.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES		
4.2.1.01.	INGRESOS FINANCIEROS		

**LE-ONTECH**

Página: 2 de 4

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Fecha: 16/04/2015

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	
4.2.1.01.02	Intereses Ganados	-282.4700
=TOTAL=4.2.1.01.	INGRESOS FINANCIEROS	<u>-282.4700</u>
4.2.1.02.	OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	
4.2.1.02.99	Otros Ingresos No Operacionales	-982.5600
=TOTAL=4.2.1.02.	OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	<u>-982.5600</u>
=TOTAL=4.2.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES	<u>-1,265.0300</u>
=TOTAL=4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES	<u>-1,265.0300</u>
=TOTAL=4.	INGRESOS	<u>-191,986.8398</u>
5.	EGRESOS	
5.1.	COSTOS Y GASTOS	
5.1.1.	GASTOS	
=TOTAL=5.1.1.	GASTOS	<u>0.0000</u>
5.1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	
5.1.2.01.	GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y I	
5.1.2.01.01	Gasto Sueldos	41,480.8900
5.1.2.01.02	Gasto Horas Extras	1,783.2600
5.1.2.01.05	Gasto Uniformes	240.0000
5.1.2.01.06	Gasto Bonificaciones	3,422.9000
5.1.2.01.07	Gasto Decimo Tercer Sueldo	2,594.9200
5.1.2.01.08	Gasto Decimo Cuarto Sueldo	2,381.0100
5.1.2.01.09	Gasto Vacaciones	414.8800
5.1.2.01.10	Gasto Alimentacion	156.7700
5.1.2.01.11	Gasto Fondo de Reserva	3,307.5600
5.1.2.01.12	Gasto Aporte Patronal	5,355.8400
5.1.2.01.14	Gasto Provision Desahucio	85.0900
5.1.2.01.15	Gasto Agasajos Personal	323.5000
5.1.2.01.16	Gasto Responsabilidad Patronal	340.0000
5.1.2.01.17	Gasto Salario Digno	149.6900
=TOTAL=5.1.2.01.	GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS	<u>62,036.3100</u>
5.1.2.02.	GASTO LOCAL E INSTALACIONES ADMINIS	
5.1.2.02.02	Gasto Depreciacion Muebles y Enseres	256.2500
5.1.2.02.03	Gasto Depreciacion Equipo de Oficina	100.1300
5.1.2.02.05	Gasto Depreciacion Vehiculo	4,800.0000
5.1.2.02.06	Gasto Mantenimiento y Reparacion	7,925.7800



**LE-ONTECH**

Página: 3 de 4

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Fecha: 16/04/2015

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	
=TOTAL=5.1.2.02.	GASTO LOCAL E INSTALACIONES ADMINISTRATIVAS Y	13,082.1600
5.1.2.03.	GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE V	
5.1.2.03.01	Gasto Honorarios Profesionales y Dietas	5,200.0000
5.1.2.03.04	Gasto Mantenimiento y Reparaciones	10,588.8400
5.1.2.03.05	Gasto Combustibles	885.2000
5.1.2.03.06	Gasto Promocion y Publicidad	965.3700
5.1.2.03.07	Gasto Suministros y Materiales	991.7800
5.1.2.03.08	Gasto Transporte	991.2700
5.1.2.03.17	Gasto Seguros y Reaseguros	65.7600
5.1.2.03.20	Gasto de Viaje	4.7900
5.1.2.03.21	Gasto Luz Electrica	1,380.4700
5.1.2.03.22	Gasto Agua Potable	569.0700
5.1.2.03.23	Gasto Telefonía y Telecomunicaciones	5,396.8600
5.1.2.03.24	Gasto de Envío y Correspondencia	285.9000
5.1.2.03.25	Gasto Fundas, Embalajes y Otros	146.4000
5.1.2.03.26	Gasto Utiles de Aseo y Limpieza	309.2000
5.1.2.03.27	Gasto Retenciones Asumidas	98.8400
5.1.2.03.28	Gasto Otros Servicios	4,749.6900
5.1.2.03.29	Gasto Permisos-Gastos Legales-Impuestos	3,270.1500
5.1.2.03.30	Gastos de refrigerio y bebidas	167.5500
5.1.2.03.32	Gasto Mantenimiento y Reparación Vehícu	1,549.9200
5.1.2.03.99	Gastos Varios	4,137.8300
=TOTAL=5.1.2.03.	GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	41,754.8900
=TOTAL=5.1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	116,873.3600
5.1.3.	OTROS GASTOS OPERATIVOS	
5.1.3.01.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES	
=TOTAL=5.1.3.01.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES	0.0000
5.1.3.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES	
5.1.3.02.01	Gastos sin sustento	54.1200
5.1.3.02.02	Gastos personales no deducibles	83,041.2800
=TOTAL=5.1.3.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES	83,095.4000
=TOTAL=5.1.3.	OTROS GASTOS OPERATIVOS	83,095.4000
=TOTAL=5.1.	COSTOS Y GASTOS	199,968.7600
5.2.	EGRESOS NO OPERACIONALES	
5.2.1.	EGRESOS NO OPERACIONALES	

**LE-ONTECH**

Página: 4 de 4

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Fecha: 16/04/2015

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
5.2.1.01.	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.1.01.02	Gasto Interes Bancarios del EXTERIOR	1.0900	
5.2.1.01.03	Gasto por Servicios Bancarios	235.4300	
5.2.1.01.04	Gasto Comision Tarjetas de Credito	2,509.8500	
=TOTAL=5.2.1.01.	GASTOS FINANCIEROS		<u>2,746.3700</u>
5.2.1.02.	OTROS GASTOS NO OPERACIONALES		
5.2.1.02.99	Perdida por Robo-Extravios y Otros	186.5000	
=TOTAL=5.2.1.02.	OTROS GASTOS NO OPERACIONALES		<u>186.5000</u>
=TOTAL=5.2.1.	EGRESOS NO OPERACIONALES		<u>2,932.8700</u>
=TOTAL=5.2.	EGRESOS NO OPERACIONALES		<u>2,932.8700</u>
5.3.	GASTOS PERSONALES DEDUCIBLES PERSONALI		
5.3.1.	GASTOS PERSONALES DEDUCIBLES PERSONAL		
5.3.1.01.	PERSONALES DEDUCIBLES		
5.3.1.01.02	Gasto Personal Deducible Vivienda	251.8700	
=TOTAL=5.3.1.01.	PERSONALES DEDUCIBLES		<u>251.8700</u>
=TOTAL=5.3.1.	GASTOS PERSONALES DEDUCIBLES PERSONALES		<u>251.8700</u>
=TOTAL=5.3.	GASTOS PERSONALES DEDUCIBLES PERSONALES		<u>251.8700</u>
=TOTAL=5.	EGRESOS		<u>203,153.5000</u>
TOTAL RESULTADO:			<u>11,166.6602</u>

### ANEXO 3. RUC DE LA EMPRESA

#### REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



**NUMERO RUC:** 1803467255001  
**APellidos y Nombres:** LEON RIVERA OSWALDO JAVIER  
**NOMBRE COMERCIAL:** LE-ONTECH  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI  
**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** **NUMERO:**

**FEC. NACIMIENTO:** 15/10/1981 **FEC. ACTUALIZACION:** 21/11/2014  
**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 12/09/2006 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**  
**FEC. INSCRIPCION:** 12/09/2006 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES Y EQUIPO DE OFICINA

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**

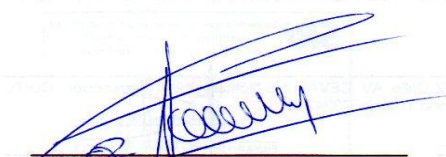
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: GUAYAQUIL Número: 05-55 Referencia: FRENTE A LA PLAZA URBINA, CASA DE DOS PISOS, COLOR CREMA Teléfono: 032826078 Email: javoleonr@hotmail.com

**DOMICILIO ESPECIAL:**

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 003 **ABIERTOS:** 1  
**JURISDICCION:** \ ZONA 3\ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 2

  
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriva (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

**Usuario:** FRBL100510 **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 **Fecha y hora:** 21/11/2014 11:51:14

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1803467255001  
APELLIDOS Y NOMBRES: LEON RIVERA OSWALDO JAVIER

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 002 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 29/09/2011  
NOMBRE COMERCIAL: LE-ONTECH FEC. CIERRE:  
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPO DE SEGURIDAD Y RASTREO SATELITAL GPS, INCLUSO PARTES, PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS  
SERVICIO DE RASTREO SATELITAL GPS  
VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES Y EQUIPO DE OFICINA  
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCALES COMERCIALES  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS Y SUMINISTROS DE IMPRESION INCLUSO PARTES Y PIEZAS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: MERA Número: 06-61 Intersección: JUAN B. VELA  
Referencia: A DIEZ METROS DEL PARQUE 12 DE NOVIEMBRE Celular: 0999755392 Telefono Trabajo: 032424970 Telefono Domicilio: 032826078 Email: javoleonr@hotmail.com

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO CERRADO BODEGA FEC. INICIO ACT. 12/09/2006  
NOMBRE COMERCIAL: LABORATORIO & TINTAS FEC. CIERRE: 30/11/2012  
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES Y EQUIPO DE OFICINA  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS Y SUMINISTROS DE IMPRESION INCLUSO PARTES Y PIEZAS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: AV. CEVALLOS Número: 19-14 Intersección: QUITO  
Referencia: FRENTE AL COLEGIO LUIS A. MARTINEZ Telefono Trabajo: 032425230 Celular: 0999755392

No. ESTABLECIMIENTO: 003 ESTADO CERRADO LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT. 03/05/2013  
NOMBRE COMERCIAL: GPS7 FEC. CIERRE: 21/11/2014  
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPO DE SEGURIDAD Y RASTREO SATELITAL GPS, INCLUSO PARTES, PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: AV. CEVALLOS Número: 19-14 Intersección: QUITO  
Referencia: FRENTE AL INSTITUTO LUIS A. MARTINEZ Telefono Trabajo: 032425230

  
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

  
Se verifica que los documentos de identidad y certificados de votación original presentados pertenecen al contribuyente.  
Firma del Servidor Público  
\*Usuario: [illegible]  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: FRBL190510 Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1560 Fecha y hora: 21/11/2014 11:51:14