



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE GESTIÓN FINANCIERA**

**VIII SEMINARIO DE INGENIERIA EN GESTIÓN FINANCIERA**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN GESTIÓN FINANCIERA**

**Tema:**

“EL MANEJO DE LAS INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN EL  
CRECIMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA CURTIDURÍA “JESÚS  
DEL GRAN PODER” EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2010”

**Autor:** Tannia Yolanda Naranjo Villacrés

**Tutor:** Ing. Miguel Torres

**AMBATO – ECUADOR**

**2011**

## **APROBACION DEL TUTOR**

Yo, Ing. Torres Almeida Miguel Augusto, con C.I. 090542503-9 en mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación sobre el tema “EL MANEJO DE LAS INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA CURTIDURÍA “JESÚS DEL GRAN PODER” EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2010” desarrollado por Naranjo Villacrés Tannia Yolanda, estudiante del VIII Seminario de Graduación de la Carrera de Gestión Financiera, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Seminarios de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, 19 de Octubre del 2011

EL TUTOR

.....

Ing. Torres Miguel

## **AUTORIA DEL TRABAJO DE GRADUACION**

Yo, Naranjo Villacrés Tannia Yolanda, con C.I. 180374258-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: “EL MANEJO DE LAS INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA CURTIDURÍA “JESÚS DEL GRAN PODER” EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2010”, es original, autentico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad de la autora y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato; 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, 19 de Octubre del 2011

AUTORA

.....

Tannia Naranjo

## **APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO**

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema: “EL MANEJO DE LAS INVERSIONES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA CURTIDURÍA “JESÚS DEL GRAN PODER” EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2010”, elaborado por Tannia Yolanda Naranjo Villacrés, estudiante del VIII Seminario de Graduación, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 19 de Octubre del 2011

Para constancia firma

.....  
PROFESOR CALIFICADOR

.....  
PROFESOR CALIFICADOR

.....  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

## **DEDICATORIA**

La presente investigación la dedico a Dios, por la bendición y fortaleza que me da en cada instante de mi vida, a mis padres por toda la comprensión y apoyo que han sabido brindarme siempre, por ser un ejemplo a seguir en mi vida y guiarme por el buen camino, a mis hermanas por estar a mi lado dándome su voz de aliento cuando lo necesito.

**Tannia Naranjo**

## **AGRADECIMIENTO**

Presento mi agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, a las autoridades y maestros que se preocuparon no solo por la formación académica sino por impartir una educación integral, capaz de forjar un ser humano superior, Un agradecimiento especial a mi tutor Ing. Miguel Torres quien me guió en el desarrollo de este trabajo, a mis compañeros ya que de alguna manera supieron brindarme su apoyo.

A la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” por la apertura y confianza brindada para la elaboración de este trabajo de investigación.

## INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Aprobación del tutor.....	ii
Autoría de la tesis.....	iii
Aprobación del Tribunal de Grado.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice general de contenidos.....	vii
Índice de cuadros y gráficos.....	x
Resumen ejecutivo.....	xii

### CAPITULO I

#### EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1	Tema de investigación	1
1.2	Planteamiento del problema	1
1.2.1	Contextualización	1
1.2.2	Análisis crítico	3
1.2.3	Prognosis	5
1.2.4	Formulación del problema	5
1.2.5	Interrogantes (Preguntas directrices)	6
1.2.6	Delimitación del objeto de investigación	6
1.3	Justificación	6
1.4	Objetivos	7
1.4.1	Objetivo general	7
1.4.2	Objetivos específicos	7

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

2.1	Antecedentes investigativos	8
2.2	Fundamentación filosófica	9
2.3	Fundamentación legal	10
2.4	Categorías fundamentales	11
2.4.1	Subordinación de la variable independiente	12
2.4.1.1	Marco conceptual de la variable independiente	12
2.4.2	Subordinación de la variable dependiente	22
2.4.2.1	Marco conceptual de la variable dependiente	22
2.5	Hipótesis	28
2.6	Señalamiento de variables	28

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGIA**

3.1	Modalidad básica de la investigación	29
3.2	Nivel o tipo de investigación	29
3.3	Población y muestra	32
3.3.1	Población	30
3.3.2	Muestra	31
3.4	Operacionalización de variables	34
3.4.1	Variable independiente	32
3.4.2	Variable dependiente	33
3.5	Plan de recolección de información	34
3.6	Plan de procesamiento de la información	34



## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

4.1/4.2	Análisis e interpretación de resultados	35
4.2.1	Entrevista	46
4.3	Verificación de resultados	49
4.3.1	Frecuencias observadas	49
4.3.2	Frecuencias esperadas	49
4.3.3	Cálculo del Chi – cuadrado	50

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1	Conclusiones	52
5.2	Recomendaciones	53

## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

6.1	Datos informativos	54
6.2	Antecedentes de la propuesta	55
6.3	Justificación	56
6.4	Objetivos	56
6.4.1	Objetivo general	56
6.4.2	Objetivos específicos	57
6.5	Análisis de factibilidad	57
6.6	Fundamentación científico – técnica	58
6.7	Metodología. Modelo operativo	63
6.8	Administración	87
6.9	Previsión de la evaluación	89
	Bibliografía	90
	Anexos	91

## INDICE DE CUADROS Y GRAFICOS

### INDICE DE CUADROS

01	Diferencia Inversiones temporales-largo plazo	19
02	Operacionalización de la variable independiente	34
03	Operacionalización de la variable dependiente	35
04	Pregunta 1- Productos de la empresa	38
05	Pregunta 2 Precios de los productos	39
06	Pregunta 3 compra de productos defectuosos	40
07	Pregunta 4 Facilidad de crédito	41
08	Pregunta 5 Frecuencia de compras	42
09	Pregunta 6 Atención al cliente	43
10	Pregunta 7 Inversiones de la empresa	44
11	Pregunta 8 Materia prima de calidad	45
12	Pregunta 9 Capacitación del personal	46
13	Pregunta 10 Plan financiero	47
14	Frecuencias Observadas	51
15	Frecuencias Esperadas	51
16	Cálculo matemático	53
17	Modelo operativo	65
18	Plan de acción. Plan financiero	66
19	Indicadores financieros	67
20	Plan financiero a corto plazo	69
21	Cuadro de fórmulas. Presupuesto de ventas	70
22	Ventas cuero brillo	70
23	Ventas cuero mate	72
24	Ventas cuero floater	74
25	Ventas cuero nobuck	76
26	Ventas gamuzón	78
27	Ventas cuero traquelado	80
28	Presupuesto de ventas en dólares	82
29	Presupuestos de producción e inventarios	83

30	Costo por pie de cuero según procesos	85
31	Presupuesto de materia prima	86
32	Indicador de rentabilidad global	88

## **INDICE DE GRAFICOS**

01	Árbol de problemas	4
02	Categorías fundamentales	11
03	Subordinación de la variable independiente	12
04	Subordinación de la variable dependiente	23
05	Pregunta 1 Productos de la empresa	38
06	Pregunta 3 Precios de los productos	39
07	Pregunta 3 compra de productos defectuosos	40
08	Pregunta 4 Facilidad de crédito	41
09	Pregunta 5 Frecuencia de compras	42
10	Pregunta 6 Atención al cliente	43
11	Pregunta 7 Inversiones de la empresa	44
12	Pregunta 8 Materia prima de calidad	45
13	Pregunta 9 Capacitación del personal	46
14	Pregunta 10 Plan financiero	47
15	Organigrama Curtiduría Jesús del Gran Poder	89

## RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, las empresas dedicadas a la curtición de pieles están insertas en un mundo de alta competitividad, por lo que cada una de sus decisiones debe ser tomada mediante estrategias que permitan un posicionamiento competitivo frente a este tipo de industrias.

Consientes de este escenario, Curtiduría “Jesús del Gran Poder”, necesita un cambio en cuanto a cómo manejar sus recursos económicos, ya que no tienen como guiarse, provocando que la rentabilidad de la empresa no surja.

La propuesta para solucionar este problema es el diseño de un plan financiero que permita que la rentabilidad de la empresa crezca.

Al implementar un plan financiero a largo plazo Curtiduría “Jesús del Gran Poder” podrá, saber cuáles son sus fortalezas para poder mejorarlas y sus debilidades para trabajar en su mejoría y se conviertan en fortalezas, cada miembro de la empresa sabrá cuál es su misión en la empresa y como alcanzarlo.

Con un Plan financiero a corto plazo, la empresa podrá guiarse en cuanto al proceso de producción, pudiendo tomar las decisiones adecuadas en el momento adecuado.

Un plan financiero permitirá a la empresa mejorar la productividad y por ende la calidad del producto, la seguridad, la satisfacción del cliente, esto dependiendo en gran medida del trabajo y el compromiso de cada uno de los que conforman la empresa.

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día mucha gente invierte su dinero en base a especulaciones equivocadas, toman decisiones en lo que “dicen por ahí”, con rumores sin ningún fundamento, sin pensar en los objetivos de inversión a los que se quiere llegar. Estas son especulaciones que equivalen, verdaderamente, a hacer apuestas donde se tiene todas las de perder.

Especular equivale a actuar con base en expectativas (que pueden ser o no fundadas), por lo que la posibilidad de ganancia, o de pérdida, está en función de qué tan acertadas resultaron esas expectativas o qué tan ciertos fueron esos rumores.

Cuando se actúa con base en esto, entonces se suele tomar decisiones equivocadas. Muchas de las empresas invierten sus recursos económicos sin conocer los riesgos que esta implica, es decir, tomar decisiones riesgosas pensando que no lo son. O peor aún, tomar decisiones que nos generan una pérdida segura en lugar de tomar decisiones que nos permiten ganar tomando un riesgo controlado.

Este es el caso de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” y de muchas empresas en el país que no saben si están invirtiendo o apostando su patrimonio. Sin saber si estas inversiones son rentables y en vez de dar ganancias, provocarán pérdidas.

## **CAPITULO I**

### **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1 TEMA**

El manejo de las inversiones y su incidencia en el crecimiento de la rentabilidad de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” en el segundo semestre del año 2010

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

##### **1.2.1 Contextualización**

###### **Contextualización macro**

Las provincias con mayor producción de cuero en el Ecuador son Tungurahua, Guayas, Azuay y Pichincha. Según la Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador (ANCE) que cuenta con 21 socios a nivel nacional, Tungurahua registra un 60% de la producción nacional, Guayas con un 30%, le sigue la provincia de Azuay con un 20% y Pichincha con un 10% a nivel nacional.

La fabricación de cuero y calzado es una de las más exitosas en el país, las curtidoras comercializan 14 000 hojas de cuero es decir 7000 vacas por mes, para lo se debe invertir en tecnología, asesoría técnica y mano de obra calificada además de estar sujetos a estrictos controles ambientales que ha dado lugar a que las empresas busquen la manera de disminuir la contaminación a través de nuevos procesos para lo que es necesario de una

minuciosa investigación lo que lleva también a invertir en la contratación de técnicos extranjeros y laboratorios.

### **Contextualización meso**

Ambato es poseedora de un gran motor industrial, de gran importancia para la economía, las industrias predominantes que se encuentran en esta ciudad, se dedican primordialmente a la curtiduría.

Existen alrededor de 165 empresas en esta ciudad que se dedican a esta labor, uno de los inconvenientes que tienen la mayoría de estas empresas es la falta de conocimiento técnico formal del personal que trabaja en las pequeñas y medianas curtiembres, haciendo que los procesos que se desarrollan en estas empresas sean ineficientes. Esto, además de generar altos niveles de contaminación ambiental, influye en los costos de producción, debido al desperdicio y sub-utilización de insumos y productos químicos, y en la calidad del producto final, lo que a su vez incide en la comercialización del cuero obtenido, con las consiguientes pérdidas económicas para la empresa.

### **Contextualización micro**

Curtiduría “Jesús del Gran Poder”, está ubicada en Santa Cruz, Barrio la Habana, produce una amplia gama de cuero por lo que es necesario de un buen manejo de inversiones para la elaboración de un producto de calidad, pero lamentablemente no es así ya que muchas de las veces se invierte en materia prima que permanece embodegada por mucho tiempo debido al desconocimiento técnico de los materiales o a su mala utilización ocasionando pérdidas para la empresa y bajando la rentabilidad de la misma.

En la actualidad la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”, se ve en la obligación de tomar medidas necesarias para disminuir la contaminación, para lo que necesita invertir en personas calificadas que orienten al personal en el manejo de los procesos de producción, demostrando la efectividad de los mismos con pruebas de laboratorio para de esta manera además de disminuir la contaminación, permita optimizar recursos y evitar mayores gastos.

### **1.2.2 Análisis crítico**

La industria del curtido de pieles es una actividad estrechamente ligada a dos importantes sectores productivos del país, la industria del calzado y el faena-miento de animales, especialmente bovinos. Para el primero constituye su principal proveedor de materia prima, en cambio para el segundo, es un importante cliente para su subproducto: cuero. Curtiduría “Jesús del Gran Poder” es una empresa dedicada a la transformación de pieles en cuero tales como: Nobuck, Rusos, Floatter, Gamuzones entre otros.

Para la producción de cuero es necesario de grandes inversiones, las mismas que no son manejadas de una manera adecuada, la inexperiencia del personal administrativo y operativo lleva a adquirir materia prima que muchas de las veces se mantienen guardadas en bodegas por un tiempo considerable o simplemente al no dar resultados en la producción no son utilizadas lo que conlleva además de reducir los niveles de rentabilidad, quitan liquidez a la empresa.

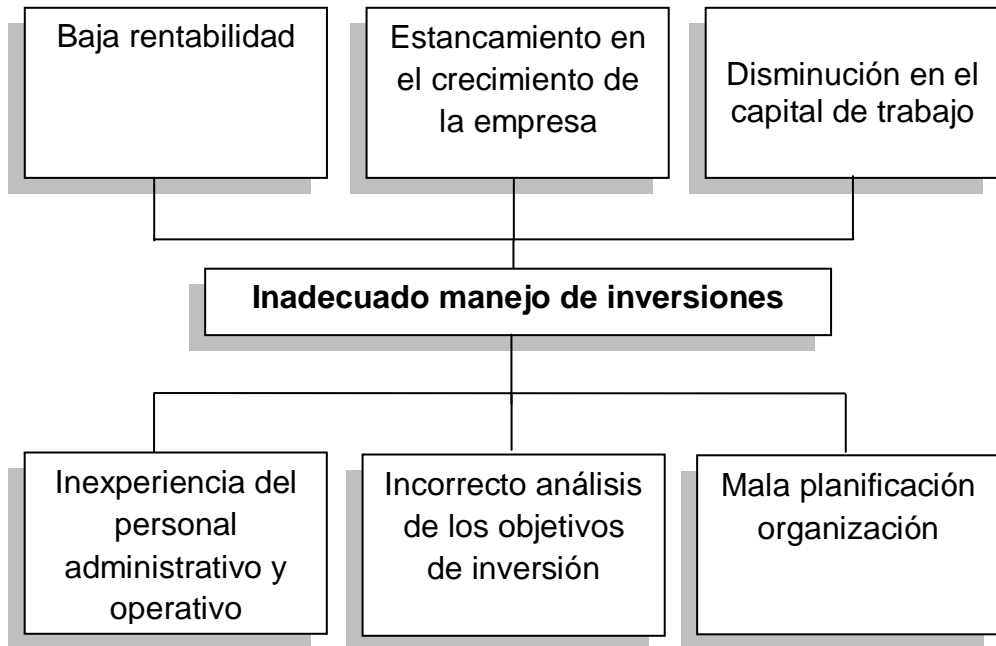
Otra de las causas del inadecuado manejo de inversiones que podemos encontrar es la falta de análisis de los objetivos al momento de invertir ya que no se piensa a lo que se quiere llegar, como hacerlo y en qué tiempo se verán realizados dichos objetivos, provocando un estancamiento en el crecimiento de la empresa.



El no llevar una buena organización, planificación conllevara a continuar manejando las inversiones inadecuadamente, realizando gastos innecesarios como la compra de materia prima no necesaria en el momento, desperdiciando recursos y reduciendo de esta manera el capital de trabajo de la misma.

### Árbol de problemas

#### Efecto



**Causa**Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N°1.- Árbol de problemas

### 1.2.3 Prognosis

Si se continúa manejando las inversiones de forma inadecuada, invirtiendo excesivamente en activos fijos o acumulando materia prima de baja rotación, la empresa además de reducir sus niveles de rentabilidad, le quitará liquidez, dejando a la competencia mejor informada la capacidad de quitarle participación en el mercado.

El éxito de una empresa depende de otras cosas de una buena gestión del dinero, su tiempo y el activo físico de la empresa.

El no contar con personal administrativo y operativo con experiencia puede acarrear pérdidas por defraudaciones, incremento en los costos por improductividad además de generar problemas internos con el resto de personal.

De continuarse realizando excesivas inversiones que luego al no tener lugar ocasionará graves desequilibrios patrimoniales y financieros dando lugar también a situaciones desagradables como el despido de personal o el cierre mismo de la empresa.

### 1.2.4 Formulación del problema

¿Cómo el manejo de las inversiones incide en el crecimiento de la rentabilidad de la Curtiduría Jesús del Gran Poder en el segundo semestre del año 2010?

**Variable Independiente:**

Manejo de inversiones

**Variable Dependiente:**

Crecimiento de la rentabilidad

### 1.2.5 Interrogantes

- ¿Cómo se operan las inversiones mensuales en la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”?
- ¿Se considera que el inadecuado manejo de las inversiones incide en el crecimiento de la rentabilidad de la empresa?
- ¿Cómo se puede diseñar un plan financiero adecuado para la Curtiduría Jesús del Gran Poder?

### 1.2.6 Delimitación del objeto de investigación

**Campo:** Gestión Financiera.

**Área:** Inversión

**Aspecto:** Rentabilidad

**Delimitación temporal:** Segundo Semestre del año 2010.

**Delimitación espacial:** Esta investigación se realizará en la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” ubicada en la ciudad de Ambato (Santa Cruz Barrio La Habana)

## 1.3 JUSTIFICACIÓN

Este trabajo de investigación beneficia principalmente a la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” porque a través de esta puede orientarse para tomar las mejores decisiones si de invertir se trata incrementando su rentabilidad y ganando mercado, a la vez que también me beneficia por la oportunidad que se me brinda al realizar mi proyecto de investigación en dicha empresa

Esta investigación se justifica por el interés de dar solución al problema que tiene la empresa y ver resultados favorables evitando así de mayores problemas de rentabilidad.

Además la investigación se justifica por la factibilidad que tiene para su ejecución pues se dispone de la colaboración de la empresa que es lo principal, a parte que también se cuenta con materiales tecnológicos, tiempo para el desarrollo de la investigación y un alto espíritu de trabajo.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **1.4.1 General**

Analizar el manejo de las inversiones y su incidencia en el crecimiento de la rentabilidad de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” en el segundo semestre del año 2010.

### **1.4.2 Específicos**

- Estudiar los factores que inciden en el manejo de las inversiones que realiza la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”
- Analizar la rentabilidad de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” en el segundo semestre del año 2010.
- Diseñar un plan financiero para el crecimiento de la rentabilidad de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes investigativos

Realizada una revisión de la bibliografía existente en bibliotecas no se han encontrado trabajos con el tema de investigación; únicamente existen tesis relacionadas en su mayoría con la variable dependiente “Crecimiento de la Rentabilidad”.

Según **Romero (2006, p.29)**: “La rentabilidad de la empresa preocupa a los principales directivos y accionistas de una empresa ya que toda empresa que se ha instalado pretende tener un crédito económico al final de un periodo económico caso contrario no convendría que la entidad siga operando, de ahí que es fundamental que no descuide los controles y análisis continuos para que se corrija los posibles errores a tiempo”

Para **Martin (1999)**: “Rentabilidad es la capacidad que tiene una inversión para generar o no un beneficio neto, relación existente generalmente expresada en términos porcentuales entre un capital invertido y los rendimientos netos que de él se obtienen

Con respecto a la variable independiente “Manejo de las inversiones”; no existen propuestas que hablen directamente del tema, sin embargo existe gran material bibliográfico que habla sobre las 2 variables: Inversiones y Rentabilidad.

Según **CÓRDOVA, Marcial (2007)**: La rentabilidad como: el resultado neto de varias políticas y decisiones cuyas razones son de dos tipos;

aquellas que muestran la rentabilidad con relación a las ventas y aquellas que muestran la rentabilidad en relación con la inversión. En conjunto, señalan la eficiencia de operación de la organización. Pág.83

Las inversiones representan todos los títulos valores como acciones, cuotas o partes de interés o partes de interés social, papeles comerciales o cualquier otro documento negociable adquirido por el ente económico con carácter temporal o permanente, con la finalidad de mantener una reserva secundaria de liquidez, establecer relaciones económicas con otras entidades o para cumplir con disposiciones legales. Pág. 69

Puedo señalar que la rentabilidad de una empresa mide la efectividad de la gerencia, y el compromiso que tiene cada uno de los que conforman la misma, por ello es importante que todo el trabajo dentro y fuera de la empresa sea planificado y supervisado dentro de ciertos parámetros de eficiencia y calidad, todo esto se verá demostrado en las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones.

## **2.2 Fundamentación filosófica**

Para la ejecución de la presente investigación se utilizará el paradigma crítico propositivo porque tiene como finalidad interpretar la realidad y con ello se podrá diagnosticar las causas del problema mediante técnicas de investigación para de esta manera poder contribuir al cambio para el mejoramiento continuo de la empresa.

La investigación se afirmará con una orientación cualitativa ya que se cuenta con la participación y colaboración de todo el personal de la empresa facilitando de esta manera la cualificación de las causas y efectos que rodean al problema.

## 2.3 Fundamentación legal

Curtiduría “Jesús del Gran Poder” se encuentra ubicada en el Barrio La Habana perteneciente a la Parroquia Picaihua del Cantón Ambato sus actividades se iniciaron el 3 de agosto del año 2001.

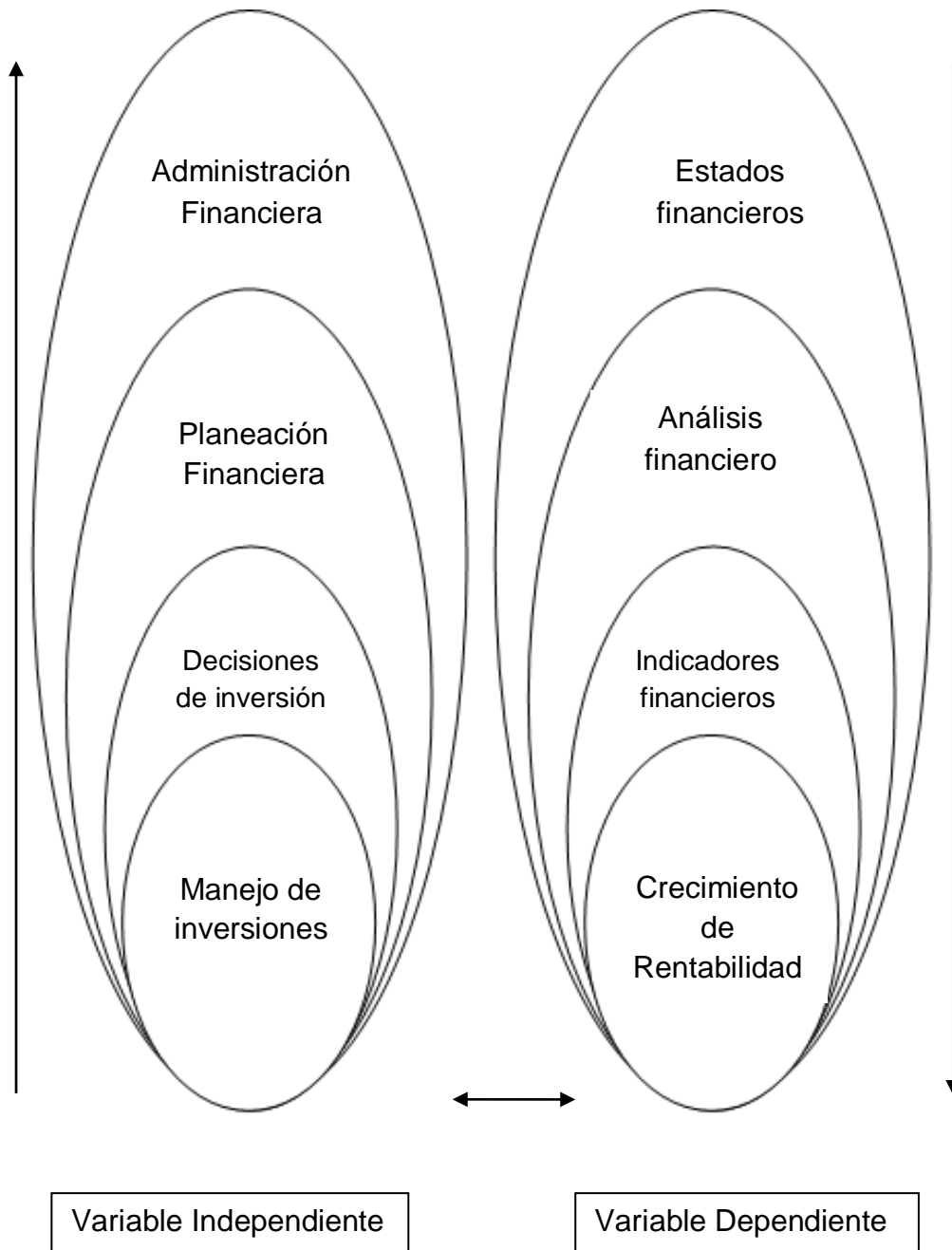
La presente investigación se justifica ante:

La Ley de prevención y control de la contaminación ambiental, publicada en el Registro Oficial Suplemento 418 del 10 de Septiembre del 2004, Art. 9 de la prevención y control de la contaminación de las aguas, que dice: Los Ministerios de Salud y del Ambiente, en sus respectivas áreas de competencia, también, están facultados para supervisar la construcción de las plantas de tratamiento de aguas residuales, así como de su operación y mantenimiento, con el propósito de lograr los objetivos de esta Ley.

Ley de Gestión Ambiental, publicada en el Registro Oficial Suplemento 418 del 10 de Septiembre del 2004, Art. 2 dice: La gestión ambiental se sujeta a los principios de solidaridad, corresponsabilidad, cooperación, coordinación, reciclaje y reutilización de desechos, utilización de tecnologías alternativas ambientalmente sustentables y respecto a las culturas y prácticas tradicionales.

El Art. 33 del Instrumento de aplicación de normas ambientales, establece como instrumentos de aplicación de las normas ambientales los siguientes: parámetros de calidad ambiental, normas de efluentes y emisiones, normas técnicas de calidad de productos, régimen de permisos y licencias administrativas, evaluaciones de impacto ambiental, listados de productos contaminantes y nocivos para la salud humana y el medio ambiente, certificaciones de calidad ambiental de productos y servicios y otros que serán regulados en el respectivo reglamento.

## 2.4 Categorías fundamentales



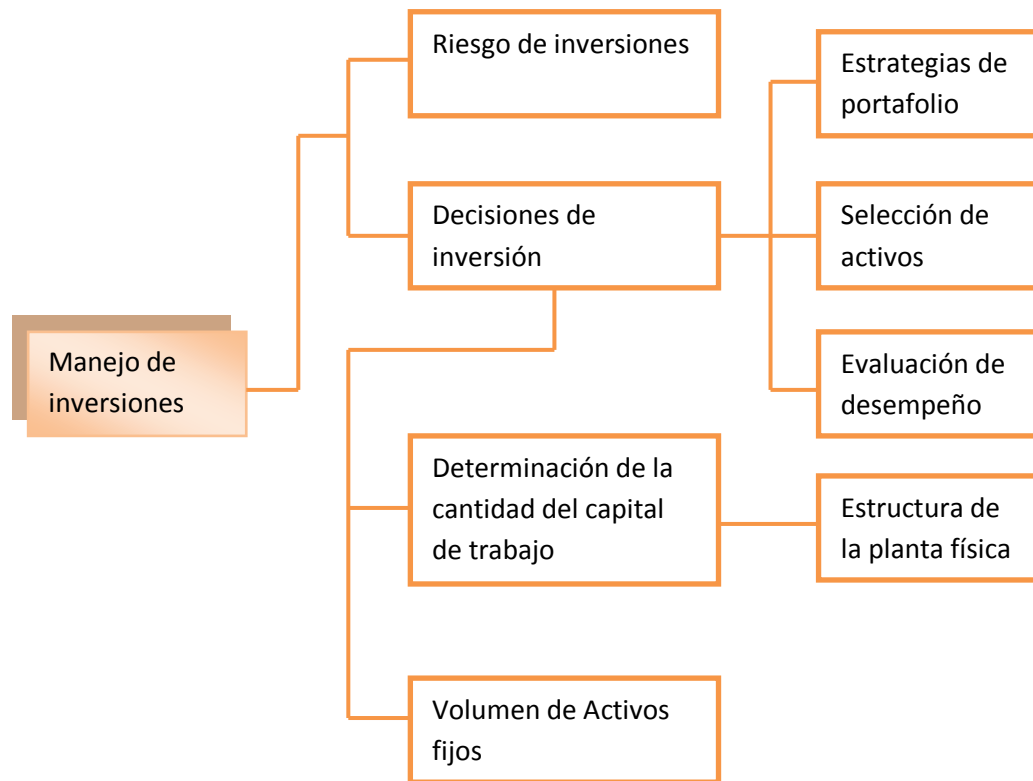
Elaborado por: La investigadora

GRAFICO N° 2.- Categorías fundamentales



## 2.4.1 Subordinación conceptual

### Subordinación de la variable independiente



Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 3.- Subordinación de la variable independiente

### 2.4.2.1 Marco conceptual de la variable independiente

**Variable Independiente:** Manejo de inversiones

## ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Según GALLAGHER, Timothy (2001):

*“La Administración Financiera esencialmente es una de las combinaciones entre contabilidad y economía. En primer lugar los gerentes financieros utilizan la información contable; Balances generales, Estado de resultados etc. Con el fin de analizar, planear y distribuir recursos financieros para las empresas. En segunda instancia ellos emplean los principios económicos como guía para la toma de decisiones financieras que fortalezcan los intereses de la*

*organización. En otras palabras las finanzas constituyen un área aplicada a la economía que se apoya en la formación contable".*  
*Pag3*

La administración financiera comprende todo lo relacionado al manejo de los fondos económicos que poseen las organizaciones; el desarrollo de esta materia, tiene como objetivo reconocer el origen y la evolución de las finanzas concentrándose en las técnicas y conceptos básicos en una manera clara y concisa.

El desarrollo de la administración financiera suelen tratarse situaciones que se producen en las empresas, de las cuales el responsable es siempre es gerente financiero de la misma; en este caso debemos decir que muchas de estas situaciones se han convertido en funciones principales que debe llevar a cabo el gerente, como por ejemplo, el hecho de determinar un monto que resulte apropiado para los fondos que debe manejar la empresa

El gerente financiero debe definir el destino de dichos fondos con respecto a activos efectivos de una forma muy eficiente, como también se debe encargar de obtener los fondos en las condiciones más convenientes. La administración financiera de una empresa suele estar concentrada en el análisis de que se realice ante la toma de alguna decisión que puede resultar definitiva para la empresa, por lo que es importante conocer que también se debe hacer hincapié en el empleo de la administración financiera para lograr cumplir con los objetivos generales de las empresas.

### **La administración financiera hoy**

Actualmente la administración financiera hace referencia a la manera en la cual, el gerente financiero debe visualizar los aspectos de la dirección general, sin embargo en el tiempo pasado el mismo solo debía ocuparse de la obtención de los fondos junto con el estado de la caja general de dicha empresa. La combinación de factores como la competencia, la

inflación, los avances de la tecnología que suelen exigir un capital abundante.

En la medida en que los fondos sean asignados en una forma equivocada, el crecimiento de la economía se volverá muy lento y en el caso de que se esté atravesando por una época de escasez económica esto será causante del deterioramiento de toda la empresa en general.

Por su parte la asignación de fondos realizada eficazmente es fundamental para el óptimo crecimiento de la entidad empresarial como para también asegurar a todos los beneficiarios de la empresa a alcanzar un nivel más alto con respecto a la satisfacción de sus deseos. Quien se encarga de la administración financiera de una empresa mediante la asignación de fondos, ayude a que la empresa se fortalezca en cuanto a su vitalidad y crecimiento en toda la economía de la misma.

**La administración financiera es considerada desde hace mucho tiempo como parte esencial de la economía; la misma surgió como un área de estudio independiente a principios del siglo XX.** En esa época la administración financiera solo se relacionaba con documentos que registraban el procedimiento de la mayoría de los mercados de capital. Vale destacar que en ese entonces los datos que figuraban en los documentos no tenían nada parecido a los métodos que se utilizan actualmente ya que no existía ningún tipo de reglamentación que hiciera necesaria la divulgación de la información sobre la administración financiera de alguna entidad empresarial o comercial.

<http://www.gestionyadministracion.com/cursos/administracion-financiera.html>

Para **LUTSAK, Natalia (2009)**:

*“La administración financiera es un área de las finanzas que aplica principios financieros dentro de una organización para crear y mantener*

valor mediante la toma de decisiones y una administración correcta de los recursos”. Pág. 15

## **PLANEACIÓN FINANCIERA**

**Según MORENO, Joaquín. (2003):**

*La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta medios que se requieran para lograrlo. Pág. 1*

*Para planear lo que se requiere hacer se tiene que determinar los objetivos y los cursos de acción a tomarse, seleccionando y evaluando cual será la mejor opción para el logro de objetivos propuestos, bajo qué políticas de la empresa, con qué procedimientos y bajo qué programas. De esta manera, la planeación es la primera etapa del sistema presupuestario en la que se debe analizar los factores que influyen en el futuro de la empresa.*

*Para llevar a cabo lo planeado se requiere organización ejecución y dirección. La organización es un requisito indispensable en el proceso de presupuestado. Pág. 7*

**Para FIERRO, Ángel (1995):**

La planeación financiera comprende el proceso que involucra nueve pasos básicos importantes para que toda empresa pueda implementar para conocer su horizonte financiero a corto, mediano y largo plazo, mediante una metodología que parte de lo particular a lo general.

1. Identificación de la empresa con su misión, propósitos y los objetivos.

Constituir un grupo de trabajo donde lidere el proceso de análisis, facilite la identificación de la empresa objeto de estudio, junto con su misión y objetivos actuales, con los cuales puede ir detectando los primeros indicios, tales como: Quién es, Dónde está y a dónde quiere llegar.

2. Diagnostico empresarial

Consiste en detectar las debilidades y fortalezas en cada una de las áreas funcionales, en cuanto a su organización empresarial, manejo de los recursos materiales, factor humano, capacidad productora y administrativa, productividad y eficiencia para hacerle frente al futuro.

3. Diagnostico financiero

Para mostrar las debilidades y fortalezas del manejo de los recursos financieros, en cuanto tiene que ver con la liquidez, disponibilidades, exigibilidades y la capacidad generadora de beneficios, por el manejo de cartera, inventarios y estructura de la propiedad, planta y equipo, para conocer hasta donde se han cumplido las políticas, metas y objetivos propuestas por la alta dirección.

4. Diagnostico externo sobre las tendencias macroeconómicas y del sector.

Consiste en realizar el diagnostico externo con todas las amenazas y oportunidades, tanto a nivel del sector como nacional y macroeconómico sobre las tendencias de los países vecinos y los grupos económicos internacionales, del cual son características importantes la demanda y la oferta de productos, competencia de otras empresas, calidad de clientes, los proveedores, ventajas comparativas con respecto a su competencia, posicionamiento del producto, que debe aprovechar o vencer con políticas agresivas para avanzar en su desarrollo, o plantear la salida del sector.

5. Planteamiento de la matriz DOFA

6. Elaboración de la planeación y de los flujos financieros

Consiste en el pronóstico de la inversión, costos e ingresos de la actividad y la consecuente elaboración de los flujos financieros, que dejan conocer anticipadamente el manejo financiero de la empresa y prever las situaciones de liquidez y comportamiento de los recursos.

7. Análisis de Rentabilidad y riesgo

A partir de los flujos de evaluación se hallan el retorno de la inversión y la consecuente tasa de retorno financiero de la actividad de acuerdo al plan estratégico.

8. Análisis del costo, volumen, utilidad

El asesor debe analizar el costo, volumen y actividad de la utilidad, para definir el volumen eficiente de la producción y el tipo de apalancamiento que requiere la empresa.

9. Implementación, control y ajustes a los planes

La implementación de los planes y programas, se lleva a cabo mediante la observación permanente del entorno (monitoreo) en los cambios de políticas gubernamentales, tecnológicos etc, que permitan estar presentando alternativas para el ajuste de los planes y programas

**Según GONZALEZ, José:**

La planeación financiera de una empresa se nutre del análisis económico-financiero en el cual se realizan proyecciones de las diversas decisiones de inversión y financiamiento y se analizan los efectos de las diversas alternativas, donde los resultados financieros alcanzados serán el producto de las decisiones que se vayan a tomar. La idea es determinar dónde ha estado la empresa, dónde se halla ahora y hacia dónde va; si las cosas resultan desfavorables, debe tener la empresa un plan de apoyo de modo que no se encuentre desprotegida sin alternativas financieras.

El proceso de planeación financiera debe tratar de identificar los cambios potenciales en las operaciones que producirán

<http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/planeacion>

## **MANEJO DE INVERSIONES**

Según **Mary B (2001)**:

### **INVERSIONES**

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

#### **INVERSIONES TEMPORALES.**

Generalmente las inversiones temporales consisten en documentos a corto plazo (certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables), valores negociables de deuda (bonos del gobierno y de compañías) y valores negociables de capital (acciones preferentes y comunes), adquiridos con efectivo que no se necesita de inmediato para las operaciones. Estas inversiones se pueden mantener temporalmente, en vez de tener el efectivo, y se pueden convertir rápidamente en efectivo cuando las necesidades financieras del momento hagan deseable esa conversión.

#### **INVERSIONES A LARGO PLAZO.**

Son colocaciones de dinero en las cuales una empresa o entidad, decide mantenerlas por un período mayor a un año o al ciclo de operaciones, contando a partir de la fecha de presentación del balance general.

## Diferencias entre inversiones temporales e inversiones a largo plazo.

CUADRO N° 1

Inversiones temporales	Inversiones a largo plazo
Consisten en documentos a corto plazo	Son colocaciones de dinero en plazos mayores de un año.
Se convierten en efectivo cuando se necesite.	No están disponibles fácilmente porque no están compuestas de efectivo sino por bienes.
Las transacciones de las inversiones permanentes deben manejarse a través de cuentas de cheques.	El principal objetivo es aumentar su propia utilidad, lo que puede lograr 1) directamente a través del recibo de dividendos o intereses de su inversión o 2) indirectamente, creando y asegurando buenas relaciones de operación entre las compañías y mejorando así el rendimiento de su inversión.
Consisten en documentos a corto plazo (certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables)	Consisten en valores de compañías: bonos de varios tipos, acciones preferentes y acciones comunes.

Fuente: [www.monografias.com](http://www.monografias.com)

<http://www.monografias.com/trabajos12/cntbtres/cntbtres.shtml>

### DECISIONES DE INVERSIÓN

Para **LEÓN, Oscar (1999, Pág. 30)**:

Son aquellas que se relacionan y afectan al lado izquierdo del balance general de la empresa, o sea los activos.

En lo que a decisiones de inversión se refiere, la decisión trascendental que se toma en una empresa es la referente a la determinación de su



tamaño, es decir del volumen total de activos que se utilizaran para mantener una operación eficiente, que igualmente sea rentable y genere valor agregado para los propietarios.

Las decisiones de inversión tienen que ver con aspectos tales como:

- El volumen de activos fijos que se desea mantener, es decir, la estructura de la planta física.
- El plazo que se concederá a los clientes en las ventas a crédito
- La cantidad de inventario (materias primas, producto en proceso y producto terminado), que se mantendrá para soportar la producción
- El crecimiento de la empresa
- La combinación de activos entre fijos y corrientes

Se observa pues que las decisiones de inversión conducen a la determinación de la cantidad de capital de trabajo operativo y de activos fijos que la empresa requerirá para su operación, valores que no representan una cifra única o rígida sino que por el contrario dependen del riesgo operativo que el empresario esté dispuesto a asumir con el mantenimiento de un determinado nivel de inversión en activos.

Según **GÓMEZ, Giovanni (2002)**:

*“Las decisiones de inversión son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terrenos, maquinaria, tecnología etc.”*

Para tomar las decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.

## **Riesgo de las inversiones**

El futuro es incierto, todo lo que pasa a nuestro alrededor puede cambiar de un momento a otro, es por ello que al tomar una decisión de inversión se debe tener muy en cuenta el factor riesgo.

El riesgo de una inversión viene medido por la variabilidad de los posibles retornos en torno al valor medio o esperado de los mismos, es decir, el riesgo viene dado por la desviación de la función de probabilidad de los posibles retornos.

Toda inversión tiene dos componentes de riesgo, uno que depende de la propia inversión que está relacionado con la empresa y el tipo de sector en el cual se invierta.

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/29/decinv.htm>

**Según GUTIERREZ, Ricardo (2006) :**

**Proceso metodológico de toda decisión de inversión:**

### **Objetivos de inversión**

Definición precisa de los objetivos que pretenda alcanzar el inversor.

### **Definición de políticas**

Este proceso implica la definición de pautas respecto a las metodologías elegidas para satisfacer los objetivos de inversión.

### **Estrategia de portafolio**

La elección de una estrategia de portafolio debe ser consistente con los objetivos y políticas de inversión previamente definidas y sin descuidar, obviamente, los requerimientos de liquidez y tolerancia al riesgo del inversor. Las estrategias de inversión pueden ser Activas, Pasivas o Estructuradas. Las primeras utilizan la información disponible y técnicas

de proyección para obtener rendimientos superiores a una simple diversificación. Las estrategias pasivas, en tanto, parten de un mínimo importe y se sustentan en la diversificación para igualar el desempeño de un determinado índice de mercado. Por último, las estrategias de portafolio estructuradas son diseñadas para alcanzar el desempeño de pasivos predeterminados que deben ser cancelados en fechas futuras.

### Selección de activos

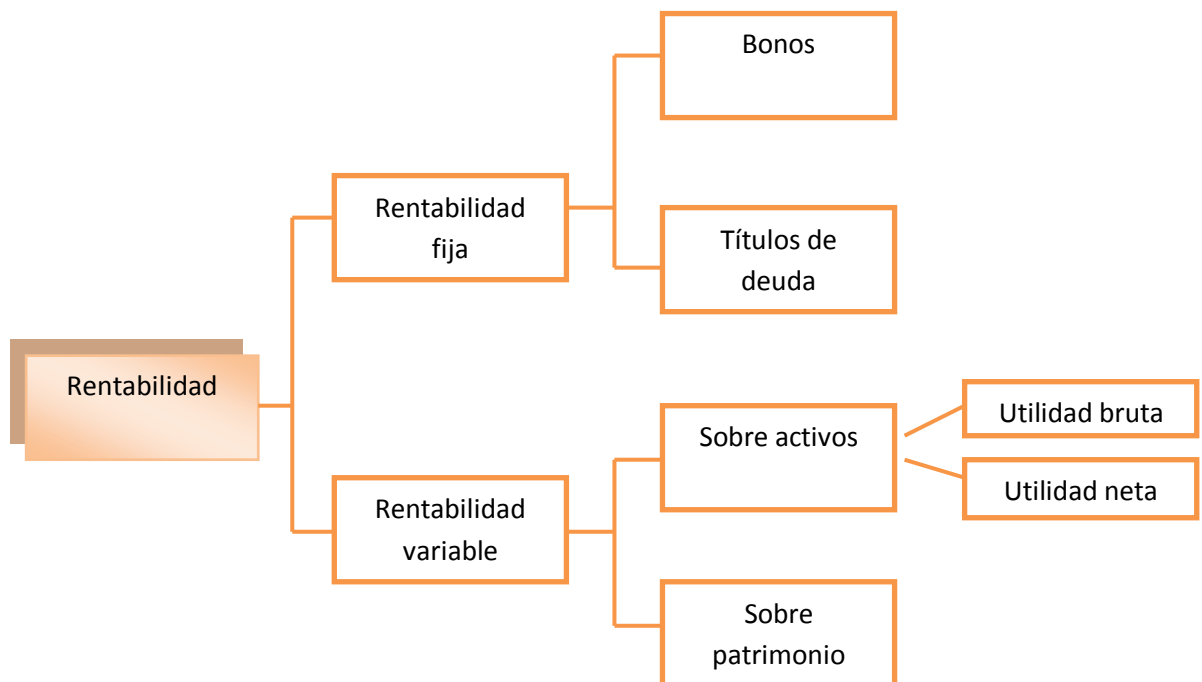
Este punto implica la definición concreta de los activos que conformarán el portafolio; un portafolio eficiente será aquel que provee el mayor retorno esperado frente al mínimo nivel de riesgo.

### Evaluación del desempeño

La etapa final del proceso implica el análisis del desempeño del portafolio, comparado el mismo frente al rendimiento esperado.

(<http://www.lineafinanciera.biz>)

#### 2.4.2 Subordinación de la variable dependiente



Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 4.- Subordinación de la variable dependiente

### 2.4.2.1 Marco conceptual de la variable dependiente

**Variable dependiente:** Crecimiento de la Rentabilidad

## ESTADOS FINANCIEROS

**Según CÓRDOVA, Marcial (2007):**

*“Los estados financieros son documentos que se preparan en la empresa al terminar cada ejercicio contable, para conocer su situación financiera y sus resultados económicos, son resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones, habiendo de reflejar hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de las personas que lo elaboran.” Pág. 67*

Los estados financieros se preparan para presentar informes periódicos de la situación de un negocio, los progresos de la administración y los resultados obtenidos durante un periodo; constituyen una combinación de hechos registrados, convenciones contables y juicios personales.

En los estados financieros se cumplen 3 aspectos así:

- a) **Son hechos registrados**, ya que se refieren a los datos sacados de los registros contables tales como la contabilidad de efectivo o el valor de las obligaciones.
- b) **Las convenciones** se relacionan con ciertos procedimientos y supuestos, tales como la forma de valorizar los activos o la capitulación de ciertos gastos.
- c) **El juicio personal** hace referencia a las decisiones que puede tomar el contador en cuanto a utilizar tal o cual método de depreciación, o valorización de inventario, amortizar el intangible en término más corto o más largo.

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los

cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la Administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

La mayoría de estos informes constituye el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera. La contabilidad es llevada adelante por contadores públicos que, en la mayoría de los países del mundo, deben registrarse en organismos de control públicos o privados para poder ejercer la profesión.

Los estados financieros son las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran.

El objetivo de los estados financieros es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas. Se considera que la información a ser brindada en los estados financieros debe referirse a los siguientes aspectos del ente emisor:

- Su situación patrimonial a la fecha de dichos estados
- Un resumen de las causas del resultado asignable a ese lapso;
- La evolución de su patrimonio durante el período;
- La evolución de su situación financiera por el mismo período,
- Otros hechos que ayuden a evaluar los montos, momentos e incertidumbres de los futuros flujos de fondos que los inversores y acreedores recibirán del ente por distintos conceptos.

[http://es.wikipedia.org/wiki/Estados\\_financieros](http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros)

## **ANALISIS FINANCIERO**

Según **JARAMILLO, Felipe (2009)**

*“El análisis financiero es una metodología que permite conocer el pasado, visualizar el presente y planear el futuro de las organizaciones en términos financieros y económicos”. Pag.9*

Para **CORDOVA, Marcial (2007)**

*El análisis financiero es la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores o estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para estudiar las relaciones existentes entre los diferentes grupos de cuentas y evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa.*

*El análisis financiero permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados; además informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su fortaleza o debilidad financiera, lo que facilita el análisis de la situación económica de la empresa en la toma de decisiones. Pág. 63*

### **Métodos de análisis financiero**

#### **ACOSTA, Jaime:**

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

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación:

#### **Método de análisis vertical:**

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

**Método de análisis horizontal:**

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

<http://www.safi-software.com.ec/pdf/SAFITOOLS->

**INDICADORES FINANCIEROS****Para JARAMILLO, Felipe (2009):**

*“Los indicadores o razones financieras son relaciones entre dos o más cifras de los estados financieros que dan como resultado índices comparables en el tiempo”. Pág 33.*

Indicadores Financieros son relaciones entre magnitudes que forman parte de los estados financieros a fin de determinar tanto la situación financiera de la empresa como la calidad de las partidas que lo interrelacionan. Los valores siempre son relativos ya que deben efectuarse comparaciones muchas veces subjetivas.

Clasificación Cuantitativos: Solo indican cantidades Cualitativos: Indican además la calidad de las partidas Corto plazo: Partidas del circulante Mediano y LP: Partidas no circulantes Rendimiento: Ganancias y pérdidas/Balance General

Existen muchos indicadores financieros, el analista debe saber cuáles de ellos escoger para su informe. Los indicadores a estudiar se pueden clasificar en cinco grupos: Indicadores de solvencia, liquidez y gestión Indicadores de endeudamiento o apalancamiento Indicadores de productividad y rentabilidad Indicadores de situación económica Indicadores de capacidad de pago.

<http://www.slideshare.net/alafito/indicadores-financieros-439054>

## **RENTABILIDAD**

En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido.

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable.

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas alga los encargados de su administración. En el caso de las acciones,



según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

### **Determinación de la rentabilidad**

Existen dos indicadores financieros que permiten determinar la rentabilidad generada por los activos y del patrimonio de una empresa o persona.

#### **Rentabilidad sobre activos**

Rentabilidad sobre activos =  $(\text{Utilidad neta}/\text{Activos}) * 100$

Dando como resultado la rentabilidad que generan los activos

#### **Rentabilidad sobre patrimonio**

Rentabilidad sobre patrimonio =  $(\text{Utilidad neta}/\text{Patrimonio}) * 100$

<http://www.gerencie.com/rentabilidad.html>

### **2.5 Hipótesis**

El acertado manejo de las inversiones permite el crecimiento de la rentabilidad en la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”

### **2.6 Señalamiento de variables**

#### **Variable independiente:**

Manejo de inversiones

#### **Variable dependiente:**

Crecimiento de la rentabilidad

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Modalidad básica de la investigación**

La modalidad básica de la investigación que se utilizó para la realización de esta investigación es:

##### **Investigación de Campo**

Curtiduría “Jesús del Gran Poder” permitió tener un contacto directo con la empresa por lo que se pudo obtener información que permitirá cumplir con los objetivos del trabajo de investigación, observando desde adentro el tipo de problema que la empresa tiene para tener una visión clara de los mismos.

##### **Investigación Bibliográfica**

Esta investigación se utilizó para poder ampliar y profundizar el tema con ayuda de libros, tesis de varios autores, así como también con la ayuda de la información de internet, analizando sus conceptualizaciones y criterios para la mejor comprensión del tema y para la realización del trabajo de investigación

#### **3.2 Nivel o tipo de investigación**

##### **Explicativo**

Esta investigación explicativa permite comprobar una hipótesis, descubre la causa del problema y detectan los factores que determinan ciertos comportamientos.

## **Descriptivo**

Será también una investigación descriptiva porque permitirá puntualizar al problema en circunstancias de tiempo y espacio, es decir como es y cómo se manifiesta en base a observación, entrevistas, y también encuestas; poniéndose al tanto del entorno de la empresa.

### **3.3 Población y muestra**

#### **3.3.1 Población**

El universo de estudio está integrado por un total de 147 personas; con una población distribuida en: personal administrativo 3 personas, clientes 144 personas.

#### **3.3.2 Muestra**

Para el presente estudio se creyó conveniente plantear una fórmula para obtener la muestra de la población de 144 personas que pertenecen a los clientes de la empresa.

#### **Calculo de la muestra**

**Fórmula:**

$$n = \frac{NPQZ^2}{(N - 1)(E)^2 + PQZ^2}$$

**En donde:**

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confiabilidad 95% → 0.95/2 = 0.4750 → Z = 1.96

P = Probabilidad de ocurrencia 0.5

Q = probabilidad de no ocurrencia 1-0.5=0.5

N = población 144 (clientes)

e = Error de muestreo 0.07 (7%)

$$n = \frac{NPQZ^2}{(N - 1)(E)^2 + PQZ^2}$$

$$n = \frac{144(0.5)(0.5)(1.96)^2}{(144 - 1)(0.07)^2 + (0.5)(0.5)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{144(0.25)(3.8416)}{(143)(0,0049) + (0.25)(3.8416)}$$

$$n = \frac{138,2976}{(0.7007) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{138,2976}{1.6611}$$

$$n = 83,26$$

$$n = 83$$

### 3.4 Operacionalización de variables

#### 3.4.1 Variable Independiente: Manejo de inversiones

CUADRO N° 2

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS O INSTRUMENTOS
<p><b>Manejo de inversiones se conceptúa como:</b></p> <p>Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversión corto plazo</li> <li>• Inversión a largo plazo</li> </ul>	<p>Materia prima Compras</p> <p>Maquinaria</p>	<p>¿Cuáles son las facilidades de crédito que le brindan sus proveedores?</p> <p>¿Qué toma en consideración al momento de realizar una compra?</p> <p>¿Se realiza una selección adecuada de la maquinaria, previa hacer adquirida?</p> <p>¿Controla la maquinaria que ingresa a la empresa mediante un documento?</p> <p>Existe una selección adecuada del proveedor de maquinaria?</p> <p>Existe una persona que se encarga del mantenimiento de la maquinaria?</p>	<p>Entrevista focalizada a personal que dirige o maneja la empresa</p>

Elaborado por: La Investigadora

### 3.4.2 Variable dependiente: Crecimiento de la rentabilidad

CUADRO N°3

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS O INSTRUMENTOS
<p><b>Rentabilidad se conceptúa como:</b> La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. Mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta</li> <li>• Efectividad</li> <li>• Crecimiento del mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas.</li> <li>• Empleados</li> <li>• Servicio</li> <li>• Clientes</li> <li>• Competencia</li> </ul>	<p>¿Cuenta usted con facilidad de crédito en sus compras?</p> <p>¿Con que frecuencia acude usted a realizar compras en esta empresa?</p> <p>¿Ha comprado alguna vez productos defectuosos en la empresa?</p> <p>¿Considera usted que el personal de la empresa recibe capacitación continua?</p> <p>¿Considera que la atención de los vendedores de la empresa es de calidad?</p> <p>¿Cuál es el porcentaje anual de crecimiento de la empresa?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta dirigida a clientes de la empresa.</li> <li>• Encuesta dirigida a clientes de la empresa.</li> <li>• Encuesta dirigida a clientes de la empresa</li> <li>• Encuesta dirigida a clientes de la empresa</li> <li>• Encuesta dirigida a clientes de la empresa</li> <li>• Entrevista focalizada a personal que dirige o maneja la empresa</li> </ul>

Elaborado por: La investigadora

### **3.5 Plan de recolección de información**

Para el proceso de recolección de la información se utilizara técnicas de investigación como la entrevista, a utilizarse con el personal administrativo, mientras que la técnica de encuesta se lo aplicará a los clientes de la empresa.

La entrevista se realizará mediante conversaciones directas, en este caso con el personal que dirige la Curtiduría Jesús del Gran Poder.

La encuesta es una técnica de recolección de información, para lo cual los informantes responden a preguntas entregadas por escrito, las cuales serán contestadas por una muestra de clientes.

### **3.6 Plan de procesamiento de la información**

Para el procesamiento de la información se aplicara los siguientes pasos:

- Análisis de la información obtenida para comprobar la calidad de la misma
- Tabulación de resultados y realización de gráficos estadísticos para una mejor comprensión.
- Análisis e interpretación de resultados estadísticos, en relación a los objetivos de investigación.

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1/4.2 ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

Resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los clientes de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”

En este capítulo consta el análisis e interpretación de resultados, verificación de la hipótesis, mecanismo importante para el procesamiento de datos ya tabulados, a través de la ficha de observación aplicada a los clientes de la Curtiduría Jesús del Gran Poder, en primer lugar se procedió a la codificación de los resultados para luego tabularlos, mediante la aplicación de Estadística Descriptiva, como medio principal de los datos obtenidos, para convertirlos en porcentajes, mediante una síntesis para el análisis.

Los procedimientos aplicados son: la correlación, la media aritmética y la prueba estadística Chi cuadrado, que se convertirán en los parámetros con los que se verificara la hipótesis.



### Pregunta N° 1.

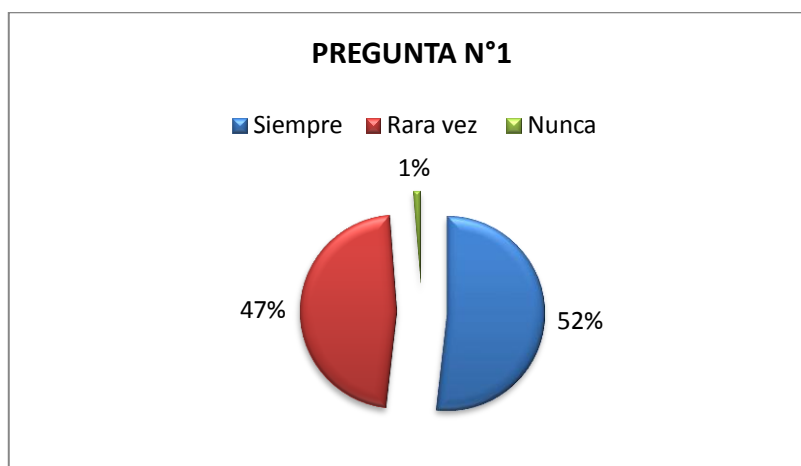
¿Considera usted que los productos que ofrece la empresa están acorde a sus expectativas?

CUADRO N° 4

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	43	51.8
Rara vez	39	47.0
Nunca	1	1.2
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 5



Fuente: Cuadro N° 4  
Elaborado por: La Investigadora

### Análisis e interpretación de resultados:

El 52% de los clientes encuestados afirman que los productos que ofrece la empresa cumplen con sus expectativas, el 47% manifiestan que rara vez y el 1% consideran que nunca.

De la totalidad de clientes encuestados, la mitad está conforme con los productos que se les ofrece, sin embargo la otra mitad indican que estos productos no cumplen con sus expectativas porque los productos elaborados del cuero no se realizan mediante un proceso uniforme debido al constante cambio de formulación.

## Pregunta N° 2

¿Los precios de los productos que oferta la empresa están acorde a su inversión planificada?

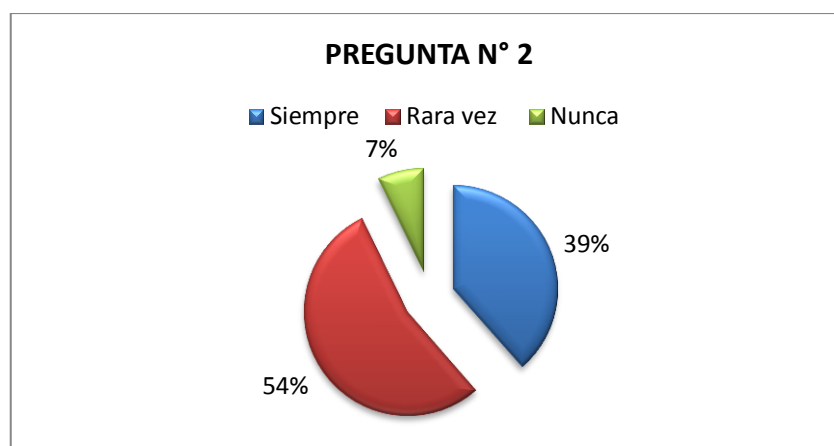
CUADRO N° 5

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	32	38.6
Rara vez	45	54.2
Nunca	6	7.2
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La investigadora

GRAFICO N° 6



Fuente: Cuadro N° 5

Elaborado por: La Investigadora

### Análisis e interpretación de resultados:

El 54% de los clientes encuestados afirman que los precios de los productos que oferta la empresa están rara vez acorde a su inversión planificada, el 39% manifiestan que siempre y el 7% consideran que nunca.

La mayoría de los clientes señalan que los precios pactados cambian porque la empresa considera que ha utilizado materia prima de mayor costo, lo que perjudica a su planificación y por ende a las ventas de la empresa

### Pregunta N° 3

¿Ha comprado en alguna ocasión productos defectuosos en la empresa?

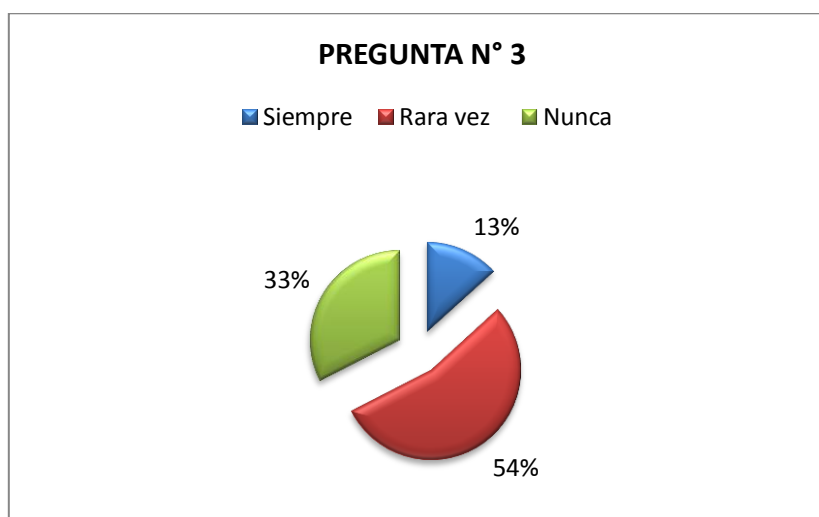
CUADRO N° 6

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	13.3
Rara vez	45	54.2
Nunca	27	32.5
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 7



Fuente: Cuadro N° 6

Elaborado por: La Investigadora

### Análisis e interpretación de resultados:

El 54% de clientes encuestados rara vez han comprado productos defectuosos en la empresa, el 33% consideran que nunca y el 13% afirman que siempre.

Según las encuestas realizadas se puede notar que los clientes de la empresa no están en su totalidad satisfechos con el producto que se ofrece debido a que no cumplen con especificaciones técnicas, lo que provoca que las bandas de cuero se quiebren, no tengan resistencia o no presenten elasticidad.

#### Pregunta N° 4

¿Cuenta usted con facilidad de crédito en sus compras?

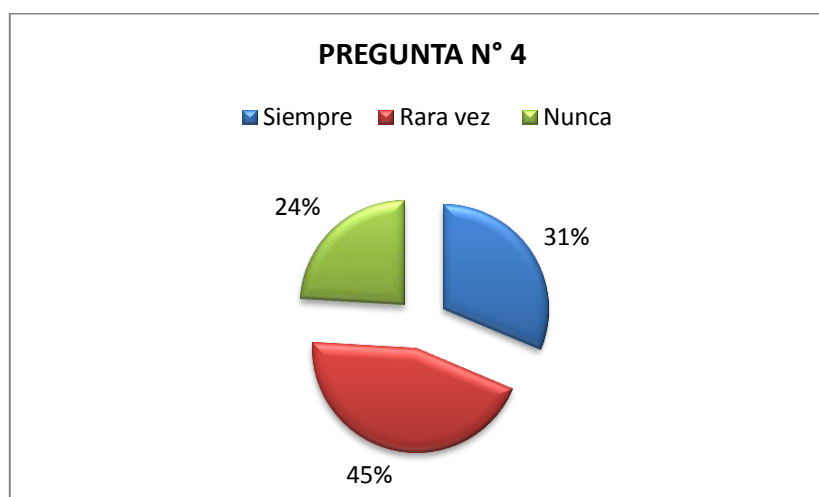
CUADRO N° 7

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	26	31.3
Rara vez	37	44.6
Nunca	20	24.1
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 8



Fuente: Cuadro N° 7

Elaborado por: La Investigadora

#### Análisis e interpretación de resultados:

El 45% de los clientes encuestados afirman que rara vez cuentan con facilidad de crédito en sus compras, el 31% consideran que siempre y el 24% afirman que nunca.

Más de la mitad de los clientes encuestados manifiestan que cuentan con crédito en sus compras, este crédito depende del producto y la cantidad que se adquiere

## Pregunta N° 5

¿Con qué frecuencia acude usted a realizar compras en esta empresa?

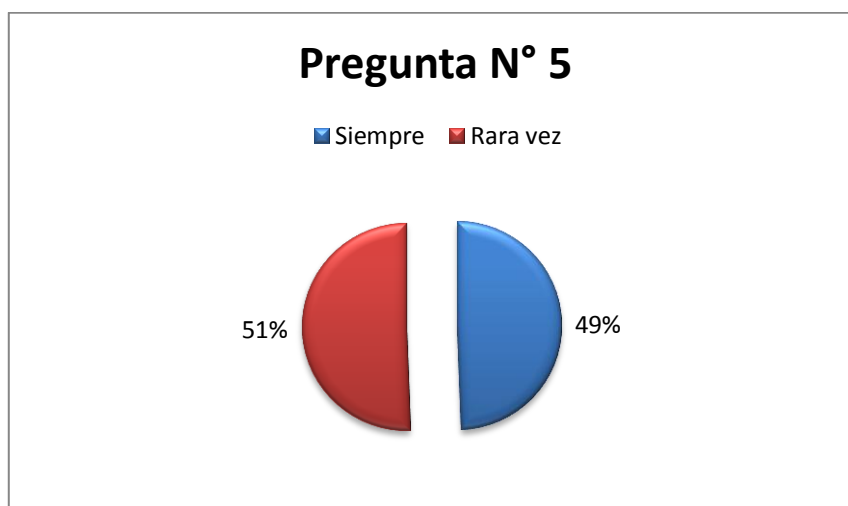
CUADRO N° 8

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	41	49.4
Rara vez	42	50.6
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 9



Fuente: Cuadro N° 8

Elaborado por: La Investigadora

### **Análisis e interpretación de resultados:**

El 51% de los clientes encuestados afirman que acude rara vez a realizar compras en la empresa, mientras que el 49% afirman que siempre realizan sus compras en este lugar.

La mitad de los clientes encuestados manifiestan que acuden con frecuencia a realizar sus compras en la empresa porque se encuentran satisfechos con el producto que se ofrece, sin embargo la otra mitad espera un mejoramiento en la presentación de sus productos para acudir con mayor frecuencia.

## Pregunta N° 6

¿Considera usted que la atención que prestan los agentes de ventas de la empresa es de calidad?

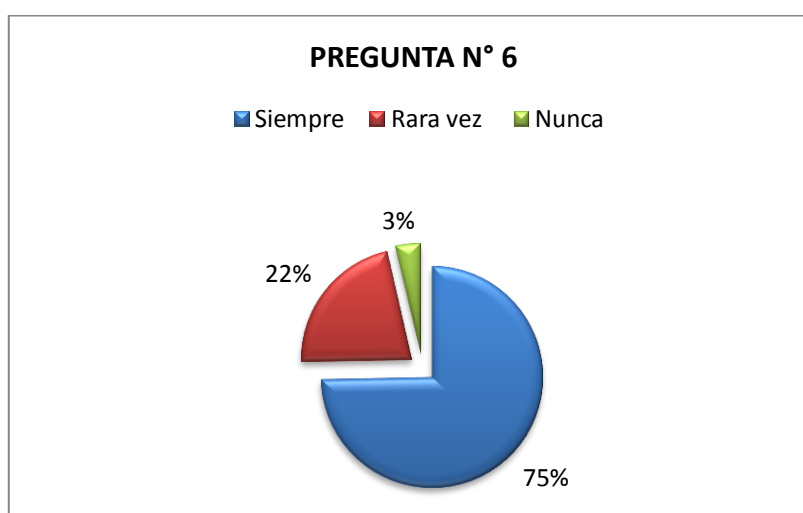
CUADRO N° 9

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	62	74.7
Rara vez	18	21.7
Nunca	3	3.6
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 10



Fuente: Cuadro N° 9

Elaborado por: La Investigadora

### Análisis e interpretación de resultados:

El 75% de los clientes encuestados han recibido una atención de calidad por parte de los agentes de ventas de la empresa, el 22% consideran que rara vez y el 3% nunca.

La mayoría de clientes manifiestan que se encuentran satisfechos con la atención que recibe por parte de la empresa siendo esta una fortaleza ya que de la calidad de la atención depende la fidelidad de los clientes.

## Pregunta N° 7

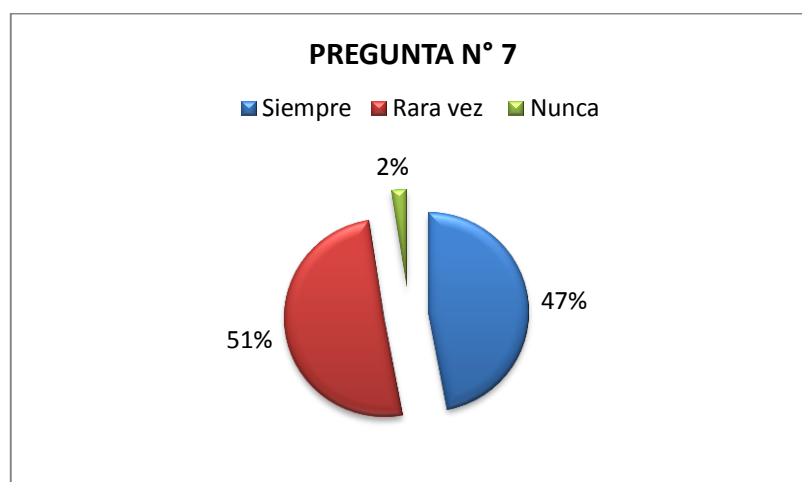
¿Considera usted que las inversiones que realiza la empresa para la elaboración del producto son adecuadas?

CUADRO N° 10

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	39	47
Rara vez	42	50.6
Nunca	2	2.4
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 11



Fuente: Cuadro N° 10  
Elaborado por: La Investigadora

### Análisis e interpretación de resultados:

El 51% de los clientes encuestados piensa que rara vez la empresa realiza buenas inversiones de acuerdo a la elaboración de su producto, el 47% afirma que siempre y el 2% piensa que nunca.

Casi la mitad de los clientes encuestados considera que la empresa realiza buenas inversiones para la elaboración de sus productos, sin embargo indican que se debería seguir trabajado para que el producto final no presente fallas y pasar de un producto bueno a un producto de excelencia.

## Pregunta N° 8

¿Considera usted que la empresa trabaja con materia prima de calidad?

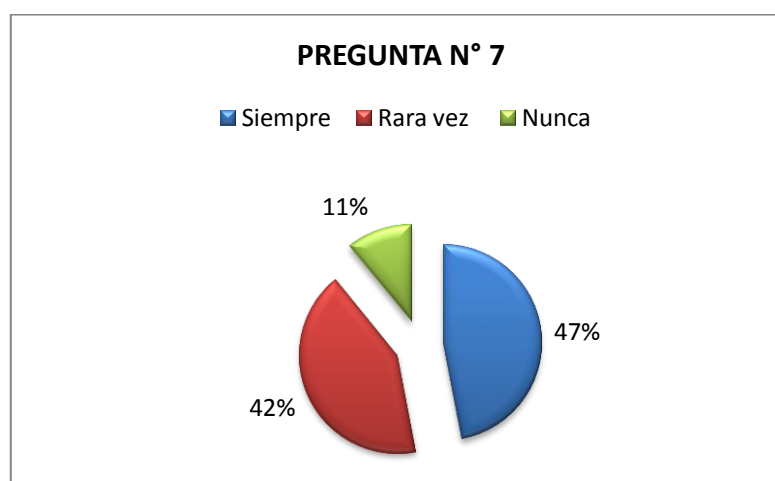
CUADRO N° 11

Alternativas	Porcentaje	Frecuencia
Siempre	39	47
Rara vez	35	42.2
Nunca	9	10.8
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 12



Fuente: Cuadro N° 11

Elaborado por: La Investigadora

### Análisis e interpretación de resultados:

El 47% de los clientes encuestados considera que la empresa trabaja siempre con materia prima de calidad, el 42% considera que rara vez y el 11% afirma que nunca.

Más de la mitad manifiesta que la calidad de la materia prima utilizada por la empresa no satisface sus expectativas, debiéndose a que la empresa no cuenta con una buena planificación de compra y presupuesto lo que conlleva a adquirir la materia prima para cumplir con la producción semanal solicitada.



## Pregunta N° 9

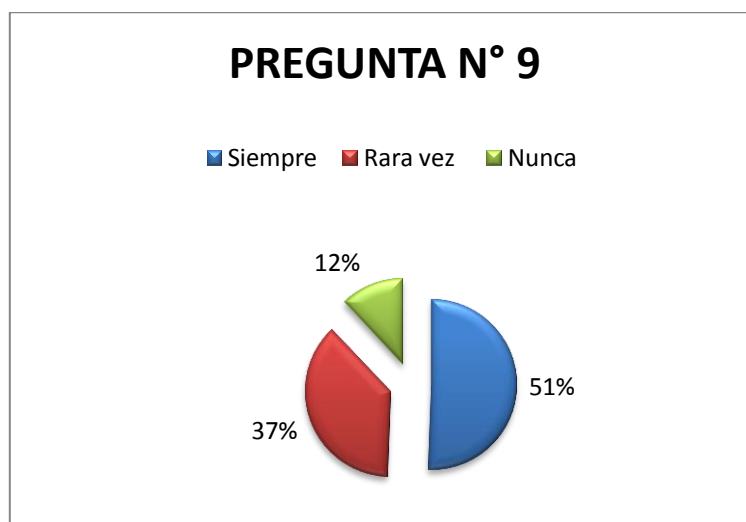
¿Considera usted que el personal de la empresa recibe capacitación continua?

CUADRO N° 12

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	42	50.6
Rara vez	31	37.4
Nunca	10	12.0
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 13



Fuente: Cuadro N° 12  
Elaborado por: La Investigadora

### Análisis de resultados:

El 51% de las personas encuestadas consideran que el personal de la empresa recibe capacitación siempre, el 37 cree que rara vez y el 12% considera que nunca.

Se puede notar que la mayoría de clientes encuestados considera que el personal de la empresa recibe capacitación, sin embargo esta debe estar orientada a la mejora continua del producto, trabajando de la mejor manera la materia prima, obteniendo así un cuero de calidad.

## Pregunta N° 10

¿Considera usted que la empresa trabaja con un adecuado plan financiero para la gestión?

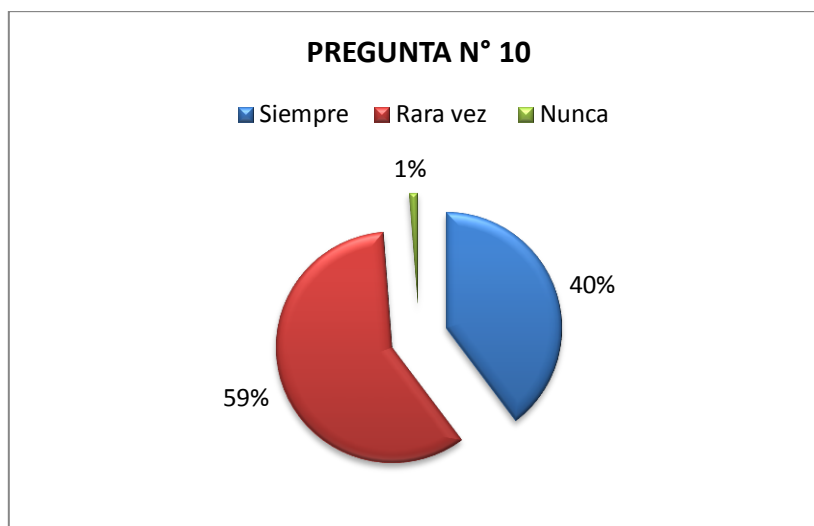
CUADRO N° 13

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	33	39.76
Rara vez	49	59.04
Nunca	1	1.20
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Investigadora

GRAFICO N° 14



Fuente: Cuadro N° 13

Elaborado por: La Investigadora

### Análisis de resultados:

El 59% de los clientes encuestados considera que rara vez la empresa trabaja con un buen plan financiero, el 40% piensa que siempre, y el 1% considera que nunca.

Más de la mitad de clientes encuestados considera que la empresa tiene un deficiente plan financiero lo que está afectando a la calidad de los productos de la empresa.

## **ENTREVISTA**

Entrevista realizada al Gerente y al Jefe de producción de la Curtiduría Jesús del Gran Poder.

### **Pregunta N° 1**

¿Cree usted que la empresa ha crecido en los últimos años?

Gerente

No sé qué decir, no, no ha crecido, al contrario se ha ido reduciendo cada vez más la producción de cuero, hace un año tuvimos un problema con una cantidad considerable de cuero curtido, el cuero que vendíamos se rompía fácilmente por lo que ya los clientes dejaron de comprarnos, es muy difícil recuperar la confianza de los clientes.

Jefe de producción

Últimamente se ha venido trabajando muy lento, antes mandábamos al almacén cada semana siquiera unos 30 paquetes de 7 cueros, ahora solo mandamos unos 25 cada 15 días, si no es más, en lugar de crecer estamos reduciendo mucho la cantidad de producción

### **Pregunta N° 2**

¿Con que frecuencia acuden los clientes a realizar compras?

Gerente

Todos los días vienen a comprar el cuero, pero antes teníamos más clientes incluso nos faltaba personal para poder atender a los clientes, tenemos más ventas por temporada.

Jefe de producción

De cuero ahora son muy pocas, lo digo porque se ha reducido la producción.

### **Pregunta N° 3**

¿Que toma en consideración al momento de realizar una compra?

Gerente

Si se trata de los químicos con los que trabajamos, comparamos precios y el plazo de tiempo que nos dan para cancelar.

Jefe de producción

En eso el que toma la decisión es mi jefe, yo les recomiendo pero en ocasiones no me hacen caso, en la bodega tenemos algunos productos que ni siquiera sabemos para qué es, los ingenieros vienen y le convencen y eso se compra, tenemos que estar llamando a cada momento para preguntar cómo se utilizan esos químicos.

### **Pregunta N° 4**

¿La empresa brinda capacitación continua al personal?

Gerente

No, la mayoría del personal es gente con experiencia en la producción de cuero por lo que no se ha visto necesario eso.

Jefe de producción

La verdad es que no, y considero que fuese bueno ya que hoy en día se tiene que reducir la contaminación del medio ambiente y para eso se

necesita de personas especializadas que capaciten al personal para poder contribuir con esto.

### **Pregunta N° 5**

¿Se realiza una selección adecuada de la maquinaria, previa hacer adquirida?

Gerente

Para comprar una maquina me acompaña un persona que trabaja como mecánico en la fábrica cuando es necesario, él es el que evalúa las condiciones de la maquina antes de comprarla.

Jefe de producción

Últimamente se ha cambiado la maquina divididora por una que nos trae muchos problemas, el cuero sale muy chupado por lo que se le trata de corregir en la raspadora o en la lija, pero siempre quedan fallas, ahora se ha comprado una maquina divididora pero para reconstruirla toda, le falta todo, solo está la carcasa de la máquina.

### 4.3 VERIFICACIÓN DE RESULTADOS

Para realizar la verificación de resultados se ha trabajado con las siguientes preguntas:

1. ¿Considera usted que los productos que ofrece la empresa están acorde a sus expectativas?
3. ¿Ha comprado en alguna ocasión productos defectuosos en la empresa?
7. ¿Considera usted que las inversiones que realiza la empresa para la elaboración del producto son adecuadas?
10. ¿Considera usted que la empresa trabaja con un adecuado plan financiero para la gestión?

#### 4.3.1 FRECUENCIAS OBSERVADAS

CUADRO N° 14

Pregunta	Siempre	Rara vez	Nunca	Total
Pregunta N° 1	43	39	1	83
Pregunta N° 3	11	45	27	83
Pregunta N° 7	39	42	2	83
Pregunta N°10	33	49	1	83
<b>Total</b>	126	175	31	332

#### 4.3.2 FRECUENCIAS ESPERADAS

CUADRO N° 15

Pregunta	Siempre	Rara vez	Nunca	Total
Pregunta N° 1	31.5	43.75	7.75	83
Pregunta N° 3	31.5	43.75	7.75	83
Pregunta N° 7	31.5	43.75	7.75	83
Pregunta N°10	31.5	43.75	7.75	83
<b>Total</b>	126	175	31	332

### 4.3.3 CALCULO DEL CHI - CUADRADO

#### Formulación del problema

**Ho:** El acertado manejo de las inversiones no permite el crecimiento de la rentabilidad en la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”

**H1:** El acertado manejo de las inversiones permite el crecimiento de la rentabilidad en la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”

#### Definición del modelo matemático

$$O = E$$

$$O \neq E$$

#### Elección de la prueba estadística

Chi-Cuadrado

#### Nivel de significación

$$\alpha = 0.05$$

#### Distribución maestra

$$GL = (K - 1)$$

$$GL = (4 - 1)(3 - 1)$$

$$GL = 3 * 2$$

$$GL = 6$$

Por lo tanto, con 6 grados de libertad, tenemos un valor de la tabla estadística de 12.592

## Definición de la zona de rechazo



12.59212.592

## Cálculo matemático

CUADRO N° 16

F.O	F.E	FO-FE	$(FO-FE)^2 / FE$
43	31.5	11.5	4.20
39	43.75	-4.75	0.52
1	7.75	-6.75	5.88
11	31.5	-20.50	13.34
45	43.75	1.25	0.04
27	7.75	19.25	47.81
39	31.5	7.50	1.79
42	43.75	-1.75	0.07
2	7.75	-5.75	4.27
33	31.5	1.50	0.07
49	43.75	5.25	0.63
1	7.75	-6.75	5.88
	<b>332</b>		<b>84.49</b>

Elaborado por: La Investigadora

## Decisión

Como el valor calculado es mayor que el dado en la tabla estadística se acepta la hipótesis alterna que dice: El acertado manejo de las inversiones permite el crecimiento de la rentabilidad en la Curtiduría "Jesús del Gran Poder"



## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 CONCLUSIONES**

1. En la empresa existen factores que inciden en el manejo de las inversiones de la Curtiduría Jesús del Gran Poder, como la carencia de comunicación entre los dirigentes y la no satisfacción de los clientes lo que perjudica el crecimiento de la empresa.
2. El cambio continuo de fórmulas para la producción del cuero, la adquisición de materia prima en función de precios y no de calidad está provocando la obtención de productos defectuosos lo que no satisface las expectativas de los clientes y que a corto y mediano plazo perjudica la rentabilidad de la empresa.
3. Curtiduría Jesús del Gran Poder no cuenta con un plan financiero que le permita responder de manera más equilibrada y eficiente los retos que rodea a la empresa y que ayude al crecimiento de la rentabilidad.

## 5.2 RECOMENDACIONES

1. Si la empresa continua tomando decisiones apresuradas en cuanto a sus inversiones, esta seguirá teniendo pérdidas considerables, por lo que se recomienda realizar capacitaciones continuas al personal de la empresa y fomentar más la comunicación entre las diferentes áreas de la misma para que de esta manera se pueda obtener un producto final de calidad y mantener satisfechos a los clientes de la empresa.
2. Se sugiere realizar una selección rigurosa de proveedores tomando en cuenta costos, calidad, y el porcentaje que este afecte al medio ambiente, para lo cual se pueden efectuar pruebas que afirmen que el producto a adquirir beneficie a la producción y por ende a la empresa, adoptando así fórmulas que favorezcan la elaboración del cuero
3. Para poder llevar a cabo todo lo dicho anteriormente se recomienda llevar un plan financiero que permita poder tomar decisiones de la mejor manera pudiendo mantener un equilibrio entre todos los niveles de la empresa.

## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1 Datos informativos**

##### **Titulo**

Diseño de un plan financiero para el crecimiento de la rentabilidad de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”.

##### **Institución Ejecutora**

Curtiduría “Jesús del Gran Poder”

##### **Beneficiarios**

- Gerencia
- Personal
- Clientes

##### **Ubicación**

Provincia: Tungurahua

Ciudad: Ambato

Dirección: Santa Cruz Barrio La Habana, Vía a Tangaiche

Teléfono: 032842738

## **Tiempo estimado para la ejecución**

Inicio: Enero 2011

Fin: Julio: 2011

## **Equipo técnico responsable**

- Investigador
- Gerente
- Contadora
- Jefe de Producción

## **Costo Estimado**

Se estima utilizar material de oficina en un costo aproximado de \$ 500,00.

## **6.2 Antecedentes de la propuesta**

Curtiduría “Jesús del Gran Poder” no cuenta con un buen manejo de fórmulas para la producción ya que las mismas se cambian constantemente sin tener resultados favorables en la elaboración del cuero, la aplicación incorrecta de materia prima en los diferentes procesos de transformación de las pieles ocasiona que se generen pérdidas para la empresa.

La falta de un análisis oportuno en cuanto a costos, calidad de materiales o proveedores dada la necesidad de provisión para evitar paras en la producción genera un producto que no satisface las necesidades de los clientes, generando una baja de ventas para la empresa.

La no capacitación a los empleados de la empresa sobre el manejo de la materia prima que se adquiere, genera la mala utilización de los

mismos ocasionando que se encuentren fallas en el producto final, teniendo así que reinvertir en su arreglo.

El no contar con un plan financiero, la empresa no podrá responder de manera equilibrada y eficiente a los retos que rodea a la empresa y por ende su rentabilidad no crecerá.

Realizada una revisión de la bibliografía existente en bibliotecas no se han encontrado trabajos similares orientados a la solución del problema

### **6.3 Justificación**

Un buen plan financiero para la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” permitirá realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar por la empresa ya que un plan financiero estudia la relación de proyecciones de ventas, ingresos, activos o inversiones y financiamiento, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, a fin de decidir, posteriormente, la forma de satisfacer los requerimientos financieros.

Por medio de un plan financiero se puede determinar dónde ha estado la empresa, dónde se halla ahora y hacia dónde va; por lo que la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” podrá por medio de este mantener el equilibrio económico en todos sus niveles, manejando de una mejor manera sus inversiones definiendo así el rumbo que tiene que seguir para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones.

### **6.4 Objetivos**

#### **6.4.1 Objetivo General**

Diseñar un plan financiero para el crecimiento de la rentabilidad de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”

### **6.4.2 Objetivos específicos**

- Establecer un plan de acción para la realización de un plan estratégico para guiar, coordinar y controlar las actividades de la empresa, alcanzando sus objetivos en un tiempo establecido de 5 años a cargo del personal administrativo de la empresa.
- Establecer índices financieros (Rentabilidad) que permitan medir la evolución de las actividades propuestas.
- Elaborar un sistema presupuestario para alcanzar las metas de la empresa

## **6.5 Análisis de factibilidad**

### **Tecnológica**

Desde el punto de vista tecnológico la aplicación de la propuesta se sustenta en una innovada infraestructura física con la que cuenta la empresa.

### **Económico – financiero**

Se cuenta en la empresa con los recursos económicos necesarios para llevar a cabo la propuesta de este trabajo de investigación, es necesario invertir estos recursos de la mejor manera para que de este modo se pueda incrementar la rentabilidad de la misma.

### **Organizacional**

Dentro de la estructura de la empresa, los problemas son conocidos por todos los que la integran, de tal manera que se facilita la adopción de la propuesta. El personal de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” han dado su apoyo para lograr los objetivos planteados.

## **Legal**

Para la realización del presente trabajo no hay impedimento legal que impida la ejecución de planes de mejoramiento en beneficio de sus empleados y su imagen.

### **6.6 Fundamentación científico – técnica**

#### **Según ORTEGA, Alfonso (2008)**

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

La planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se habrán de realizar en el futuro para lograr los objetivos tratados. Mediante un presupuesto, la planeación financiera dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento. Asimismo, reviste gran importancia para el funcionamiento y la supervivencia de la organización.

#### **Elementos de la planeación financiera**

1. Identificar problemas y oportunidades
2. Fijación de metas y objetivos
3. Diseñar un procedimiento para encontrar posibles soluciones
4. Escoger la mejor solución
5. Tener algunos procedimientos de control para comprobar los resultados que se obtuvieron como mejor solución. (pag.192-196)

## **El proceso de planeación financiera a corto y a largo plazo.**

### **¿Qué es la planeación financiera?**

Determina las mejores opciones y recursos de que se dispone, considerando factores como el tiempo, la actividad que se realiza, el riesgo y factores de crecimiento e inversión.

Es una parte importante de las operaciones de la empresa, porque proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de ésta con el propósito de lograr sus objetivos.

### **Planes financieros a largo plazo (estratégicos)**

Determinan las acciones financieras planeadas de una empresa y su impacto pronosticado, durante periodos que varían de dos a diez años.

Es común el uso de planes estratégicos a cinco años, que se revisan conforme surge nueva información. Por lo común, las empresas que experimentan altos grados de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambos, acostumbran utilizar periodos de planeación más breves.

Los planes financieros a largo plazo forman parte de un plan estratégico integrado que, junto con los planes de producción y de mercadotecnia, guía a la empresa hacia el logro de sus objetivos estratégicos.

Estos planes a largo plazo consideran las disposiciones de fondos para los activos fijos propuestos, las actividades de investigación y desarrollo, las acciones de mercadotecnia y de desarrollo de productos, la estructura de capital y las fuentes importantes de financiamiento.



## **Modelo de Planeación Estratégica**

### **¿Hacia dónde se quiere ir?**

- Definición de la Misión: Es un proceso a través del cual se pretende establecer el objetivo fundamental que la guiará.
- Definición de los Valores: Son un conjunto de enunciados que reflejan los principios fundamentales con los que la empresa debe operar.

### **¿Dónde está?**

**Identificación del Negocio:** Con la identificación se determina cuantos negocios integran la empresa, pues en ocasiones habrá un solo negocio para una empresa, pero es frecuente encontrar empresas con varios negocios.

Los negocios se identifican mediante el análisis de la similitud de clientes, del efecto de precios de una sobre otra línea de productos, de la capacidad de sustitución de los productos y de la identificación de los competidores.

La razón principal de identificar cada negocio es fijar las estrategias específicas de cada uno.

### **Criterios específicos para identificar los distintos negocios dentro de una organización:**

- Clientes: Si se cuenta con un conjunto de clientes similares en toda la empresa, se visualiza un negocio.
- Competidores: Si existe un conjunto definido de competidores, se identifica un negocio.
- Precios: Si los movimientos de precios de una línea de productos afectan al resto de los productos, es un negocio.

- Calidad y estilo: Si una línea de productos de la empresa es afectada al modificar la calidad o el estilo de otra línea, existe un negocio.
- Capacidad de Sustitución: Si la eliminación de un producto afecta la comercialización del resto de los productos, se visualiza un solo negocio.
- Variedad de Productos: Si toda la línea de productos tiende a satisfacer una misma necesidad, la empresa tiene un solo negocio.
- Análisis de la Industria: En este proceso de análisis se estudia la madurez de la industria, su atractivita y el número de participantes, con el fin de determinar donde se encuentra el negocio e identificar las amenazas y oportunidades de entorno.

**Factores más importantes del análisis de la industria:**

- Número de competidores
- Análisis de madurez
- Análisis de atractivita

**Identificación de factores básicos de competencia:** La clave para competir con éxito radica en que toda la organización internalice que se tiene que ofrecer algo diferente y mejor que la competencia si se quiere captar el mercado y permanecer a largo plazo.

Estos factores son los que afectan en forma directa la preferencia del cliente y por lo tanto la participación de mercado. Esto se conoce a través de un estudio de la opinión de los clientes actuales y potenciales acerca de ciertos factores por los que prefieren un negocio.

**Identificación de fortalezas y debilidades:** Se lleva a cabo tomando como base los resultados de la competencia y recopilando la

experiencia del personal clave de la organización, lo que permite orientar las estrategias del negocio hacia la minimización del efecto de las debilidades del negocio e incluso transformarlas en fortalezas.

Por otro lado, es necesario mantener e incrementar las fortalezas detectadas de la empresa.

### **¿Cómo lograr ese cambio?**

**Definición de la dirección estratégica:** Debe marcar el rumbo del negocio por lo menos en los próximos tres años. Después, deben diseñarse los planes de acción concretos en función del rumbo elegido, de tal manera que se fortalezcan los factores básicos de competencia del negocio.

**Definición de Planes de Acción:** Se traducen los deseos en acciones concretas, de acuerdo con el plan de acción escogido. Estos planes de acción son resultado de diferentes técnicas y herramientas que permitirán la misión, gracias a los esfuerzos de toda la organización.

### **Planes financieros a corto plazo (operativos)**

Especifican las acciones financieras a corto plazo y su impacto pronosticado. Estos planes abarcan a menudo un periodo de uno a dos años.

Su información básica está compuesta por los pronósticos de ventas y diversas modalidades de información operativa y financiera.

Sus resultados esenciales incluyen varios presupuestos operativos, así como el presupuesto de caja y los estados financieros proforma.

La planeación financiera a corto plazo comienza con el pronóstico de ventas. A partir de éste, se preparan los planes de producción, que toman en cuenta los plazos de entrega (preparación) e incluyen los cálculos de los tipos y las cantidades de materias primas que se requieren.

Con el uso de estos planes, la empresa puede calcular los requerimientos de mano de obra directa, los gastos indirectos de fabricación y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se prepara el estado de resultados pro forma y el presupuesto de efectivo de la empresa.

Con la información necesaria básica (el estado de resultados pro forma, el presupuesto de efectivo, el plan de disposición de fondos para activos fijos, el plan de financiamiento a largo plazo y el balance general del periodo actual) se elabora finalmente el balance general pro forma.

En conclusión lo más importante en las organizaciones, es que estas fijen sus objetivos primordiales en el incremento de sus utilidades y la subsistencia en el sector de la economía en el cual se desarrollan.

<http://www.mitecnologico.com/Main/ProcesoDePlaneacionFinanciera>

## 6.7 Metodología. Modelo operativo

CUADRO N° 17

FASE	ACCION A DESARROLLAR
Fase I	Plan de acción para el desarrollo de una Planificación Estratégica de la empresa
Fase II	Índices financieros
Fase III	Elaboración del Sistema Presupuestario

Elaborado por: La Investigadora

## DESARROLLO

### FASE I

#### Plan de acción

##### Planeación Financiera a largo plazo (Estratégica)

Todo plan estratégico, debe ser el resultado de un proceso de reflexión profundo donde todos los miembros de la empresa, sin excepción, participen y se comprometan generando una nueva cultura de innovación.

CUADRO N° 18

Actividad	Responsable	Tiempo	Recursos
1. Definición de la misión y visión	Alta gerencia	1 mes	Agenda de apuntes Equipo de computo
2. Definición de los valores	Jefes de áreas	2 semanas	Agenda de apuntes Equipo de computo
3. Identificación del negocio	Gerente	1 semana	Materiales de oficina
4. Identificación de valores básicos de la competencia	Jefes de áreas, vendedores	Dos meses	Materiales de oficina
5. Identificación de fortalezas y debilidades, amenazas y oportunidades	Toda la organización	1 semana	Materiales de oficina
6. Definición de la dirección estratégica	Alta gerencia	3 meses	Materiales de oficina
7. Definición de Planes de Acción	Alta gerencia, jefes de áreas	3 meses	Materiales de oficina

Elaborado por: La Investigadora

## FASE II

### Indicadores financieros

CUADRO N° 19

<b>Datos:</b>		<b>Jul-Dic 2010</b>
	Activo Corriente	124932,00
	Total Activo	190530,00
	Pasivo Corriente	30829,00
	Pasivo a largo plazo	24800,00
	Total Pasivos	55629,00
	Total patrimonio	134901,00
	Inv. MP	26027,00

<b>Indicadores</b>	<b>Formula</b>	<b>Resultados Jul-dic 2010</b>
<b>Liquidez</b>		
1. Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	94103,00
2. Razón Corriente Índice de solvencia	$\text{Activo corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	4,05
3. Prueba Ácida	$(\text{Activos Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$	3,21

<b>Datos:</b>		<b>Jul-Dic 2010</b>
Utilidad Neta		13 661,00
Ventas		90 282,00
Utilidad Operacional		17426,00
Patrimonio		134 901,00
Activo		190 530,00
<b>Indicadores</b>	<b>Formula</b>	<b>Resultados Jul-dic 2010</b>
<b>Rentabilidad</b>		
1. Rentabilidad Global	Utilidad operacional / ventas	0,19
2. ROE	Utilidad neta / Patrimonio	0,10
3. ROA	Utilidad neta / Activos	0,07

Fuente: Curtiduría Jesús del Gran Poder  
Elaborado por: La Investigadora

Se pueden ver los resultados de los indicadores de rentabilidad de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” en donde se refleja las acciones económicas en donde se movilizan recursos, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Pudiendo observar el rendimiento que produce el manejo del capital en la empresa

### FASE III

#### Plan financiero a corto plazo

CUADRO N° 20

<b>Fase</b>	<b>Actividad</b>	<b>Resultado</b>	<b>Responsables</b>	<b>Tiempo</b>
1. Planeación del presupuesto	<ul style="list-style-type: none"><li>- Recopilar información</li><li>- Estructurar los objetivos del negocio, así como las políticas y estrategias</li><li>- Definir la estructura orgánica de la empresa</li></ul>	Manual del presupuesto	Gerente Jefes de áreas	1 mes
2. Formulación del presupuesto	<ul style="list-style-type: none"><li>- Calculo o estimación de los ingresos y gastos del presupuesto</li><li>- Elaborar presupuestos Ventas, Producción e inventarios, Materia Prima)</li></ul>	Presupuesto	Investigador	1 semana
3. Aprobación del presupuesto	<ul style="list-style-type: none"><li>- Discusión y análisis de la proforma presupuestaria</li><li>- Conocimiento de la autoridad según facultad legal</li></ul>	Legalización del presupuesto	Contadora Gerente	1 mes
4. Ejecución del presupuesto	<ul style="list-style-type: none"><li>- Planes y metas trazados</li></ul>	Consecución de los objetivos	Todo el personal de la empresa	3 meses
5. Control presupuestario	<ul style="list-style-type: none"><li>- Evaluación y análisis de la consecución de objetivos</li><li>- Diferenciar y comparar entre lo planificado y lo ejecutado</li></ul>	Informe de avance del presupuesto Recomendaciones para acciones correctivas	Investigador Gerente Contador	1 mes

Fuente: Presupuestos Ing. Carlos Andrés Sánchez UTE

Elaborado por: La Investigadora



## Formulación del presupuesto

### Presupuestos de ventas del primer semestre del año 2011

CUADRO N° 21:

Formulas	En donde:
$Y=X(1+d)^n$	<p><b>Y</b> = Último dato de la serie estadística</p> <p><b>X</b> = Primer dato de la serie estadística</p> <p><b>d</b> = Promedio de crecimiento o tendencia de la serie</p> <p><b>n</b> = Número de intervalos que contiene la serie estadística</p>
$TC = ((A_1 - A_0) / A_0) * 100$	<p><b>TC</b> = Tasa de crecimiento</p> <p><b>A<sub>1</sub></b>= Último dato de la serie</p> <p><b>A<sub>0</sub></b>= Primer intervalo</p>

Elaborado por: La Investigadora

## Ventas Cuero Brillo

CUADRO N° 22

Meses	Ventas/p <sup>2</sup>	V. Absoluto	TC	Meses	Ventas/p <sup>2</sup>
Julio	2448			Enero	2919
Agosto	2560	112	4,58	Febrero	3007
Septiembre	2678	118	4,61	Marzo	3097
Octubre	2783	105	3,92	Abril	3190
Noviembre	2668	-115	-4,13	Mayo	3285
Diciembre	2834	166	6,22	Junio	3384

Elaborado por: La Investigadora

## Ventas enero 2011

$$Y=X(1+d)^n$$

$$2834 = 2448 (1+d)^6$$

$$1,16 = (1+d)^6$$

$$\sqrt[6]{1,16} = (\sqrt[6]{1+d})^6$$

$$1,03 = 1+d$$

$d = 0,03$  (Promedio de crecimiento de la serie estadística)

$$\text{Enero} = 2834 * 0,03$$

$$\text{Enero} = 2919$$

### **Ventas febrero 2011**

$$2919 = 2448 (1+d)^7$$

$$1,19 = (1+d)^7$$

$$\sqrt[7]{1,19} = (\sqrt[7]{1+d})^7$$

$$1,03 = 1+d$$

$$d = 0,03$$

$$\text{Febrero} = 2919 * 0,03$$

$$\text{Febrero} = 3007$$

### **Ventas marzo 2011**

$$3007 = 2448 (1+d)^8$$

$$1,23 = (1+d)^8$$

$$\sqrt[8]{1,23} = (\sqrt[8]{1+d})^8$$

$$1,03 = 1+d$$

$$d = 0,03$$

$$\text{Marzo} = 3007 * 0,03$$

$$\text{Marzo} = 3097$$

Tasa de crecimiento estable

### **Ventas Abril 2011**

$$\text{Abril} = 3097 * 0,03$$

$$\text{Abril} = 3190$$

### Ventas Mayo 2011

$$\text{Mayo} = 3190 * 0,03$$

$$\text{Mayo} = 3285$$

### Venta Junio 2011

$$\text{Junio} = 3285 * 0,03$$

$$\text{Junio} = 3384$$

### Ventas Cuero mate

CUADRO N° 23

Meses	Ventas/p <sup>2</sup>	V. Absoluto	TC	Meses	Ventas/p <sup>2</sup>
Julio	4843			Enero	5223
Agosto	4950	107	2,21	Febrero	5275
Septiembre	5010	60	1,21	Marzo	5328
Octubre	4881	-129	-2,57	Abril	5381
Noviembre	4999	118	2,42	Mayo	5435
Diciembre	5171	172	3,44	Junio	5489

Elaborado por: La Investigadora

### Ventas enero 2011

$$Y = X(1+d)^n$$

$$5171 = 4843 (1+d)^6$$

$$1,07 = (1+d)^6$$

$$\sqrt[6]{1,07} = (\sqrt[6]{1+d})^6$$

$$1,01 = 1+d$$

d = 0,01 (Promedio de crecimiento de la serie estadística)

$$\text{Enero} = 5171 * 0,01$$

$$\text{Enero} = 5223$$

### **Ventas febrero 2011**

$$5223 = 4843 (1+d)^7$$

$$1,09 = (1+d)^7$$

$$\sqrt[7]{1,09} = (\sqrt[7]{1+d})^7$$

$$1,01 = 1+d$$

$$d = 0,01$$

$$\text{Febrero} = 5223 * 0,01$$

$$\text{Febrero} = 5275$$

### **Ventas marzo 2011**

$$5275 = 4843 (1+d)^8$$

$$1,09 = (1+d)^8$$

$$\sqrt[8]{1,09} = (\sqrt[8]{1+d})^8$$

$$1,01 = 1+d$$

$$d = 0,01$$

$$\text{Marzo} = 5275 * 0,01$$

$$\text{Marzo} = 5328$$

Tasa de crecimiento estable

### **Ventas Abril 2011**

$$\text{Abril} = 5328 * 0,01$$

$$\text{Abril} = 5381$$

### **Ventas Mayo 2011**

$$\text{Mayo} = 5381 * 0,01$$

$$\text{Mayo} = 5435$$

### Venta Junio 2011

$$\text{Junio} = 5435 * 0,01$$

$$\text{Junio} = 5489$$

### Ventas Cuero Floater

CUADRO N° 24

Meses	Ventas/p <sup>2</sup>	V. Absoluto	TC	Meses	Ventas/p <sup>2</sup>
Julio	3125			Enero	3517
Agosto	3264	139	4,45	Febrero	3587
Septiembre	3371	107	3,28	Marzo	3659
Octubre	3235	-136	-4,03	Abril	3732
Noviembre	3348	113	3,49	Mayo	3807
Diciembre	3448	100	2,99	Junio	3883

Elaborado por: La Investigadora

### Ventas enero 2011

$$Y = X(1+d)^n$$

$$3448 = 3125 (1+d)^6$$

$$1,10 = (1+d)^6$$

$$\sqrt[6]{1,10} = (\sqrt[6]{1+d})^6$$

$$1,02 = 1+d$$

d = 0,02 (Promedio de crecimiento de la serie estadística)

$$\text{Enero} = 3125 * 0,02$$

$$\text{Enero} = 3517$$

### Ventas febrero 2011

$$3517 = 3125 (1+d)^7$$

$$1,13 = (1+d)^7$$

$$\sqrt[7]{1,13} = (\sqrt[7]{1+d})^7$$

$$1,02 = 1+d$$

$$d = 0,02$$

$$\text{Febrero} = 3517 * 0,03$$

$$\text{Febrero} = 3587$$

### **Ventas marzo 2011**

$$3587 = 3125 (1+d)^8$$

$$1,15 = (1+d)^8$$

$$\sqrt[8]{1,15} = (\sqrt[8]{1+d})^8$$

$$1,02 = 1+d$$

$$d = 0,02$$

$$\text{Marzo} = 3587 * 0,02$$

$$\text{Marzo} = 3659$$

Tasa de crecimiento estable

### **Ventas Abril 2011**

$$\text{Abril} = 3659 * 0,02$$

$$\text{Abril} = 3732$$

### **Ventas Mayo 2011**

$$\text{Mayo} = 3732 * 0,02$$

$$\text{Mayo} = 3807$$

### **Venta Junio 2011**

$$\text{Junio} = 3807 * 0,02$$

$$\text{Junio} = 3883$$

## Ventas Cuero Nobuck

CUADRO N° 25

Meses	Ventas/p <sup>2</sup>	V. Absoluto	TC	Meses	Ventas/p <sup>2</sup>
Julio	2088			Enero	2600
Agosto	2202	114	5,46	Febrero	2679
Septiembre	2303	101	4,59	Marzo	2759
Octubre	2401	98	4,26	Abril	2842
Noviembre	2316	-85	-3,54	Mayo	2927
Diciembre	2525	209	9,02	Junio	3015

Elaborado por: La Investigadora

### Ventas enero 2011

$$Y=X(1+d)^n$$

$$2525 = 2088 (1+d)^6$$

$$1,21 = (1+d)^6$$

$$\sqrt[6]{1,21} = (\sqrt[6]{1+d})^6$$

$$1,03 = 1+d$$

d = 0,03 (Promedio de crecimiento de la serie estadística)

$$\text{Enero} = 2525 * 0,03$$

$$\text{Enero} = 2601$$

### Ventas febrero 2011

$$2601 = 2088 (1+d)^7$$

$$1,25 = (1+d)^7$$

$$\sqrt[7]{1,25} = (\sqrt[7]{1+d})^7$$

$$1,03 = 1+d$$

$$d = 0,03$$

$$\text{Febrero} = 2601 * 0,03$$

$$\text{Febrero} = 2679$$

### **Ventas marzo 2011**

$$2679 = 2088 (1+d)^8$$

$$1,28 = (1+d)^8$$

$$\sqrt[8]{1,28} = (\sqrt[8]{1+d})^8$$

$$1,03 = 1+d$$

$$d = 0,03$$

$$\text{Marzo} = 2679 * 0,03$$

$$\text{Marzo} = 2759$$

Tasa de crecimiento estable

### **Ventas Abril 2011**

$$\text{Abril} = 2759 * 0,03$$

$$\text{Abril} = 2842$$

### **Ventas Mayo 2011**

$$\text{Mayo} = 2842 * 0,03$$

$$\text{Mayo} = 2927$$

### **Venta Junio 2011**

$$\text{Junio} = 2927 * 0,03$$

$$\text{Junio} = 3015$$



## Ventas Gamuzón

CUADRO N° 26

Meses	Ventas/p <sup>2</sup>	V. Absoluto	TC	Meses	Ventas/p <sup>2</sup>
Julio	4308			Enero	5059
Agosto	4439	131	3,04	Febrero	5160
Septiembre	4556	117	2,64	Marzo	5263
Octubre	4702	146	3,20	Abril	5369
Noviembre	4820	118	2,51	Mayo	5476
Diciembre	4960	140	2,90	Junio	5586

Elaborado por: La Investigadora

### Ventas enero 2011

$$Y=X(1+d)^n$$

$$4960 = 4308 (1+d)^6$$

$$1,15 = (1+d)^6$$

$$\sqrt[6]{1,15} = (\sqrt[6]{1+d})^6$$

$$1,02 = 1+d$$

d = 0,02 (Promedio de crecimiento de la serie estadística)

$$\text{Enero} = 4308 * 0,02$$

$$\text{Enero} = 5059$$

### Ventas febrero 2011

$$5059 = 4308 (1+d)^7$$

$$1,17 = (1+d)^7$$

$$\sqrt[7]{1,17} = (\sqrt[7]{1+d})^7$$

$$1,02 = 1+d$$

$$d = 0,02$$

$$\text{Febrero} = 5059 * 0,02$$

$$\text{Febrero} = 5160$$

### **Ventas marzo 2011**

$$5160 = 4308 (1+d)^8$$

$$1,20 = (1+d)^8$$

$$\sqrt[8]{1,20} = (\sqrt[8]{1+d})^8$$

$$1,02 = 1+d$$

$$d = 0,02$$

$$\text{Marzo} = 5160 * 0,02$$

$$\text{Marzo} = 5263$$

Tasa de crecimiento estable

### **Ventas Abril 2011**

$$\text{Abril} = 5263 * 0,02$$

$$\text{Abril} = 5369$$

### **Ventas Mayo 2011**

$$\text{Mayo} = 5369 * 0,02$$

$$\text{Mayo} = 5476$$

### **Venta Junio 2011**

$$\text{Junio} = 5476 * 0,02$$

$$\text{Junio} = 5586$$

## Ventas Cuero Traquelado

CUADRO N° 27

Meses	Ventas/p <sup>2</sup>	V. Absoluto	TC	Meses	Ventas/p <sup>2</sup>
Julio	2321			Enero	2691
Agosto	2431	110	4,74	Febrero	2745
Septiembre	2521	90	3,70	Marzo	2800
Octubre	2607	86	3,41	Abril	2856
Noviembre	2710	103	3,95	Mayo	2913
Diciembre	2638	-72	-2,66	Junio	2971

Elaborado por: La investigadora

### Ventas enero 2011

$$Y=X(1+d)^n$$

$$2638 = 2321 (1+d)^6$$

$$1,14 = (1+d)^6$$

$$\sqrt[6]{1,14} = (\sqrt[6]{1+d})^6$$

$$1,02 = 1+d$$

d = 0,02 (Promedio de crecimiento de la serie estadística)

$$\text{Enero} = 2638 * 0,02$$

$$\text{Enero} = 2691$$

### Ventas febrero 2011

$$2691 = 2321 (1+d)^7$$

$$1,16 = (1+d)^7$$

$$\sqrt[7]{1,16} = (\sqrt[7]{1+d})^7$$

$$1,02 = 1+d$$

$$d = 0,02$$

$$\text{Febrero} = 2691 * 0,02$$

$$\text{Febrero} = 2745$$

### **Ventas marzo 2011**

$$2745 = 2321 (1+d)^8$$

$$1,18 = (1+d)^8$$

$$\sqrt[8]{1,18} = (\sqrt[8]{1+d})^8$$

$$1,02 = 1+d$$

$$d = 0,02$$

$$\text{Marzo} = 2745 * 0,02$$

$$\text{Marzo} = 2800$$

Tasa de crecimiento estable

### **Ventas Abril 2011**

$$\text{Abril} = 2745 * 0,02$$

$$\text{Abril} = 2856$$

### **Ventas Mayo 2011**

$$\text{Mayo} = 2856 * 0,02$$

$$\text{Mayo} = 2913$$

### **Venta Junio 2011**

$$\text{Junio} = 2913 * 0,02$$

$$\text{Junio} = 2971$$

Presupuesto de ventas en dólares

CUADRO N° 28

<b>Producto</b>	<b>Ventas/Pies</b>	<b>Valor USD/pie</b>	<b>V/USD</b>
Cuero brillo	18881	1,1	20769,42
Cuero mate	32132	0,5	16065,99
Floater	22186	0,75	16639,25
Nobuck	16824	1,2	20189,20
Gamuzon	31913	0,4	12765,11
Traquelado	16975	1	16975,15
<b>Total</b>			<b>103404,12</b>

Elaborado por: La Investigadora

### Presupuesto de producción e inventarios

Presupuesto calculado en pies<sup>2</sup>

<b>Producto</b>	<b>Inv. Inicial 2010</b>	<b>Inv. Final Proy.2011</b>
Cuero brillo	4351	4720
Cuero mate	7385	7464
Floater	4485	5546
Nobuck	4608	4206
Gamuzón	4005	7978
Traquelado	4514	4244

<b>Producto</b>	<b>Presupuesto Ventas 2011/p<sup>2</sup></b>
Cuero brillo	18881
Cuero mate	29854
Floater	22186
Nobuck	16824
Gamuzón	31913
Traquelado	16975

### Porcentaje de crecimiento establecido por la empresa

<b>Estandares</b>	<b>%</b>	<b>Cuero Brillo</b>	<b>Cuero mate</b>	<b>Floater</b>	<b>Nobuck</b>	<b>Gamuzón</b>	<b>Traquelado</b>
I Bimestre	25	4720	7464	5546	4206	7978	4244
II Bimestre	35	6608	10449	7765	5889	11169	5941
III Bimestre	40	7553	11942	8874	6730	12765	6790
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>18881</b>	<b>29854</b>	<b>22186</b>	<b>16824</b>	<b>31913</b>	<b>16975</b>

**Producción** = Ventas + Inv. Final - Inv. Inicial

<b>Producción de :</b>	<b>Pies<sup>2</sup></b>
Cuero brillo	19251
Cuero mate	29933
Floater	23247
Nobuck	16422
Gamuzón	35886
Traquelado	16705

### CUADRO N° 29 :Presupuesto de producción e inventarios

#### Cuero Brillo

<b>Concepto</b>	<b>IB</b>	<b>IIB</b>	<b>IIIB</b>	<b>Total</b>
Inv. Inicial	4351	4443	4573	13367
(+) Producción	4813	6738	7700	19251
(=) Disponible	9164	11181	12273	32618
(-) Ventas	4720	6608	7553	18881
(=) Inv. Final	4443	4573	4720	13736

#### Cuero mate

<b>Concepto</b>	<b>IB</b>	<b>IIB</b>	<b>IIIB</b>	<b>Total</b>
Inv. Inicial	7385	7405	7432	22222
(+) Producción	7483	10476	11973	29933
(=) Disponible	14868	17881	19405	52154
(-) Ventas	7464	10449	11942	29854
(=) Inv. Final	7405	7432	7464	22300

Floater

<b>Concepto</b>	<b>IB</b>	<b>IIB</b>	<b>IIIB</b>	<b>Total</b>
Inv. Inicial	4485	4750	5122	14357
(+) Producción	5812	8136	9299	23247
(=) Disponible	10297	12887	14421	37604
(-) Ventas	5546	7765	8874	22186
(=) Inv. Final	4750	5122	5546	15419

Nobuck

<b>Concepto</b>	<b>IB</b>	<b>IIB</b>	<b>IIIB</b>	<b>Total</b>
Inv. Inicial	4608	4508	4367	13482
(+) Producción	4106	5748	6569	16422
(=) Disponible	8714	10255	10936	29905
(-) Ventas	4206	5889	6730	16824
(=) Inv. Final	4508	4367	4206	13080

Gamuzon

<b>Concepto</b>	<b>IB</b>	<b>IIB</b>	<b>IIIB</b>	<b>Total</b>
Inv. Inicial	4005	4998	6389	15392
(+) Producción	8971	12560	14354	35886
(=) Disponible	12976	17558	20743	51278
(-) Ventas	7978	11169	12765	31913
(=) Inv. Final	4998	6389	7978	19365

Traquelado

<b>Concepto</b>	<b>IB</b>	<b>IIB</b>	<b>IIIB</b>	<b>Total</b>
Inv. Inicial	4514	4446	4352	13312
(+) Producción	4176	5847	6682	16705
(=) Disponible	8690	10293	11034	30017
(-) Ventas	4244	5941	6790	16975
(=) Inv. Final	4446	4352	4244	13042

Elaborado por: La Investigadora

## Presupuesto de Materia Prima

Costo por pie<sup>2</sup> según procesos

CUADRO N° 30

	<b>Cuero Brillo</b>	<b>Cuero Mate</b>	<b>Floater</b>	<b>Nobuck</b>	<b>Traquelado</b>	<b>Gamuzón</b>
<b>Proceso</b>	<b>Costo USD/p</b>	<b>Costo USD/p</b>	<b>Costo USD/p</b>	<b>Costo USD/p</b>	<b>Costo USD/p</b>	<b>Costo USD/p</b>
Remojo y pelambre	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,00
Curtido	0,07	0,07	0,06	0,07	0,07	0,02
Recurtido	0,08	0,07	0,07	0,13	0,08	0,01
Impregnado	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	
Terminado	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	
Piel	0,24	0,12	0,24	0,24	0,24	0,12

Fuente: Curtiduría Jesús del Gran Poder (Anexo 3)

Elaborado por: La Investigadora



## Presupuesto de materia prima

CUADRO N° 31  
Cuero Brillo

	<b>Pies</b>	<b>Pelambre</b>	<b>Curtido</b>	<b>Recurtido</b>	<b>Impregnado</b>	<b>Terminado</b>	<b>Piel</b>	
<b>Periodo</b>	<b>P.Disponible</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>CT/USD</b>
Ene - Feb	9164	193,45	612,90	712,05	156,96	219,54	2199,36	4094,26
Mar - Abr	11181	236,03	747,80	868,77	191,51	267,87	2683,44	4995,41
May - Jun	12273	259,08	820,83	953,62	210,21	294,03	2945,52	5483,29
							<b>Total</b>	<b>14572,97</b>

### Cuero mate

	<b>Pies</b>	<b>Pelambre</b>	<b>Curtido</b>	<b>Recurtido</b>	<b>Impregnado</b>	<b>Terminado</b>	<b>Piel</b>	
<b>Periodo</b>	<b>P.Disponible</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>CT/USD</b>
Ene - Feb	14868	313,86	991,77	1025,25	158,49	231,21	1784,16	4504,74
Mar - Abr	17881	377,47	1192,75	1233,02	190,61	278,06	2145,72	5417,63
May - Jun	19405	409,64	1294,41	1338,11	206,86	301,76	2328,6	5879,38
							<b>Total</b>	<b>15801,75</b>

### Cuero Floater

	<b>Pies</b>	<b>Pelambre</b>	<b>Curtido</b>	<b>Recurtido</b>	<b>Impregnado</b>	<b>Terminado</b>	<b>Piel</b>	
<b>Periodo</b>	<b>P.Disponible</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>CT/USD</b>
Ene - Feb	10297	217,37	601,00	682,70	109,77	98,43	2471,28	4180,55
Mar - Abr	12887	272,04	752,17	854,42	137,38	123,18	3092,88	5232,08
May - Jun	14421	304,43	841,71	956,13	153,73	137,85	3461,04	5854,88
							<b>Total</b>	<b>15267,51</b>

**Nobuck**

	<b>Pies</b>	<b>Pelambre</b>	<b>Curtido</b>	<b>Recurtido</b>	<b>Impregnado</b>	<b>Terminado</b>	<b>Piel</b>	
<b>Periodo</b>	<b>P.Disponible</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>CT/USD</b>
Ene - Feb	8714	183,95	581,27	1092,36	92,89	46,01	2091,36	4087,84
Mar - Abr	10255	216,48	684,06	1285,53	109,32	54,15	2461,2	4810,74
May - Jun	10936	230,86	729,49	1370,90	116,58	57,74	2624,64	5130,21
							<b>Total</b>	<b>14028,79</b>

**Traquelado**

	<b>Pies</b>	<b>Pelambre</b>	<b>Curtido</b>	<b>Recurtido</b>	<b>Impregnado</b>	<b>Terminado</b>	<b>Piel</b>	
<b>Periodo</b>	<b>P.Disponible</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>CT/USD</b>
Ene - Feb	8690	183,45	579,67	673,06	96,42	92,32	2085,6	3710,52
Mar - Abr	10293	217,29	686,59	797,22	114,21	109,35	2470,32	4394,99
May - Jun	11034	232,93	736,02	854,61	122,43	117,23	2648,16	4711,38
							<b>Total</b>	<b>12816,89</b>

**Gamuzón**

	<b>Pies</b>	<b>Pelambre</b>	<b>Curtido</b>	<b>Recurtido</b>	<b>Piel</b>	
<b>Periodo</b>	<b>P.Disponible</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>Costo/USD</b>	<b>CT/USD</b>
Ene - Feb	12976	0,00	215,53	117,23	1557,12	1889,88
Mar - Abr	17558	0,00	291,64	158,63	2106,96	2557,22
May - Jun	20743	0,00	344,54	187,40	2489,16	3021,10
					<b>Total</b>	<b>7468,20</b>

**Costo total de materia prima: 79956,11**

Elaborado por: La Investigadora

## Indicador de Rentabilidad Global

CUADRO N°32

<b>Datos:</b>	<b>USD</b>	<b>USD Presupuestados</b>
	<b>Jul-Dic 2010</b>	<b>Ene – Jun 2011</b>
Ventas	90282,00	103404,00
Utilidad Operacional	17426,00	22086,00
<b>Formula:</b>	<b>Resultado Jul-Dic</b>	<b>Resultado Ene-Jun</b>
Utilidad operacional/Ventas	<b>USD/2010</b>	<b>USD/2011</b>
	0,19	0,21

Elaborado por: La Investigadora

### Análisis

Se puede observar que la rentabilidad global de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder” ha incrementado, ya que se obtiene por cada pie cuadrado de cuero vendido una utilidad de 0,19 centavos en el segundo semestre del año 2010, mientras que en el primer semestre del año 2011 según los datos presupuestados se incrementa la utilidad a 0,21 centavos por pie cuadrado de cuero vendido.

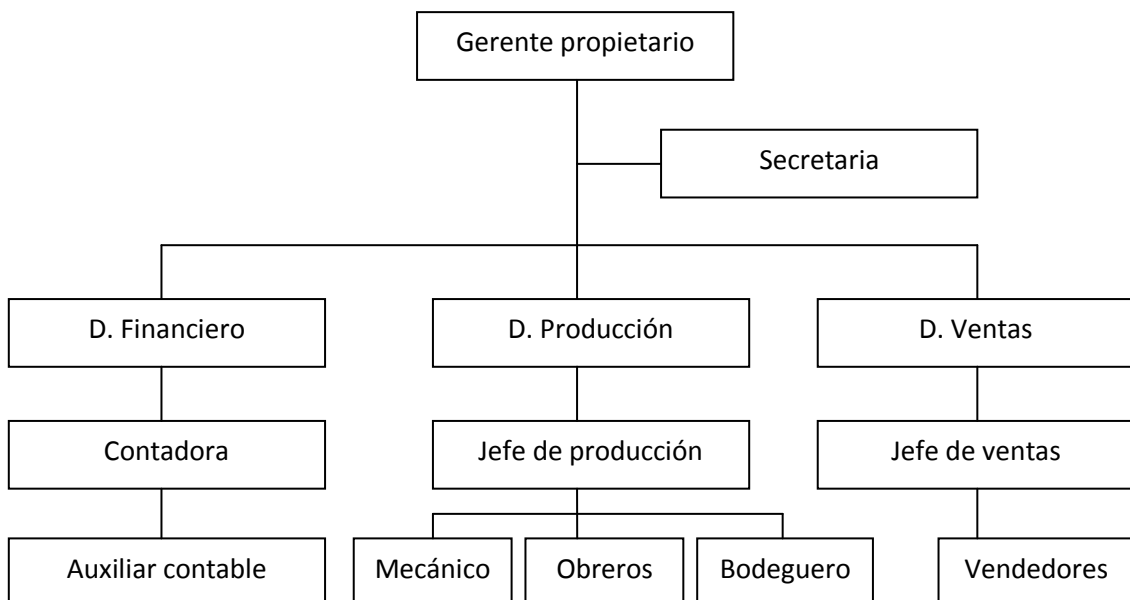
Midiendo la rentabilidad en porcentajes se obtiene un crecimiento de la rentabilidad del 11%. Este indicador muestra la eficiencia con la que trabaja la gerencia, demostrándose en las utilidades obtenidas de las ventas realizadas, estos resultados se obtienen siguiendo a cabalidad las políticas que la empresa establezca para alcanzar las metas deseadas.

## 6.8 Administración

La estructura por quienes estarán conformados es la siguiente incluido las funciones que cada uno desarrollará dentro de la empresa.

### Organigrama estructural de la Curtiduría “Jesús del Gran Poder”

Grafico N° 15



Elaborado por: La Investigadora

#### Gerente Propietario

- Exigir a los jefes de cada área eficiencia, rapidez, productividades y responsabilidades en cada sección

#### Secretaria

- Coordinar con bodega los ingresos y egresos de materiales

- Ingresar facturas de compra
- Tramites varios
- Receptar llamadas

### **Contador**

- Administrar sistemas contables
- Asesorar al gerente en cuanto a decisiones
- Control tributario
- Planificar, coordinar y controlar actividades financieras
- Elaboración de estados

### **Jefe de producción**

- Controlar procesos de producción
- Proporcionar las formulaciones adecuadas para los procesos de producción
- Controlar el trabajo de las maquinas
- Vigilar por el oportuno abastecimiento de materia prima

### **Vendedores**

- Brindar un servicio de calidad
- Incrementar ventas

### **Bodeguero**

- Control de ingresos y egresos de materia prima
- Mantener la materia prima ordenada
- Informar de materia prima defectuosa

## **Mecánico**

- Mantenimiento continuo
- Reportar necesidades de repuestos de las maquinas

### **6.9 Previsión de la evaluación**

Es necesario disponer de un monitoreo y evaluación de la propuesta para tomar decisiones oportunas que permiten mejorarla.

La parte interesada en la evaluación del diseño de un plan financiero sería la gerencia para analizar los nuevos índices de rentabilidad que ésta generaría. Es importante evaluar los índices de rendimiento de la empresa referente a los periodos anteriores, mediante la comparación del margen de ventas del periodo o periodos anterior al diseño del plan financiero

.

Se encargará de la evaluación de los índices financieros el área administrativa y gerencia se prevé evaluar semestralmente después de llevar a cabo el plan financiero de la empresa.

Los recursos a utilizar en esta evaluación serán económicos, tecnológicos y humanos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ✓ ALTAMIRANO, Jaime. Análisis e interpretación de la información financiera
- ✓ BURBANO, Jorge. Presupuestos, enfoque moderno de planeación de recursos
- ✓ FIERRO, Ángel. Planeación Financiera Estratégica
- ✓ GARCIA, Oscar. (1999) Administración Financiera – Fundamentos y aplicaciones
- ✓ GOMEZ, Giovanni.(2002) INSTRUMENTOS, INVERSIONES, RIESGO Y FINANCIAMIENTO
- ✓ HASMALIN, Guy. Rentabilidad de las inversiones
- ✓ JARAMILLO, Felipe (2009) ¿Cómo hacer análisis financiero?
- ✓ KAFFURY, Mario. (1994) Administración Financiera
- ✓ LEON, Oscar. Administración Financiera
- ✓ MARTINEZ F, Ángel. (1995) Planeación Financiera Estratégica
- ✓ ORTEGA, Alfonso. (2008) Planeación Financiera Estratégica
- ✓ PADILLA, Marcial. (2007) Gerencia Financiera Empresarial
- ✓ VILLEGAS, Eduardo. Administración de inversiones

### **INTERNET**

- ✓ (<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/29/decinv.htm>)
- ✓ <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/planeacion>
- ✓ <http://www.safi-software.com.ec/pdf/SAFITOOLS-ANALISIS%20FINANCIERO.pdf>
- ✓ <http://www.mitecnologico.com/Main/ProcesoDePlaneacionFinanciera>

# ANEXOS



## ANEXO 1

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

#### FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Tema:** “El manejo de las inversiones y su incidencia en el crecimiento de la rentabilidad”

**Objetivo:** Recopilar información que ayude a la toma de decisiones en relación a las inversiones que realiza la empresa.

**Señor cliente, sírvase marcar con una X, en el casillero respectivo, según corresponda**

1. ¿Considera usted que los productos que ofrece la empresa están acorde a sus expectativas?

1. Siempre

2. Rara vez

3. Nunca

2. ¿Los precios de los productos que oferta la empresa están acorde a su inversión planificada?

1. Siempre

2. Rara vez

3. Nunca

3. ¿Ha comprado en alguna ocasión productos defectuosos en la empresa?

1. Siempre

2. Rara vez

3. Nunca

4. ¿Cuenta usted con facilidad de crédito en sus compras?

1. Siempre

2. Rara vez

3. Nunca

5. ¿Con qué frecuencia acude usted a realizar compras en esta empresa?
- 1. Siempre
  - 2. Rara vez
6. ¿Considera usted que la atención que prestan los agentes de ventas de la empresa es de calidad?
- 1. Siempre
  - 2. Rara vez
  - 3. Nunca
7. ¿Considera usted que las inversiones que realiza la empresa para la elaboración del producto son adecuadas?
- 1. Siempre
  - 2. Rara vez
  - 3. Nunca
8. ¿Considera usted que la empresa trabaja con materia prima de calidad?
- 1. Siempre
  - 2. Rara vez
  - 3. Nunca
9. Considera usted que el personal de la empresa recibe capacitación continua?
- 1. Siempre
  - 2. Rara vez
  - 3. Nunca
10. ¿Considera usted que la empresa trabaja con un adecuado plan financiero para la gestión?
- 1. Siempre
  - 2. Rara vez
  - 3. Nunca

Gracias por su colaboración

## ANEXO 2



### CURTIDURÍA "JESÚS DEL GRAN PODER"

Santa Cruz Barrio La Habana Vía a Tangaiche

tel.032842738

#### CURTIDURÍA "JESÚS DEL GRAN PODER"

##### ESTADO DE RESULTADOS

JUL-DIC 2010

Ventas		90282,00
Costo de producción		61734,00
Utilidad Bruta		28548,00
Gastos de administración		9796,00
Gastos de ventas		1326,00
Utilidad de operación		17426,00
Otros ingresos	Arrendamiento	3131,00
	Intereses	1411,00
		4542,00
Gastos financieros		3873,00
Utilidad antes de impuestos		18095,00
Provisión para imp. Renta		4434,00
Utilidad del ejercicio		13661,00

#### CURTIDURÍA "JESÚS DEL GRAN PODER"

##### BALANCE GENERAL

JUL-DIC 2010

ACTIVOS		PASIVOS	
Efectivo	46862,00	Ctas. <sup>x</sup> pagar	10862,00
Inversiones	18642,00	Gtos acum. <sup>x</sup> pag.	7565,00
Cuentas por cobrar	7523,00	Porción corriente Deuda LP	7250,00
Inventarios		Otros pasiv. Ctes	5152,00
Materia prima	26027,00	Total pasivos corrientes	30829,00
Producto terminado	15956,00	Obligaciones a LP	19500,00
Otros activos corrientes	9922,00	Otros pasiv. LP	5300,00
Total activos corrientes	124932,00	TOTAL PASIVO	55629,00
Activos fijos bruto	70333,00	PATRIMONIO	
Depreciación acum.	(20666,00)	Capital Pag.	91250,00
Activos diferidos	8052,00	Reservas	
Otros activos	7879,00	Utilidad retenida	29990,00
		Utilidad neta	13661,00
TOTAL ACTIVOS	190530,00	TOTAL PATRIMONIO	134901,00
		Total Pasivo + Patrimonio	190530,00

### ANEXO 3

#### Costo por pie de cuero - Producción de cuero brillo

<b>PROCESO</b>	Remojo y pelambre
<b>KILOS</b>	12,5
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.kg	CT	USD
Letherpon H	0,5	1,4	0,0625	0,0875	Por pie
Sulfuro de sodio	2	1,32	0,25	0,33	0,02111
Cal	4	0,14	0,5	0,07	
Sulfato de amonio	1,4	0,23	0,175	0,04025	
<b>TOTAL</b>				<b>0,52775</b>	

<b>PROCESO</b>	CURTIDO
<b>KILOS</b>	8
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Letherpon H	0,3	1,4	0,024	0,0336	Por pie
Sulfato de amonio	0,3	1,4	0,024	0,0336	0,06688096
Bisulfito	0,3	3,11	0,024	0,07464	
Purga	0,2	2,75	0,016	0,044	
Formiato de sodio	3	1,25	0,24	0,3	
Acidoformico	0,8	1,21	0,064	0,07744	
Cromo	6	1,8	0,48	0,864	
Catalix	0,5	3,7	0,04	0,148	
Sal	6	0,08	0,48	0,0384	
Feliderm MGO	0,33	2,21	0,0264	0,058344	
<b>TOTAL</b>				<b>1,672024</b>	

<b>PROCESO</b>	Recurtido
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Acidoformico	0,3	1,21	0,012	0,0145	Por pie
Letherpon H	0,3	1,4	0,012	0,0168	<b>0,0777008</b>
Recurtan PK	1,5	2,4	0,06	0,1440	
Formiato de sodio	1,5	1,25	0,06	0,0750	
Acrilico	2	3	0,08	0,24	
FL	3	2,9	0,12	0,348	
ATR	1,5	1,4	0,06	0,084	
Quebracho	1,5	2,23	0,06	0,1338	
Mimosa	2	2,3	0,08	0,184	
Letheroil 1	0,5	3,15	0,02	0,063	
Anilina	0,4	7,5	0,016	0,12	
Sinteticasulfitada	3	3,2	0,12	0,384	
Dermograss JC	1	2,12	0,04	0,0848	
Aceite de patas	0,5	2,53	0,02	0,0506	
<b>TOTAL</b>				<b>1,9425</b>	

<b>PROCESO</b>	Impregnado
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant. Kg	CT	USD
Amollam IP	3,6	2,95	0,036	0,1062	Por pie
Relcabinder IF	4	2,1	0,04	0,0840	<b>0,017128</b>
PRIMAL	7	3,4	0,07	0,2380	
<b>TOTAL</b>				<b>0,4282</b>	

<b>PROCESO</b>	Terminado
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Compacta 701	8	4,15	40	166	<b>Por pie</b>
Cera LC-100	0,6	3,6	3	10,8	<b>0,0239572</b>
Ru 3901	0,8	5,2	4	20,8	
Pig. Negro pluss	2	1,44	10	14,4	
Laca negra	2	1,8	10	18	
Disolvente	4,4	2,3	22	50,6	
Complejo negro	0,1	4,17	0,5	2,085	
XR 2501	0,04	5,4	0,2	1,08	
WT 22081	1	3,14	5	15,7	
<b>TOTAL</b>				<b>299,465</b>	

<b>CUERO FRESCO BUENO</b>	12
<b>PIES</b>	0,24

**Costo por pie de cuero - Producción de cuero mate**

<b>PROCESO</b>	Remojo y pelambre
<b>KILOS</b>	12,5
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant. Kg	CT	USD
Letherpon H	0,5	1,4	0,0625	0,0875	<b>Por pie</b>
Sulfuro de sodio	2	1,32	0,25	0,33	<b>0,02111</b>
Cal	4	0,14	0,5	0,07	
Sulfato de amonio	1,4	0,23	0,175	0,04025	
<b>TOTAL</b>				<b>0,52775</b>	

<b>PROCESO</b>	CURTIDO
<b>KILOS</b>	8
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant/Kg	CT	USD
Letherpon H	0,3	1,4	0,024	0,0336	<b>Por pie</b>
Sulfato de amonio	0,3	1,4	0,024	0,0336	<b>0,06670496</b>
Bisulfito	0,3	3,11	0,024	0,07464	
Purga	0,2	2,75	0,016	0,044	
Formiato de sodio	3	1,25	0,24	0,3	
Acidosulfurico	1,1	0,83	0,088	0,07304	
Cromo	6	1,8	0,48	0,864	
Catalix	0,5	3,7	0,04	0,148	
Sal	6	0,08	0,48	0,0384	
Feliderm MGO	0,33	2,21	0,0264	0,058344	
<b>TOTAL</b>				<b>1,667624</b>	

<b>PROCESO</b>	Recurtido
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Acidoformico	0,3	1,21	0,012	0,0145	Por pie
Letherpon H	0,3	1,4	0,012	0,0168	0,0689568
Recurtan PK	1,5	2,4	0,06	0,1440	
Formiato de sodio	1,5	1,25	0,06	0,0750	
Acrilico	2	3	0,08	0,24	
FL	3	2,9	0,12	0,348	
ATR	1,5	1,4	0,06	0,084	
Quebracho	1	2,23	0,04	0,0892	
Mimosa	1,5	2,3	0,06	0,138	
Letheroil 1	0,5	3,15	0,02	0,063	
Anilina	0,4	7,5	0,016	0,12	
Sinteticasulfitada	2	3,2	0,08	0,256	
Dermograss JC	1	2,12	0,04	0,0848	
Aceite de patas	0,5	2,53	0,02	0,0506	
<b>TOTAL</b>				<b>1,7239</b>	

<b>PROCESO</b>	Impregnado
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.kg	CT	USD
Amollam IP	3,6	2,95	0,036	0,1062	Por pie
Relcabiner IF	4	2,1	0,04	0,0840	0,01066
Fondo Corial IF	7	1,09	0,07	0,0763	
<b>TOTAL</b>				<b>0,2665</b>	



<b>PROCESO</b>	Terminado
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Polimate	8	2,4	0,08	0,192	<b>Por pie</b>
Cera LC-100	0,6	3,6	0,006	0,0216	<b>0,0155508</b>
Uretano	0,8	3,2	0,008	0,0256	
Pig. Negro	2	1,22	0,02	0,0244	
Acrinal AS	2	2,2	0,02	0,044	
ACRINAL ML	1,2	2,2	0,012	0,0264	
Penetrante	0,1	1,6	0,001	0,0016	
Laca negra mate	2	1,25	0,02	0,025	
Thinner	2,4	1	0,024	0,024	
Complejo negro	0,1	4,17	0,001	0,00417	
<b>TOTAL</b>				<b>0,38877</b>	

<b>CUERO FRESCO MALO</b>	6
<b>PIES</b>	0,12

### Costo por pie de cuero - Producción de cuero floater

<b>PROCESO</b>	Remojo y pelambre
<b>KILOS</b>	12,5
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Letherpon H	0,5	1,4	0,0625	0,0875	<b>Por pie</b>
Sulfuro de sodio	2	1,32	0,25	0,33	<b>0,02111</b>
Cal	4	0,14	0,5	0,07	
Sulfato de amonio	1,4	0,23	0,175	0,04025	
<b>TOTAL</b>				<b>0,52775</b>	

<b>PROCESO</b>	CURTIDO
<b>KILOS</b>	7
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Letherpon H	0,3	1,4	0,021	0,0294	<b>Por pie</b>
Sulfato de amonio	0,3	1,4	0,021	0,0294	<b>0,05836684</b>
Bisulfito	0,3	3,11	0,021	0,06531	
Purga	0,2	2,75	0,014	0,0385	
Formiato de sodio	3	1,25	0,21	0,2625	
Acidosulfurico	1,1	0,83	0,077	0,06391	
Cromo	6	1,8	0,42	0,756	
Catalix	0,5	3,7	0,035	0,1295	
Sal	6	0,08	0,42	0,0336	
Feliderm MGO	0,33	2,21	0,0231	0,051051	
<b>TOTAL</b>				<b>1,459171</b>	

<b>PROCESO</b>	Recurtido
<b>KILOS</b>	3,5
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Acidoformico	0,3	1,21	0,0105	0,0127	Por pie
Letherpon H	0,3	1,4	0,0105	0,0147	<b>0,0663012</b>
Recurtan PK	1,5	2,4	0,0525	0,1260	
Formiato de sodio	1,5	1,25	0,0525	0,0656	
Acrilico	2	3	0,07	0,21	
FL	3	2,9	0,105	0,3045	
ATR	1,5	1,4	0,0525	0,0735	
Quebracho	1	2,23	0,035	0,07805	
Mimosa	1,5	2,3	0,0525	0,12075	
Letheroil 1	0,5	3,15	0,0175	0,055125	
Anilina	0,4	7,5	0,014	0,105	
Sinteticasulfitada	3	3,2	0,105	0,336	
Dermograss JC	1,5	2,12	0,0525	0,1113	
Aceite de patas	0,5	2,53	0,0175	0,044275	

**TOTAL 1,6575**

<b>PROCESO</b>	Impregnado
<b>KILOS</b>	3,5
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Amollam IP	3,6	2,95	0,036	0,1062	Por pie
Relcabinder IF	4	2,1	0,04	0,0840	<b>0,01066</b>
Fondo Corial IF	7	1,09	0,07	0,0763	

0,2665

<b>PROCESO</b>	Terminado
<b>KILOS</b>	3,5
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Cera LC-100	0,6	3,6	0,006	0,0216	Por pie
RU 3901	0,8	3,2	0,008	0,0256	<b>0,0095588</b>
Pig. Negro	2	1,22	0,02	0,0244	
Acrinal AS	2	2,2	0,02	0,044	
ACRINAL ML	1,2	2,2	0,012	0,0264	
Penetrante	0,1	1,6	0,001	0,0016	
Laca negra brillo	2	1,8	0,02	0,036	
Disolvente	2,4	2,3	0,024	0,0552	
Complejo negro	0,1	4,17	0,001	0,00417	
<b>TOTAL</b>				<b>0,23897</b>	

<b>CUERO BUENO FRESCO</b>	12
<b>PIES</b>	0,24

**Costo por pie de cuero - Producción de cuero NOBUCK**

PROCESO	Remojo y pelambre
KILOS	12,5
BANDAS	1
PIES	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Letherpon H	0,5	1,4	0,0625	0,0875	<b>Por pie</b>
Sulfuro de sodio	2	1,32	0,25	0,33	<b>0,02111</b>
Cal	4	0,14	0,5	0,07	
Sulfato de amonio	1,4	0,23	0,175	0,04025	
<b>TOTAL</b>				<b>0,52775</b>	

<b>PROCESO</b>	<b>CURTIDO</b>
<b>KILOS</b>	<b>8</b>
<b>BANDAS</b>	<b>1</b>
<b>PIES</b>	<b>25</b>

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Letherpon H	0,3	1,4	0,024	0,0336	<b>Por pie</b>
Sulfato de amonio	0,3	1,4	0,024	0,0336	<b>0,06670496</b>
Bisulfito	0,3	3,11	0,024	0,07464	
Purga	0,2	2,75	0,016	0,044	
Formiato de sodio	3	1,25	0,24	0,3	
Acidosulfurico	1,1	0,83	0,088	0,07304	
Cromo	6	1,8	0,48	0,864	
Catalix	0,5	3,7	0,04	0,148	
Sal	6	0,08	0,48	0,0384	
Feliderm MGO	0,33	2,21	0,0264	0,058344	
<b>TOTAL</b>				<b>1,667624</b>	

<b>PROCESO</b>	Recurtido
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Acidoformico	0,3	1,21	0,012	0,0145	Por pie
Letherpon H	0,3	1,4	0,012	0,0168	<b>0,1253568</b>
Recurtan PK	1,5	2,4	0,06	0,1440	
Formiato de sodio	1,5	1,25	0,06	0,0750	
Bircarbonato de amonio	0,5	1,9	0,02	0,0380	
Acrilico	3	3	0,12	0,36	
FL	3	2,9	0,12	0,348	
ATR	3	1,4	0,12	0,168	
Quebracho	2	2,23	0,08	0,1784	
Mimosa	3	2,3	0,12	0,276	
Letheroil 1	0,5	3,15	0,02	0,063	
Anilina	2	9	0,08	0,72	
Sinteticasulfitada	4	3,2	0,16	0,512	
Dermograss JC	2	2,12	0,08	0,1696	
Aceite de patas	0,5	2,53	0,02	0,0506	
<b>TOTAL</b>				<b>3,1339</b>	

<b>PROCESO</b>	Impregnado
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Amollam IP	3,6	2,95	0,036	0,1062	Por pie
Relcabinder IF	4	2,1	0,04	0,0840	<b>0,01066</b>
Fondo Corial IF	7	1,09	0,07	0,0763	
					0,2665

**PROCESO** Terminado  
**KILOS** 4  
**BANDAS** 500  
**PIES** 12500

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Cera filler	1,2	4,2	6	25,2	Por pie
Cera de efecto	1,6	5,1	8	40,8	<b>0,00528</b>
<b>TOTAL</b>				<b>66</b>	

**CUERO BUENO FRESCO** 12  
**PIES** 0,24

### Costo por pie de cuero - Producción de cuero Traquelado

<b>PROCESO</b>	Remojo y pelambre
<b>KILOS</b>	12,5
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Letherpon H	0,5	1,4	0,0625	0,0875	Por pie
Sulfuro de sodio	2	1,32	0,25	0,33	<b>0,02111</b>
Cal	4	0,14	0,5	0,07	
Sulfato de amonio	1,4	0,23	0,175	0,04025	
<b>TOTAL</b>				<b>0,52775</b>	

<b>PROCESO</b>	CURTIDO
<b>KILOS</b>	8
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Letherpon H	0,3	1,4	0,024	0,0336	Por pie
Sulfato de amonio	0,3	1,4	0,024	0,0336	<b>0,066704</b>
Bisulfito	0,3	3,11	0,024	0,07464	
Purga	0,2	2,75	0,016	0,044	
Formiato de sodio	3	1,25	0,24	0,3	
Ácido sulfúrico	1,1	0,83	0,088	0,07304	
Cromo	6	1,8	0,48	0,864	
Catalix	0,5	3,7	0,04	0,148	
Sal	6	0,08	0,48	0,0384	
Feliderm MGO	0,33	2,21	0,0264	0,058344	
<b>TOTAL</b>				<b>1,667624</b>	



<b>PROCESO</b>	Recurtido
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Acidoformico	0,3	1,21	0,012	0,0145	Por pie
Letherpon H	0,3	1,4	0,012	0,0168	<b>0,0774528</b>
Recurtan PK	1,5	2,4	0,06	0,1440	
Formiato de sodio	1,5	1,25	0,06	0,0750	
Bircarbonato de amonio	0,5	1,9	0,02	0,0380	
Acrilico	2,5	3	0,1	0,3	
FL	2	2,9	0,08	0,232	
ATR	1,5	1,4	0,06	0,084	
Quebracho	1	2,23	0,04	0,0892	
Mimosa	1,5	2,3	0,06	0,138	
Letheroil 1	0,5	3,15	0,02	0,063	
Anilina	0,5	9	0,02	0,18	
Sinteticasulfitada	3	3,2	0,12	0,384	
Dermograss JC	1,5	2,12	0,06	0,1272	
Aceite de patas	0,5	2,53	0,02	0,0506	
<b>TOTAL</b>				<b>1,9363</b>	

<b>PROCESO</b>	Impregnado
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Amollam IP	3,6	2,95	0,036	0,1062	Por pie
Relcabinder IF	4	2,1	0,04	0,0840	<b>0,011096</b>
Fondo Corial IF	8	1,09	0,08	0,0872	
				0,2774	

<b>PROCESO</b>	Terminado
<b>KILOS</b>	4
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.KG	CT	USD
Cera LC-100	0,6	3,6	0,006	0,0216	Por pie
RU 3901	0,8	3,2	0,008	0,0256	<b>0,010624</b>
Pig. Pardo	2	1,8	0,02	0,036	
Acrinal AS	2	2,2	0,02	0,044	
ACRINAL ML	1,2	2,2	0,012	0,0264	
Penetrante	0,1	1,6	0,001	0,0016	
Lacasol F-200	2	2,5	0,02	0,05	
Disolvente	2,4	2,3	0,024	0,0552	
Complejo pardo	0,1	5,2	0,001	0,0052	
<b>TOTAL</b>				<b>0,2656</b>	

<b>CUERO BUENO FRESCO</b>	12
<b>PIES</b>	0,24

### Costo por pie de cuero - Producción de Gamuzón

<b>PROCESO</b>	CURTIDO
<b>KILOS</b>	2
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.kg	CT	USD
Letherpon H	0,3	1,4	0,006	0,0084	<b>Por pie</b>
Sulfato de amonio	0,3	1,4	0,006	0,0084	<b>0,01660984</b>
Bisulfito	0,3	3,11	0,006	0,01866	
Purga	0,2	2,75	0,004	0,011	
Formiato de sodio	3	1,25	0,06	0,075	
Acidosulfurico	1	0,83	0,02	0,0166	
Cromo	6	1,8	0,12	0,216	
Catalix	0,5	3,7	0,01	0,037	
Sal	6	0,08	0,12	0,0096	
Feliderm MGO	0,33	2,21	0,0066	0,014586	
<b>TOTAL</b>				<b>0,415246</b>	

<b>PROCESO</b>	Recurtido
<b>KILOS</b>	2
<b>BANDAS</b>	1
<b>PIES</b>	25

Producto	%	Costo/USD	Cant.Kg	CT	USD
Acidoformico	0,3	1,21	0,006	0,0073	<b>Por pie</b>
Letherpon H	0,3	1,4	0,006	0,0084	<b>0,0090344</b>
Fenolico	1	4,6	0,02	0,0920	
Bircarbonato de amonio	0,5	1,9	0,01	0,0190	
Letheroil 1	0,5	3,15	0,01	0,0315	
Dermograss JC	1	2,12	0,02	0,0424	
Aceite de patas	0,5	2,53	0,01	0,0253	
<b>TOTAL</b>				<b>0,2259</b>	

<b>CUERO BUENO FRESCO</b>	6
<b>PIES</b>	0,12

## ANEXO 4

### Presupuesto de costos y gastos

#### Datos:

Costo Total MP	79956,11
MOD	1362,00
Suministros y servicios	3300,00

#### Utilidad en ventas

Ventas	103404,12
(-) Costo de producción	81318,11
	MP 79956,11
	MOD 1362,00
Utilidad presupuestada en ventas	22086,01