



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

Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A

Tema:

“Planificación financiera y la rentabilidad de la Importadora y Distribuidora Betty, en la ciudad de Ambato”

Autora: Serrano Pérez, Jessica Paola

Tutora: Dra. Mg Toscano Morales, Cecilia Catalina



Ambato- Ecuador

2018

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Mg. Cecilia Catalina Toscano Morales, con cédula de identidad N.º 180262479-9 , en calidad de tutora de Análisis de Caso sobre el tema: “**PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY, EN LA CIUDAD DE AMBATO**”, desarrollado por Jessica Paola Serrano Pérez, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato 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 los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Octubre del 2018

TUTORA



Dra. Mg. Cecilia Catalina Toscano Morales

C.I.: 180262479-9

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Jessica Paola Serrano Pérez, con cédula de identidad N.º 180476740-6, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Análisis de Caso, bajo el tema: “**PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY, EN LA CIUDAD DE AMBATO**”, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, donde exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Octubre del 2018

AUTORA



Jessica Paola Serrano Pérez

C.I.: 180476740-6

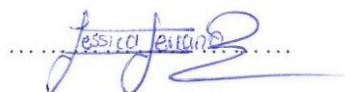
CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este análisis de caso un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi análisis de caso, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este análisis de caso, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Octubre del 2018

AUTORA



Jessica Paola Serrano Pérez

C.I.: 180476740-6

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Análisis de Caso, sobre el tema: “**PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY, EN LA CIUDAD DE AMBATO**”, elaborado por Jessica Paola Serrano Pérez, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Octubre del 2018



Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Dr. José Viteri

MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Daniela Bermúdez

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Este trabajo investigativo va dedicado en primer lugar a Dios que ha sido bueno y bondadoso, llenando mi camino de su gracia y de su amor, enseñándome que a pesar de tantas pruebas difíciles y dificultades cada día es una nueva oportunidad para perseguir nuestros tan anhelados sueños.

A mis padres por todo su apoyo incondicional e inmedible, por sus consejos, su ayuda, comprensión y sobre todo por su infinito amor, por hacerme una persona virtuosa por ellos inculcados ya que han sido pilares fundamentales en la construcción de este largo camino de la vida que no acaba aquí.

Hijito mío Ismaelito, el motor fundamental de mi vida este triunfo es nuestro ya que este sueño tan anhelado que hoy se hizo realidad siempre fue pensando en ti a pesar de todos mis desvelos tú has sido mi mejor inspiración para jamás rendirme y seguir adelante, con tu compañía y amor se ha hecho más fácil el día a día te amo con toda mi vida y siempre estarás en lo más profundo de mi corazón.

Jessica Serrano

AGRADECIMIENTO

A Dios quien es el autor de mi vida y de mi historia.

A mi Padres que desde que inicie mi camino educativo me enseñaron que la herencia más grande que ellos me pueden dejar es un Título Profesional que me servirá para toda mi vida con ello me dieron la mejor de la suerte y con sus bendiciones he logrado un sueño más y una meta que cumplí, gracias por haber creído en mí y en las cosas que podía lograr y por sus sacrificios tan grandes y en especial a mi Madre que hizo muchas cosas para apoyarme en mis sueños y se embarcó conmigo en este tren de la vida y luego vino mi hermoso Hijo que a partir de ahí comprendí por quien debo luchar y tener un motivo tan grande para seguir en este camino pero no queda solo ahí ya vendrá muchas más bendiciones por parte de mi amado Dios.

Gracias Señor Jesús, Mami, Papi, Hijito y al padre de mi hijo Johnny y a todas las personas que han sido ángeles en el transcurso de este proceso.

Jessica Serrano

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

TEMA: “PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY, EN LA CIUDAD DE AMBATO”

AUTORA: Jessica Paola Serrano Pérez

TUTORA: Dra. Mg. Cecilia Catalina Toscano Morales

FECHA: Octubre del 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El presente análisis de caso tiene como propósito determinar la inadecuada aplicación de una planificación financiera y su relación con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Betty, de la ciudad de Ambato, para explicar de mejor forma, pues para el contenido de la presente investigación fue necesaria la recolección de la información se aplicaron encuestas, para validar la hipótesis planteada, dentro de esto se analizó la incidencia de la planificación financiera, la rentabilidad se analizó mediante ratios como liquidez, solvencia, y apalancamiento; de esta manera se obtuvo resultados acerca de la aplicación de la planificación financiera, de los trabajadores y administradores de la empresa Distribuidora e Importadora Betty, y las causas para la baja rentabilidad, el desconocimiento de presupuestos, el exceso de stock de mercadería sin rotar, y la aplicación de control contable, pues el propósito de la utilización de las técnicas de investigación como la encuesta, además la planificación financiera es una herramienta que ayuda a prepararse para enfrentar las posibles situaciones futuras, permitiendo con ello orientar los esfuerzos hacia conseguir metas reales de desempeño, por lo cual el desconocimiento de presupuestos, ocasionó que la entidad, no planifique sus compras, mantenga bajos niveles de liquidez para la entidad y el exceso de stock de mercadería sin rotar origino pérdidas económicas para la entidad generando que los propietarios de la Distribuidora Betty tengan un incumplimiento de metas financieras.

PALABRAS DESCRIPTORAS: PLANIFICACIÓN FINANCIERA, RENTABILIDAD, GESTIÓN FINANCIERA, INDICADORES FINANCIEROS, FINANZAS.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TOPIC: “FINANCIAL PLANNING AND THE PROFITABILITY OF THE BETTY IMPORTER AND DISTRIBUTOR, IN THE CITY OF AMBATO ””

AUTHOR: Jessica Paola Serrano Pérez

TUTOR: Dra. Mg. Cecilia Catalina Toscano Morales

DATE: October of the 2018

ABSTRACT

The present aims to determine the inadequate application of financial planning and its relationship to the profitability of the company distributor Betty, in the city of Ambato, to better explain, as to the content of this article, it was necessary to the collection of information applied, to validate the hypothesis, within this was analyzed the incidence of financial planning, profitability was analyzed using ratios such as liquidity, solvency, and leverage, in this way was obtained results on the implementation of financial planning, workers and managers of the company Distribuidora e Importadora Betty, and the causes for the low profitability, lack of knowledge of budgets, excess stock of merchandise without rotating, , and the implementation of accounting control, because the purpose of the use of research as the survey techniques, in addition the financial planning is a tool that helps to prepare to deal with possible future situations thereby, orientate the efforts to get real performance targets so the ignorance of budgets, caused the entity not plan their purchases, maintain low levels of liquidity for the entity, excess stock of merchandise without rotating originated economic losses for the entity generating the owners of Distribuidora Betty have a breach of financial goals.

KEY WORDS: FINANCE, FINANCIAL PLANNING, FINANCIAL MANAGEMENT, FINANCIAL INDICATORS, PROFITABILITY.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÀGINA
PÀGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
INTRODUCCIÓN	xviii
CAPÍTULO I	1
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Descripción y formulación del problema	1
1.2 Descripción y contextualización	1
1.3 Formulación y análisis crítico	5
1.4Justificación.....	6
1.5 Objetivo	7
1.5.1 Objetivo general	7
1.5.2 Objetivos específicos.....	8
CAPÍTULO II	9
MARCO TEÓRICO	9
2.1 Antecedentes investigativos	9
2.2Fundamentación científica	16
2.3 Conceptualización variable independiente.....	20
2.3.1 Administración financiera	20
2.3.2 Gestión financiera.....	23

2.3.3 Planificación financiera.....	24
2.4 Conceptualización variable dependiente.....	33
2.4.1 Rentabilidad.....	33
2.4.2 Clasificación.....	34
2.4.3 Indicadores financieros.....	34
2.4.4 Análisis financiero.....	38
2.4.5 Métodos y procedimientos del análisis económico.....	39
2.4.6 Finanzas.....	39
2.4.7 Preguntas directrices y/o hipótesis.....	40
2.4.8. Preguntas directrices.....	40
2.5 <i>Hipótesis</i>	40
CAPÍTULO III	41
METODOLOGÍA	41
3.1 Modalidad, enfoque y nivel de la investigación.....	41
3.1.1 Modalidad Básica de la Investigación.....	41
3.1.2 Población, muestra, unidad de investigación.....	43
3.1.2.1 Población.....	43
3.1.2.2 Muestra.....	44
3.1.2.3 Operacionalización de las variables.....	45
3.1.3 Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.....	48
3.1.3.1 Plan de recolección de información.....	48
3.1.3.2 Procesamiento y análisis.....	48
CAPÍTULO IV	50
RESULTADOS	50
4.1 Análisis e interpretación de resultados.....	50
4.2 Verificación de la hipótesis.....	69
4.3 Análisis de estados financieros.....	74
4.4 Indicadores.....	82
4.4.1 Indicadores de liquidez:.....	82
4.4.2 Indicadores de solvencia:.....	84
4.4.3 Indicadores de apalancamiento:.....	87
4.4.4 Indicadores de rentabilidad:.....	88

4.5 Limitaciones del estudio de caso.....	92
4.6 Conclusiones y recomendaciones.....	93
4.6.1 Conclusiones	93
4.6.2 Recomendaciones.....	94
CAPÍTULO V	95
PROPUESTA	95
5.1 Datos informativos	95
5.1.2 Institución ejecutora	95
5.1.3 Beneficiarios.....	95
5.1.4 Ubicación	95
5.1.5 Tiempo estimado para la ejecución.....	95
5.1.6 Equipo técnico responsable.....	95
5.2 Antecedente de la propuesta.....	95
5.3 Justificación.....	96
5.4 Objetivos	98
5.4.1 Objetivo general	98
5.4.2 Objetivos específicos.....	98
5.5 Análisis de factibilidad.....	98
5.5.1 Factibilidad organizacional	98
5.5.2 Factibilidad económico- financiero.....	99
5.5.3 Factibilidad tecnológica	99
5.6 Fundamentación científica - técnica.....	99
5.6.1 Planificación financiera.....	99
5.6.2 Rentabilidad	100
5.7 Metodología	102
5.7.1 Modelo operativo	102
5.7.2 Fase I: Diagnóstico interno	103
5.7.2.1 Reseña histórica.....	103
5.7.2.2 Proveedores	104
5.7.2.3 Organigrama estructural.....	108
5.7.2.4 Análisis FODA.....	110
5.7.2.5 Cálculo del punto de equilibrio	111
5.7.2.6 Matriz de situación financiera.....	112

5.7.2.7 Direccionamiento estratégico financiero.....	112
5.7.3 Fase II: Diseño del plan financiero.....	117
5.7.3.1 Balance general y estado de resultados proforma - Distribuidora e Importadora Betty	120
5.7.3.2 Pronóstico de ventas	125
5.7.3.3 Presupuesto de ventas	128
5.7.3.4 Presupuesto de Compras.....	131
5.7.3.5 Proyección de compras	131
5.7.3.6 Flujo de caja proforma Distribuidora e Importadora Betty	134
5.7.4 Fase III: Indicadores financieros	137
5.7.4.1 Razones financieras.....	137
BIBLIOGRAFÍA	139
Anexos.....	145

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÀGINA
Tabla N°: 1 Población de la entidad.....	43
Tabla N°: 2 Operacionalización de la Variable Independiente: Planificación Financiera	45
Tabla N°: 3 Operacionalización de la Variable Independiente: Rentabilidad.....	47
Tabla N°: 4 Plan de recolección de la información.....	48
Tabla N°: 5 Asigna el efectivo de acuerdo a las necesidades de la entidad	50
Tabla N°: 6 Planificación financiera para alcanzar los objetivos empresariales	52
Tabla N°: 7 Análisis financiero sobre los costos y gastos de la entidad	53
Tabla N°: 8 La entidad ha cumplido con sus objetivos empresariales	54
Tabla N°: 9 El rendimiento del capital contable es favorable para la entidad	55
Tabla N°: 10 Los accionistas de la entidad han realizado aportaciones equitativas	56
Tabla N°: 11 Rendimiento generado en el año 2017 por la entidad es favorable o no	57
Tabla N°: 12 los bienes adquiridos por la entidad han generado utilidad en el año 2017 en la Entidad	58
Tabla N°: 13 El rendimiento de ventas generado en el año 2017 es favorable para la entidad	59
Tabla N°: 14 Qué tipo de decisiones tomaría, en base al volumen de ventas realizado en el año 2017.....	60
Tabla N°: 15 Seguridad que tendrían sus acreedores al ofertarle la materia prima a la entidad	61
Tabla N°: 16 La entidad ha cumplido con sus acreedores, proveedores en el año 2017.....	62
Tabla N°: 17 El porcentaje de representatividad del costo de ventas en relación a las ventas	63
Tabla N°: 18 La entidad ha recuperado la inversión en materia prima en el año 2017.....	64
Tabla N°: 19 El grado de rendimiento de la inversión total en la entidad.....	65
Tabla N°: 20 La entidad ha recuperado el capital inicial con el que empezó a operar	66
Tabla N°: 21 La entidad comercializa productos de calidad que representen beneficios en el año 2017	67
Tabla N°: 22 Expectativas o estrategias financieras se han planteado para el año 2017, en la entidad.....	68
Tabla N°: 23 Grados de Libertad.....	71

Tabla N°: 24 La entidad ha cumplido satisfactoriamente con sus acreedores, y proveedores	72
Tabla N°: 25 Análisis Vertical del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty	74
Tabla N°: 26 Análisis Horizontal del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty	76
Tabla N°: 27 Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty	78
Tabla N°: 28 Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty	80
Tabla N°: 29 Indicador de Liquidez: Prueba ácida	83
Tabla N°: 30 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo	84
Tabla N°: 31 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento patrimonial	85
Tabla N°: 32 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo fijo	86
Tabla N°: 33 Indicadores de apalancamiento: Índice de apalancamiento	87
Tabla N°: 34 Indicadores de apalancamiento: Índice de apalancamiento	87
Tabla N°: 35 Indicadores de rentabilidad financiera neta del activo	88
Tabla N°: 36 Indicadores de rentabilidad: Rentabilidad Neta Del Activo Dupont	88
Tabla N°: 37 Indicadores de rentabilidad: Margen Bruto	89
Tabla N°: 38 Indicadores de rentabilidad financiera: Neta de Ventas	90
Tabla N°: 39 Indicadores de rentabilidad: Margen Operacional	91
Tabla N°: 40 Rentabilidad financiera ROE	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÀGINA
Gráfico N°: 1 Árbol de problemas.....	5
Gráfico N°: 2 Superordinación conceptual.....	16
Gráfico N°: 3 Variable Dependiente	17
Gráfico N°: 4 Variable Dependiente	18
Gráfico N°: 5 Proceso de la planeación financiera.....	27
Gráfico N°: 6 Asigna el efectivo de acuerdo a las necesidades de la entidad	51
Gráfico N°: 7 planificación financiera para alcanzar los objetivos empresariales	52
Gráfico N°: 8 Análisis financiero sobre los costos y gastos de la entidad	53
Gráfico N°: 9 La entidad ha cumplido con sus objetivos empresariales	54
Gráfico N°: 10 El rendimiento del capital contable es favorable para la entidad	55
Gráfico N°: 11 Los accionistas de la entidad han realizado aportaciones equitativas	56
Gráfico N°: 12 Rendimiento generado en el año 2017 por la entidad es favorable o no	57
Gráfico N°: 13 Los bienes adquiridos por la entidad han generado utilidad en el año 2017 en la Entidad.....	58
Gráfico N°: 14 El rendimiento de ventas generado en el año 2017 es favorable para la entidad.....	59
Gráfico N°: 15 Qué tipo de decisiones tomaría, en base al volumen de ventas realizado en el año 2017	60
Gráfico N°: 16 Seguridad que tendrían sus acreedores al ofertarle la materia prima a la entidad.....	61
Gráfico N°: 17 La entidad ha cumplido con sus acreedores, proveedores en el año 2017 ...	62
Gráfico N°: 18 El porcentaje de representatividad del costo de ventas en relación a las ventas	63
Gráfico N°: 19 La entidad ha recuperado la inversión en materia prima en el año 2017	64
Gráfico N°: 20 El grado de rendimiento de la inversión total en la entidad	65
Gráfico N°: 21 La entidad ha recuperado el capital inicial con el que empezó a operar	66
Gráfico N°: 22 La entidad comercializa productos de calidad que representen beneficios en el año 2017	67
Gráfico N°: 23 Expectativas o estrategias financieras se han planteado para el año 2017, en la entidad	68

Gráfico N°: 24 T Student.....	73
Gráfico N°: 25 Análisis Vertical del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty	75
Gráfico N°: 26 Análisis Horizontal del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty	77
Gráfico N°: 27 Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty	79
Gráfico N°: 28 Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty	81
Gráfico N°: 29 Indicador de Liquidez: Capital de Trabajo	82
Gráfico N°: 30 Indicador de Liquidez: Capital de Trabajo	82
Gráfico N°: 31 Indicador de Liquidez: Prueba ácida	83
Gráfico N°: 32 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo	84
Gráfico N°: 33 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento patrimonial.....	85
Gráfico N°: 34 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo fijo	86
Gráfico N°: 35 Indicadores de rentabilidad: Rentabilidad Neta Del Activo Dupont.....	89
Gráfico N°: 36 Indicadores de rentabilidad: Margen Bruto	90
Gráfico N°: 37 Indicadores de rentabilidad Operacional del Patrimonio.....	91
Gráfico N°: 38 Rentabilidad financiera ROE.....	92

INTRODUCCIÓN

La investigación busca hallar la incidencia que puede existir entre planificación financiera y la rentabilidad en la Importadora y Distribuidora Betty, por lo cual se determinará si la entidad cumple o no con sus metas financieras y estratégicas, en lo referente a objetivos a medio y largo plazo de la organización, como también de las proyecciones más adecuadas para alcanzarlos, el establecimiento y fijación y de las metas a alcanzar por la misma, y estar preparado para el futuro, en efecto una reflexión y un análisis de la situación actual y futura ayuda a fijar los objetivos de una organización y las estrategias para desarrollarlos con un mayor conocimiento y un menor riesgo.

En el **Capítulo I**: Se plantea, la problemática que vive la empresa Distribuidora e Importadora Betty, esto a través del uso del diagrama de Ishikawa o árbol de problemas, con sus diferentes causas y efectos, de las cuáles se han originado tanto la variable independiente como la variable dependiente, además se han planteado en este caso el objetivo general como específicos, que se pretenden alcanzar con la investigación.

En el **Capítulo II**: Contiene el marco teórico conceptual, en el que se respalda la investigación en donde se citan las referencias, de los autores con sus teorías, que ayuden al sustento bibliográfico, para el progreso, y desarrollo, de la investigación, además se diseña la hipótesis que se pretende alcanzar con la investigación.

En el **Capítulo III**: Abarca, la metodología de la investigación en este caso el tipo, nivel y enfoque de la misma, que se ha estudiado en la importadora y distribuidora Betty, y posteriormente se ha determinado el tipo de muestra, población y herramientas de investigación.

En el **Capítulo IV**: Resultados. - Se analizan e interpretan los resultados obtenidos a través de las técnicas e instrumentos de investigación, luego se propone un esquema de solución y se efectúan las respectivas conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción y formulación del problema

“Planificación financiera y la rentabilidad de la Importadora y Distribuidora Betty, en la ciudad de Ambato”

1.2 Descripción y contextualización

a) Contextualización Macro

En Ecuador existen comercializadoras de productos importados como artículos de hogar bolsos mochilas entre otras, que depende de las medidas arancelarias vigentes. Como lo indica la (Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica, 2016) “desde marzo de 2015, se dio la implementación de la medida de salvaguardias, que hasta la fecha han logrado disminuir las importaciones en un 33% o 34%”.

Por otro lado según (La República, 2013) manifiesta que la decisión de todo emprendedor de sacar adelante su proyecto empresarial, responde a una realidad de las economías en vías de desarrollo, pues parte de la capacidad de los empresarios de construir su propio futuro, a partir de las oportunidades del presente, es así que la planificación financiera se convierte en la herramientas más importante, para ir evolucionando como empresario responsable, con una visión clara y la misión de proveer cada vez mejor calidad de vida a sus colaboradores y trabajadores, logrando alcanzar a la vez sus metas empresariales y visualizando mentalmente los escenarios futuros en los cuales tendrá que conducir su entidad y hacerla sostenible en el tiempo.

En base a (Morales A et al, 2014) la planificación financiera es muy importante dentro de las empresas, ya que representa la base de toda actividad económica de las empresas, además pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, por otro lado reúne un conjunto de pronósticos y metas financieras por alcanzar, es decir se define el rumbo que tiene que seguir la empresa, es por esto que es importante analizar el plan

general de la empresa, sus presupuestos, su plan de efectivo y de utilidades, para finalizar con el elaboración de los estados financieros proforma. (pág. 17)

Según el (Mipro , 2105) el país entre el año 2007 y 2013 experimento en promedio un crecimiento más alto que ha alcanzado en los últimos 30 años en relación al PIB no petrolero pasando de 3,4 % a un 5,1% esto ha permitido reducir la tasa de desempleo y la pobreza.

“Ecuador ahora está en el proceso de convertirse en un país realmente industrializado, con alto valor agregado, menos dependiente de la exportación de productos primarios” (Mipro , 2105)

El PIB industrial en el periodo de 2007 y 2013 tuvo un crecimiento promedio anual de 4,5% a diferencia del periodo 2001 y 2006 que fue de 4,1% lo cual ha permitido generar grandes estándares para la producción y comercialización local, a través de la emisión de más 4.800 nuevas normas de calidad y abriendo oportunidades para ampliar líneas de producción, incrementar la capacidad productiva y crear nuevos emprendimientos que generen empleos dignos, tanto en antiguas como en nuevas empresas. (Mipro , 2105)

Mientras que, al hablar de rentabilidad en este sector, se analizará el rendimiento que en un determinado período de tiempo reducen los capitales utilizados en el desarrollo económico de este sector, pues supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, antes y después de cada periodo económico.

La planeación financiera al ser aplicada en empresas de comercialización, servirá para organizar, de forma detallada y personalizada, la información con el propósito de alcanzar los objetivos trazados por la entidad, en cuanto a plazos, costos y recursos necesarios, al aplicar de forma eficiente esto implica la preparación del presupuesto de

efectivo en las entidades, y las estrategias a definir, con el propósito de tomar decisiones financieras acertadas.

b) Contextualización Meso

En Tungurahua se propicia el fomento productivo por medio de entidades públicas que realizan actividades de apoyo agrícola, artesanal, así como de emprendimiento. Según (La Hora, 2015) “en el año 2015 se asignó un presupuesto de 3,2 millones de dólares para fomentar la producción este fomento productivo tiene como objetivo cambiar la matriz productiva con la variación y el incremento de la producción, el valor agregado”.

En Tungurahua existen empresas dedicadas a la comercialización de artículos para el hogar tales como: Artículos para Bazar Ambato, **Bazar La Vid (Importadora y Distribuidora Betty)**, Bazar y librería “ABC, Bazar María Alicia, El Costurero, Bazar Consuelito, Bazar Márcelos, Comercial Yolanda Salazar, y Gran Bazar Ambato entre otros quienes se dedican a la comercialización de productos para el hogar, como juguetes, bicicletas, mochilas, floreros, todos estos almacenes manejan inventarios, capital que oscilan entre \$50.000 a \$200.000, sin embargo no planifican sus compras en el año, no cuentan con herramientas que sirvan para establecer metas en el año, pues apenas se agota un producto enseguida lo adquieren, sin la debida planificación sin verificar si tienen disponible o efectivo, pues por no efectuar previsiones en ocasiones no obtienen la utilidad esperada, es por esto que al efectuar una planificación financiera en primer lugar se tendría que definir los objetivos, posteriormente efectuar una evaluación de la realidad financiera actual de cada una de estas empresas, por otro lado es importantes establecer un plan de acción y estrategias, y con todo esto ejecutar el plan, con el fin de obtener resultados favorables para estas entidades.

Por otro lado, estas empresas, manejan niveles de rentabilidad bajos y medios, debido a que no ponen énfasis en un aspecto importante como es la cultura de la empresa, la misma que es sinónimo de productividad, y actúa como herramienta para trabajar en equipo, al cimentar en una organización la misión y la visión, para que

pueda transmitir políticas y estrategias, que sirvan para mejorar la rentabilidad de estas entidades.

c) Contextualización Micro

La importadora y distribuidora Betty (Bazar la Vid), es una empresa dedicada a la producción comercialización e importación de productos de lona o cuero como son mochilas bolsos, tiendas de campaña artículos de acampada, velas, toldos de protección, fundas para embalar mercaderías y otros artículos similares.

La importadora está ubicada en la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, la empresa cuenta con tres sucursales en distintos puntos de la ciudad, teniendo como el local principal en la avenida Cevallos y Tomás Sevilla. Cuentan con la sucursal sur a cien metros del redondel de la Policía, y el otro local se encuentra en la Tomas Sevilla entre Cevallos y Juan Benigno Vela.

Se procedió a detectar las principales causas y efectos de la entidad, en relación a las ventas has disminuido debido al exceso de stock sin rotar, porque no se planifican compras de mercadería, esto conduce a la disminución de la rentabilidad, otro aspecto importante es la planeación del área de compras la misma que tiene que ver con la mercadería que ha rotado más en el período, por otro lado el desconocimiento de manejo de presupuesto en la entidad ha ocasionado, que existe un excesivo stock de mercadería sin rotar, ocasionando bajas utilidad en la entidad, y producto generando costos de mantenimiento.

Por otro lado, la inadecuada aplicación del control contable ocasiona que el inventario no esté cuadrado, y esto causa inconvenientes en el sistema contable debido a que no se registran de forma oportuna las transacciones diarias.

1.3 Formulación y análisis crítico

- Árbol de problemas



Gráfico N.º: 1 Árbol de problemas
Elaborado por: Serrano Jessica (2016)
Fuente: Distribuidora Betty

Al no estructurar una adecuada planificación mediante proyecciones financieras en la Importadora y Distribuidora Betty, esto reducirá las ventas y no se podrá cumplir con las metas financieras, pues habrá pérdidas económicas para todos los involucrados.

El estancamiento de ventas en la empresa Distribuidora Betty, es reflejada porque no hay una planificación financiera, en razón que no se ha programado un ciclo de ventas adecuado, tampoco programan las adquisiciones, puesto que es un negocio netamente empírico.

Por otro lado, el desconocimiento de presupuestos, han ocasionado que la entidad, no planifique sus compras, ocasionando incluso problemas de liquidez para la entidad. además, el exceso de stock de mercadería sin rotar ha generado que los propietarios de la Distribuidora Betty no cumplan con las metas financieras, pues habrá pérdidas económicas para todos los involucrados.

Finalmente, el limitado control contable de inventarios, o en los procesos de compras y ventas, ha ocasionado la insatisfacción del cliente que provoca una disminución de los montos de ventas debido a que el cliente no encuentra el artículo solicitado, siendo un detonante para que se estanquen las ventas, y se pierdan interés en el producto por parte del consumidor final.

Formulación del problema

¿Es la inadecuada aplicación de una planificación financiera lo que incide en la baja rentabilidad de la empresa Distribuidora Betty, de la ciudad de Ambato?

- **Variable Independiente:** Planificación Financiera
- **Variable Dependiente:** Rentabilidad

1.4 Justificación

El interés por investigar parte de un buen estudio del mercado de comercializadores e importadores de productos de lona o cuero como son mochilas bolsos, tiendas de campaña artículos de acampada, velas, toldos de protección, fundas para embalar mercaderías y otros artículos similares, esto ayudará a implementar un plan financiero en la empresa Distribuidora Betty, además se analizarán los respectivos indicadores de rentabilidad para conocer las utilidades generadas en el último período en la entidad.

La importancia teórica-práctica, parte de la planeación financiera que es una herramienta que ayuda a prepararse para enfrentar las posibles situaciones futuras, permitiendo con ello orientar los esfuerzos hacia conseguir metas reales de desempeño, por lo cual es esencial aplicar y conocer los elementos que intervienen en el proceso de planeación.

La planificación financiera es importante porque permite el adecuado funcionamiento de cualquier organismo social ya que a través de ella se prevé las contingencias y cambios que pueden deparar el futuro y se establecen las acciones necesarias y más adecuadas para enfrentarlos”. (Díaz, 2010, pág. 14)

Además “sirve para proporcionar a los directivos y a los empleados una visión de lo que se puede lograr en un futuro para la empresa en la cual trabajan, así como la tranquilidad y sentido de pertenecía en la organización provocando una motivación y empuje hacia la participación activa, colaboración y trabajo en equipo buscando el logro de los objetivos planteados”. (Vázquez, 2014, pág. 1).

Los objetivos de la planeación financiera que se utilizarán en la presente investigación según (París, 2005, págs. 24-25) se basan en: 1) Reflexionar sobre los objetivos a medio y largo plazo de la organización y sobre las proyecciones más adecuadas para alcanzarlos, 2) Establecer y fijar para toda la organización esos objetivos y proyección financiera de tal manera que si la planificación es formal esta constituye una guía para la gestión diaria del conjunto de las personas que colaboran o trabajan en la entidad, 3) Implicar y motivar a los trabajadores y colaboradores de una organización en relación a las metas a alcanzar por la misma, y 4) Estar preparado para el futuro, en efecto una reflexión y un análisis de la situación actual y futura ayuda a fijar los objetivos de una organización y las estrategias para desarrollarlos con un mayor conocimiento y un menor riesgo.

Mientras que, al analizar la rentabilidad en empresas comercializadoras, permitirá visualizar la relación entre las utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos utilizados para obtenerla.

De ahí radica la importancia de una planificación financiera en la empresa Distribuidora Betty, que es un proceso necesario para alcanzar una mejora la perspectiva global de los posibles consumidores y del mercado a quien está dirigida la entidad.

1.5 Objetivo

1.5.1 Objetivo General

- Analizar la incidencia de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa para optimizar los resultados económicos, en la Distribuidora Betty.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Determinar la incidencia de la planificación financiera en la gestión de la Distribuidora Betty principalmente en el manejo razonable de inventarios.
- Analizar la rentabilidad de la empresa que ha mantenido en los dos últimos años para determinar variaciones significativas.
- Proponer un sistema de planificación financiera con metas y objetivos a corto y largo plazo que ayuden a la mejora de la rentabilidad de la Distribuidora Betty.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

La presente investigación se basa en los siguientes antecedentes investigativos para conocer procesos efectuado en otras entidades referentes a las variables de estudio.

En el trabajo investigativo de (Moncayo & Diego, 2011) denominado “Plan financiero para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa Asesorías clase aparte” de la cual se plantea como objetivos estratégicos:

Maximizar el valor del negocio; incrementar la utilidad neta; incrementar ingresos; optimizar gastos e inversiones; incrementar la satisfacción del cliente, enfoque a la mejora continua y a la innovación. Optimizar los procesos de servicio al cliente; incrementar los niveles de competencia de los empleados. Como objetivos tácticos plantea innovar en la creación de nuevos servicios y productos; y atraer y retener a personas con altos niveles de competencia

Llegando a las siguientes conclusiones.

La empresa presenta un proceso de modernización con enfoque funcional y visión de corto plazo que no le ha permitido crecer, pero la empresa ha desarrollado una ventaja competitiva que la correcta selección del personal. Se presenta oportunidades de mercado como los clientes desatendidos que junto con los cambios sugeridos la compañía podrá lograr sus objetivos

En el trabajo investigado de (Alberca & Rodríguez, 2012) denominado “Incremento de rentabilidad en la empresa “EL Carrete”, del cual el autor plantea como objetivo elaborar un plan estratégico para maximizar la rentabilidad de la empresa que es objeto

de estudio y alcanzar la eficiencia en sus procesos administrativo, por lo cual plantea las siguientes conclusiones:

La empresa está ubicada en una localización geográfica lo cual permite a los clientes tener una mayor accesibilidad. El factor que influye al momento de realizar la compra de un activo es el precio, también se determinó que la demanda de productos es de clase media.

Finalmente se puede ver que el proyecto de expansión de la empresa es factible puesto que en el mercado a donde se dirige la empresa puede generar un crecimiento de ventas lo cual permite aumentar la rentabilidad.

En el trabajo investigativo realizado se observó la identificación de la mejor ubicación, para la empresa estableciendo el precio como el principal factor influyente al momento de realizar la compra por parte de los clientes y se determinó la factibilidad de la expansión de la empresa.

En el trabajo investigativo de (Meza, 2013) denominado “La planificación financiera en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores” del cual el autor plantea los siguientes objetivos:

- Determinar si la implementación efectiva de una gestión estratégica de costo, influye en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores.
- Comprobar si una buena gestión de costos maximiza la rentabilidad económica financiera en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores.

Lo cual le permitió llegar a las siguientes conclusiones:

Las empresas elaboraron su plan financiero al inicio del ejercicio económico, pero con deficiencias que no permitieron evaluar y controlar el riesgo financiero.

Aplican indicadores tradicionales en vez de los actuales como el valor económico agregado por lo cual no se toman decisiones correctas.

En el trabajo investigativo de (Albuerne, 2015) denominado “La Planeación financiera: herramienta de integración para incrementar la rentabilidad en la empresa Havana Club” del cual la autora llega a las siguientes conclusiones:

Para la autora la planificación financiera en un mundo global, permite una proyección sobre los resultados esperados lograr por la empresa, pues relaciona las proyecciones de ventas, los ingresos, activos, inversiones y financiamiento, tomando de referencia alternativas de producción y mercadotecnia. Pues la idea es determinar dónde ha estado la empresa, dónde se halla ahora y hacia donde dese ir, es un contingente que sirva para no dejar desamparada y sin alternativas financieras a la entidad objeto de estudio, en este caso la Empresa Havana Club, en donde posterior a la aplicación de planificación financiera los resultados no fueron alentadores, pues se observó que esta no se pone en práctica, pues no existió integración entre los departamentos de la entidad, tampoco se ha empleado políticas para la gestión de cobros y pagos, no se cumplen con los días convenidos siendo una gran debilidad organizacional financiera, además se observó que la cartera de proveedores es muy reducida, por lo que esto ocasiona altos costos logísticos y lapsos extensos de rotación de inventario, que afectan directamente a la rentabilidad de esta entidad. .

En la publicación de (Cáceres, 2015) denominado “La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Del Salto JR., en la ciudad de Ambato” de la cual el auto llega a las siguientes conclusiones:

La empresa en cuanto a la aplicación de herramientas de planificación financiera la entidad no la aplica siendo esta herramienta necesaria para aumentar la rentabilidad.

La empresa cuenta con políticas, el personal las conoce, pero para ciertas personas desconocen la existencia de las mismas, lo cual se debe al manejo del personal administrativo que no da mucha importancia.

A través de las encuestas que se aplicaron se observaron las falencias de la entidad como es el caso de proveedores poco eficientes ya que en varias ocasiones no cumplen con los pedidos de la entidad, esto puede tener como efecto que no se cumplan con los pedidos de los clientes. Se detectó que no existe un adecuado control de inventarios ya que permanecen demasiado tiempo en stock.

La falta de un plan financiero ocasiona que la empresa tenga bajas ventas y como consecuencia bajo rendimiento.

En la publicación de (Contreras, 2013) denominado “El concepto de estrategia como fundamento de la planeación financiera”, de la cual el autor plantea las siguientes conclusiones:

Las organizaciones pueden encontrarse con circunstancias que pueden ser relevantes en la cual los administradores tienen que encarar a los problemas y ver de qué forma minimizar los riesgos, puede adoptar estrategias que conduzcan al cumplimiento de los objetivos.

Además, se debe realizar un análisis relacionado con el tiempo ya que depende de la manera con que el responsable plantee el direccionamiento de la entidad.

La planeación financiera permite a una empresa realizar un adecuado proceso de sus actividades, partiendo de la identificación de las necesidades de los clientes asegurando que se pueda ofertar calidad y a costos competitivos, además se puede lograr un equilibrio entre la capacidad de respuesta y los costos asociados al producto que oferta, así como el aumento de la productividad de la entidad.

2.1.1 Fundamentación Filosófica

En la presente investigación se observa que se utilizará el paradigma positivista el cual buscan los hechos o causas de los fenómenos sociales con independencia de los estados subjetivos de los individuos y los fenomenólogos, este se desarrolla mediante dos líneas de pensamiento, la primera que la sociedad evoluciona desde la posición

tecnológica a la metafísica hasta llegar al positivismo, y la segunda línea de pensamiento está referida a la jerarquía de la ciencia y en los métodos científicos, todo esto implica aceptar que el objeto de estudio de las ciencias sociales, es posible independizarlo de los sujetos de la investigación y sus pensamientos (Ramírez L et al, 2014)

Este tipo de paradigma se utilizará en las variables de estudio en este caso la planificación financiera y la rentabilidad, ambas evalúan datos cuantitativos.

2.1.2 Fundamentación Legal

De acuerdo a la legislación nacional y en base a la variable dependiente como es la rentabilidad se ha tomado los artículos de la (Ley Orgánica de Régimen Tributaria Interna , 2014) según Registro Oficial N° 463 del 29 de diciembre del año 2014.

Art. 11: Las sociedades, las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las sucesiones indivisas pueden compensar las pérdidas sufridas en el ejercicio impositivo, con las utilidades gravables, que obtuvieren dentro de los cinco períodos, impositivos siguientes, sin que exceda en cada período de 25% de las Utilidades obtenidas. Al efecto se entenderá como utilidades o pérdidas las diferencias resultantes entre ingresos gravados que no se encuentren exentos menos los costos y gastos deducibles.

En caso de liquidación de la sociedad o terminación de sus actividades en el país, el saldo de la pérdida acumulada durante los últimos cinco ejercicios será deducible en su totalidad en el ejercicio impositivo en que concluya su liquidación se produzca la terminación de sus actividades.

CAPÍTULO II: Ingresos de fuente ecuatoriana

Art. 8: Ingresos de fuente ecuatoriana. - Se considerarán de fuente ecuatoriana los siguientes ingresos:

- 1) Los que perciben los ecuatorianos y extranjeros por actividades, laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios y

otras de carácter económico, realizadas en territorio ecuatoriano, salvo los percibidos por personas naturales no residentes en el país, por servicios ocasionales prestados en el Ecuador, cuando su remuneración u honorarios son pagados por sociedades extranjeras sin cargo al gasto de sociedades constituidas, domiciliadas o con establecimiento permanente en el Ecuador, se entenderá por servicios ocasionales cuando la permanencia en el país sea inferior a seis meses consecutivos o no en un mismo año calendario.

- 2) Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades desarrolladas en el exterior, provenientes de personas naturales, de sociedades nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o de entidades y organismos del sector público ecuatoriano.
- 3) Las utilidades provenientes de la enajenación de bienes muebles o inmuebles ubicados en el país. Las utilidades que perciban sociedades domiciliadas o no en el Ecuador y las personas naturales, ecuatorianas o extranjeras, residentes o no en el país, provenientes de la enajenación directa o indirecta de acciones, participaciones, otros derechos representativos de capital u otros derechos que permitan la exploración, explotación, concesión o similares, de sociedades domiciliadas o establecimientos permanentes en Ecuador.

Art. 26: Forma de determinar la utilidad en la transferencia de activos fijos. - La utilidad o pérdida en la transferencia de predios rústico se establecerá restando del precio de venta del inmueble el costo del mismo, incluyendo mejoras. La utilidad o pérdida en la transferencia de activos sujetos a depreciación se establecerá restando del precio de venta del bien el costo reajustado del mismo, una vez deducido de tal costo la depreciación acumulada. Por otro lado, también se tomó artículos referentes a la rentabilidad, el Código Tributario según Registro Oficial N° 167 del 26 de septiembre del año 2012, sobre las utilidades:

“Art. 97.- Participación de trabajadores en utilidades de la empresa. - El empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas. Este porcentaje se distribuirá así:

El diez por ciento (10%) se dividirá para los trabajadores de la empresa, sin consideración a las remuneraciones recibidas por cada uno de ellos durante el año correspondiente al reparto y será entregado directamente al trabajador. El cinco por ciento (5%) restante será entregado directamente a los trabajadores de la empresa, en proporción a sus cargas familiares, entendiéndose por éstas al cónyuge o conviviente en unión de hecho, los hijos menores de dieciocho años y los hijos minusválidos de cualquier edad.

El reparto se hará por intermedio de la asociación mayoritaria de trabajadores de la empresa y en proporción al número de estas cargas familiares, debidamente acreditadas por el trabajador ante el empleador. De no existir ninguna asociación, la entrega será directa. Quienes no hubieren trabajado durante el año completo, recibirán por tales participaciones la parte proporcional al tiempo de servicios” (Ministerio del Trabajo, 2015).

2.2 Fundamentación Científica

Superordinación conceptual

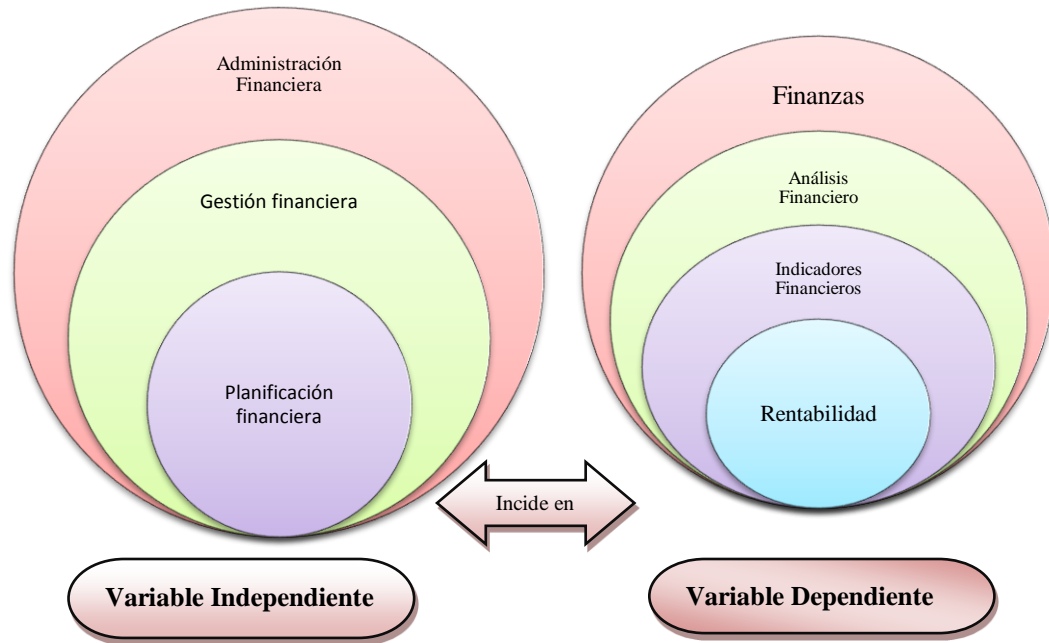


Gráfico N°: 2 Superordinación conceptual

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Subordinación: Variable Independiente

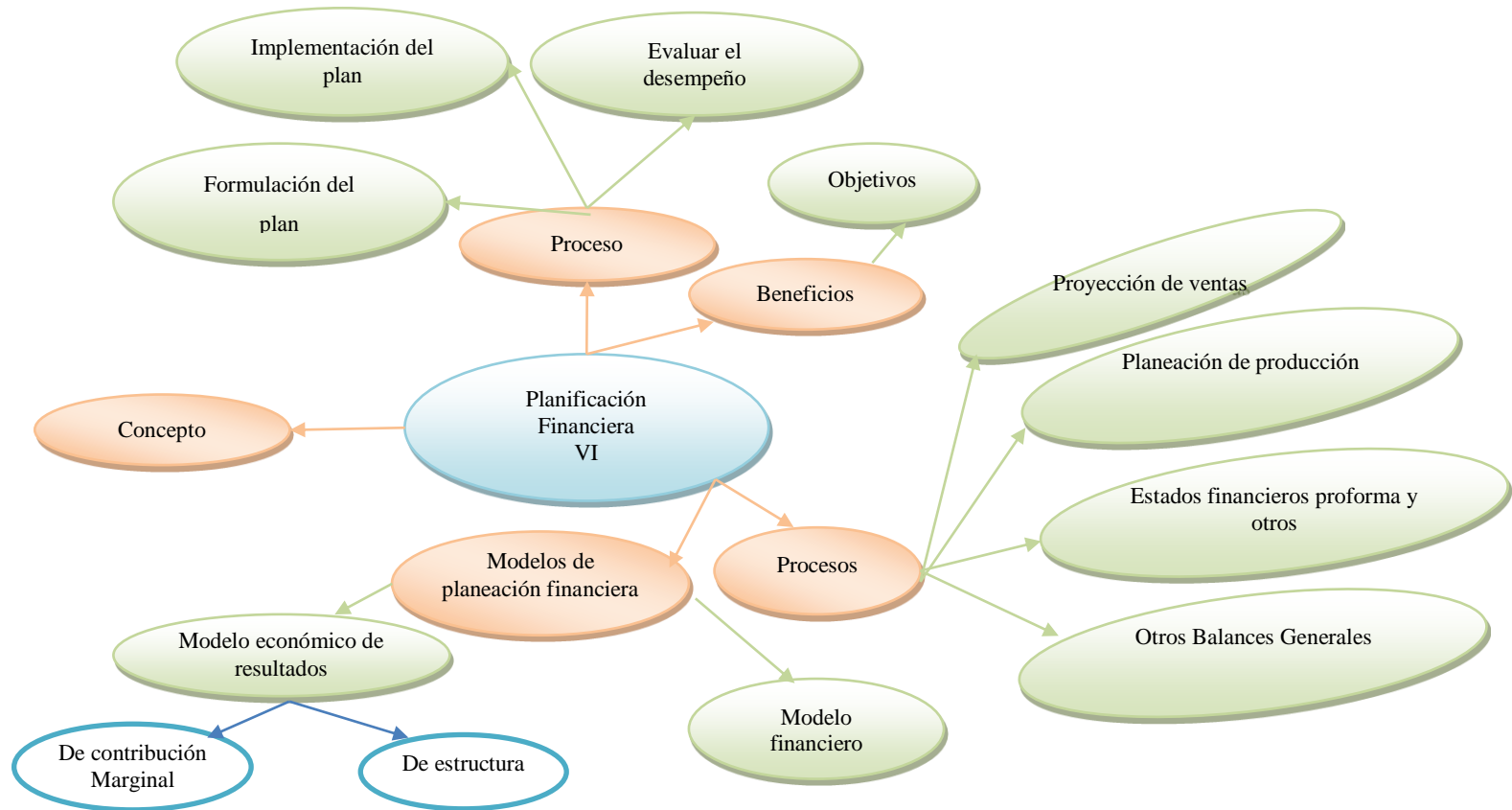


Gráfico N°: 3 Variable Dependiente
Fuente: Distribuidora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Subordinación: Variable dependiente

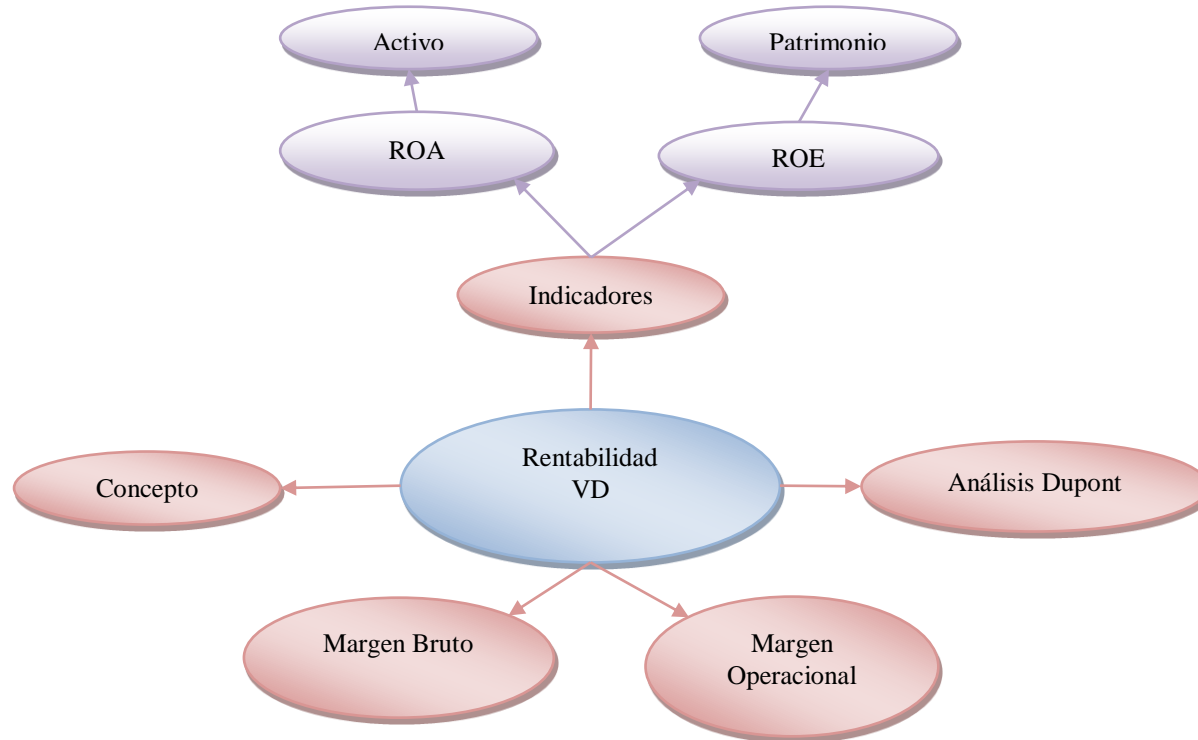


Gráfico N°: 4 Variable Dependiente
Fuente: Distribuidora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

2.3 Conceptualización Variable Independiente

2.3.1 Administración Financiera

La administración financiera, es una rama de la administración general en el caso de los negocios o entes privados. Pero igualmente es una rama de la administración pública.

La administración financiera es una técnica que, en los primeros de los casos, se apoyan en hechos históricos basados en la contabilidad, y posteriormente los usa para plantearse diversos escenarios en proyección a través de la simulación, la estadística y el sentido común. En el segundo caso actúa en la experiencia de la planificación del estado a través de presupuestos públicos, alianzas interpretaciones y orientaciones en sus diversas fases de elaboración, discusión, control y evaluación.

La administración financiera necesariamente debe actuar en forma mancomunada con las otras áreas de cualquier organización, y su injerencia cuando el dinero se trata, e de carácter obligatorio, en virtud de que se trata de planificar, versus controlar y evaluar su desenvolvimiento. (Altuve, 2016, pág. 12)

La administración financiera debe ser ejercida en sus cargos clave, por personas cuya moral sea probada. La administración financiera junto a otras áreas estratégicas de la organización debe; coadyuvar a la elección de productos, si manufacturas, comercialización y venta. Crear los puntos en donde deben establecerse las estrategias de investigación, inversión financiamiento, producción, incorporación y manejo de recursos estratégicos de personal, físicos y de hechos financieros.

Dentro de la organización, los administradores financieros describen la administración financiera de acuerdo a sus funciones y responsabilidades, aunque cada empresa tiene objetivos y políticas específicas de manejo que las hace únicas, pero de manera general o clave se pueden mencionar: la inversión, el financiamiento y las políticas de dividendos., según (Robles C, 2012), en lo siguiente: La función primordial del administrador financiero es maximizar el patrimonio de los accionistas, y entre otras de sus funciones están las siguientes:

- Administrar adecuadamente los activos de una empresa y fijar los niveles adecuados u óptimos de cada tipo de activo circulante, y decidir sobre los activos a invertir.
- Administrar adecuadamente el pasivo y el capital de una empresa, para conocer el financiamiento más provechoso en los diferentes plazos, y así disminuir costos.

- Realizar el análisis y la planeación financiera para conocer en donde se sitúa, y evaluar los requerimientos de producción, a través de los estados financieros, generando indicadores financieros.

- Conocer las fuentes de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, así como las tasas de interés que se generan para buscar los financiamientos en los montos necesarios y al más bajo costo. (Robles C, 2012)

- **Finalidad**

Se encarga de ciertos aspectos específicos de una organización que varían de acuerdo con la naturaleza de cada una de estas funciones las funciones más básicas que desarrollan la administración financiera son la inversión. El financiamiento y las decisiones sobre dividendos de una organización.

La administración o gestión financiera en las organizaciones. Se formula y desarrolla el planteamiento de un modelo con un enfoque integral, sistémico y que conlleve a coadyuvarla proceso de toma de decisiones. El objetivo es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia. Se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios. El modelo plantea el desarrollo de tres fases secuenciales y lógicas: planificación, ejecución y análisis y una última fase referida al control y la decisión. (Terrazas, 2009, pág. 23)

- **Objetivos**

La problemática financiera de las pequeñas y medianas empresa del sector del comercio y servicios no es tan solo una cuestión de mecánica de cálculos, si no que se requiere una concepción global del tema y contar con instrumentos de gestión adecuados.

Identificar, clasificar, adjudicar y controlar los costos es muy valioso y puede permitir que nuestra empresa sobreviva en un mundo cada día más competitivo. de igual manera, el control de caja y de análisis de los flujos financieros y de las fuentes de financiamiento son de gran importancia.

Busca a través de la administración financiera, la eficiencia a través de la creatividad y la innovación productos y servicios con mayor valor agregado, desarrollando nuestro estilo y aptitud gerencial. (Rosero, 2012, pág. 9)

Importancia

- Uno de los desafíos más importantes en el funcionamiento y operación de las empresas y organizaciones, es el de lograr administrar y gestionar de la mejor manera posible los recursos financieros. Esta tarea es crucial desde la perspectiva de que todas las actividades que se desarrollan en la organización, inevitablemente deben materializarse en una expresión monetaria que consolidada y estructurada representa el caminar de la institución y el reflejo de su desempeño.
- Es todavía más importante que este proceso se pueda planificar e implementar con efectividad, es decir logrando complementar los dos parámetros de la administración organizacional y que conciernen al manejo de la eficiencia y eficacia.
- Este proceso debe realizarse a través de una administración óptima y transparente, en procura de generar competitividad y confianza dentro de la proyección de la organización hacia su sociedad. (Terrazas, 2009, pág. 56)

Funciones de la administración financiera

La administración financiera ha evolucionado principalmente en el área empresarial, desarrollando la posible falla que se presentaban al administrar financieramente que no solo se dan en el entorno económico sino también en el comercial social.

Las funciones de la administración financiera son:

- a) Planeación financiera
- b) Administración de los activos
- c) Obtención de fondos y

Su papel esencial es conseguir y utilizar los recursos necesarios para cumplir objetivos y metas de la organización. El administrador financiero desempeña un papel de crucial importancia en la operación y éxito de las empresas. El papel del financiero va desde la presupuestaria predicción y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y la consecución de fondos las mayores partes de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, el papel del administrador en la operación de la empresa es de vital importancia.

El administrador financiero debe dominar los fundamentos tanto de la economía como de la contabilidad. Se debe conocer el marco de referencia económica imperante, los niveles cambiantes de la actividad económica y los cambios en la política, por mencionar algunos.

Existen dos diferencias básicas entre las finanzas y la contabilidad. Una se refiere al tratamiento que se va a los fondos, y la otra a la toma de decisiones. El contador dedica su atención, principalmente al método de acumulaciones, la recopilación y presentación de la información; el administrador financiero por su parte, se concentra en los métodos de flujo de efectivo y en la toma de decisiones.

La Administración Financiera es responsable de asignar los fondos para los activos corrientes y los activos fijos; es capaz de obtener la mejor mezcla de alternativas de financiación y de desarrollar una política de dividendos apropiada dentro del contexto de los objetivos de la institución. (Terrazas, 2009, pág. 57)

Su papel esencial es conseguir y utilizar los recursos necesarios para cumplir objetivos y metas de la organización. El administrador financiero desempeña un papel de crucial importancia en la operación y éxito de las empresas.

El papel del financiero va desde el presupuestario de predicción y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y la consecución de fondos las mayores partes de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, el papel del administrador en la operación de la empresa es de vital importancia.

El administrador financiero debe dominar los fundamentos tanto de la economía como de la contabilidad. Se debe conocer el marco de referencia económica imperante, los niveles cambiantes de la actividad económica y los cambios en la política, por mencionar algunos.

Existen dos diferencias básicas entre las finanzas y la contabilidad. Una se refiere al tratamiento que se va a los fondos, y la otra a la toma de decisiones. El contador dedica su atención, principalmente al método de acumulaciones, la recopilación y presentación de la información; el administrador financiero por su parte, se concentra en los métodos de flujo de efectivo y en la toma de decisiones.

2.3.2 Gestión financiera

Para (Mejia D, 2017) Un modelo de gestión constituye una guía empresarial, el mismo que permite optimizar los recursos económicos financieros de una empresa, tomando en

cuenta que para ello la empresa debe analizar cada uno de los recursos que posee, como también es vital para la optimización de estos mantener una estructura adecuada, e incluso tener objetivos y estrategias planteadas que contribuyan al adecuado manejo de estos recursos dando como resultado la optimización de los mismos.

De acuerdo a (Perez & Carballo V, 2016) Las finanzas combinan cuatro elementos principales: las técnicas y principios financieros básicos gestados por la amplia experiencia empresarial, la continua innovación de los productos y mercados financieros, el desarrollo tecnológico de los sistemas de gestión y las recurrentes oportunidades y amenazas del entorno. Una enseñanza bien repetida es que, para contribuir a su objetivo primordial de potenciar el progreso de la empresa, las finanzas precisan comprender su entorno, diversificar, ser prudentes en crecer, endeudarse y repartir dividendos, proteger su solvencia y liquidez, disponer de holguras de financiación, cubrir atinadamente los riesgos, controlar los resultados y prestar servicio al resto de las áreas.

Recorre los cometidos claves de las finanzas y cómo afrontar las situaciones más frecuentes de su gestión estratégica y cotidiana, con una perspectiva amplia para comprender los aspectos generales y otra concreta para resolver lo inmediato. Pretende hacerlo con un enfoque orientado al análisis de problemas y la toma de decisiones.

Partiendo de un presupuesto de carácter limitativo que impide realizar gasto por un importe superior al autorizado y que únicamente podrá utilizarse para conseguir el objeto para el cual fue aprobado la gestión económica se ajustará siempre a los principios de legalidad, eficacia y económica a los que se somete la actividad de las administraciones públicas. (Ministerio de Cultura , 2017)

Justificada por la necesidad de contar con el trabajo de profesionales externos a la administración para el desarrollo del proyecto expositivo, la gestión económica del gasto se inicia con el estudio de la viabilidad económica del proyecto expositivo, y en concreto con el estudio de su financiación, con la delimitación de necesidades y con la estimación de su coste. (Lawrence J. , 2016)

2.3.3 Planificación financiera

Empresas y personas planifican para tener una idea de hacia dónde nos llevarán las decisiones que adoptamos. En Finanzas, la planificación es el proceso que permite traducir nuestra estrategia en variables financieras futuras. El punto de partida de la

planificación financiera es el plan estratégico de la empresa. Usualmente, este tiene un horizonte temporal de 5 años, aunque en industrias con escenarios más volátiles, el plazo es más corto. Sea que dure 5 o menos años, el plan estratégico visualiza, a futuro, la industria y la posición de la empresa dentro de esta. (Lira B, 2013)

La ausencia de una cultura de educación financiera a temprana edad y el aprendizaje basado en la experiencia. Todo esto porque no se le imprime el grado de relevancia que requiere, sino que la mayoría de las personas aprende sobre la base del ensayo y error, con una alta proporción de errores que, por lo general, salen bien costosos. (Ortiz J, 2015)

a) El proceso de la planeación financiera

El proceso de planeación financiera está enmarcado dentro del control financiero. Se trata de una estimación y proyección de las ventas realizadas en la empresa, así como los ingresos que se van obteniendo y los activos que posee. Este proceso de planeación se realiza en base a las diferentes estrategias y alternativas existentes durante el proceso de producción y mercadotecnia, por un lado, y por el otro se realiza teniendo en cuenta los recursos que la empresa necesita para conseguir esas proyecciones y objetivos. (Teruel S, 2016)

Con esto se inicia la elaboración de un presupuesto, de un plan que establece los objetivos de gasto y de ingresos y donde también se debe explicar la procedencia de ambos, tanto de los ingresos como el lugar a donde van a parar los gastos. De esta forma, dicho presupuesto pretende ser un análisis completo y detallado de los gastos en materias primas, así como el dinero destinado a equipos y mano de obra. Esta planeación financiera y el control financiero de gastos y de ingresos son el punto de inicio de las proyecciones y objetivos empresariales. Todo esto se realiza gracias a la combinación de los proyectos de todos los presupuestos operativos. (pág. 2)

Una vez que se han identificado y analizado los gastos y los ingresos a nivel empresarial, así como los resultados y balances generales de las proyecciones y objetivos empresariales, se comparan estos con los estados reales de las cuentas de la empresa. Esto ayudará a mantener un control financiero real en el que se identifican y señalan las causas de posibles desviaciones, ayudando a controlar y corregir los posibles problemas que puedan aparecer durante el proceso y ajustando las proyecciones y objetivos reales para el periodo presupuestal en el que se encuentre. (págs. 2-3)

b) Beneficios de la planeación financiera

El objetivo del proceso de planeación es ayudar a maximizar el valor de la compañía o empresa. Beneficios que una compañía espera obtener del proceso de planeación:

- Proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos.
- Establece directrices globales de desarrollo de negocios y metas de establecimiento.
- Consideran los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento.
- Se desarrollan planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (preparación) e incluyen los cálculos de las materias primas requeridas. (Damita, 2014)

c) Objetivos de la planeación financiera

Son tres los elementos clave en los procesos:

- Evitar situaciones de falta de disponibilidad de recursos financieros líquidos que puedan ser perjudiciales para el logro de los objetivos de la organización. Una empresa puede ser rentable en el largo plazo, pero una mala administración financiera puede llevarla a la bancarrota en el corto plazo.
- Evitar un alto costo de oportunidad causado por la mantención de un elevado stock de activos financieros.
- Permitir que la organización disponga de los recursos financieros necesarios para aprovechar las oportunidades de negocios que se puedan presentar. (econlink, 2015)

2.3.3.4 Desarrollo del proceso de planeación financiera

El proceso de planificación financiera. Se toma parte de la información obtenida en el análisis de los estados financieros para planear y controlar las operaciones futuras. El proceso de la planeación financiera comienza con un pronóstico de ventas para los siguientes años. Posteriormente se determina los activos que se requerían para satisfacer

las metas de ventas y se toma una decisión sobre la manera como deberán financiarse los activos requeridos.

En este momento se puede proyectar el estado de resultados, y el balance general, y la vez pronosticar las utilidades y los dividendos por acción, como las razones básicas. Cada vez que se han implementado las razones y elaborado los estados financieros que es el proceso de retroalimentación y ajuste necesario para afirmar que las metas se apremien de una manera apropiada (Brimham, 2001, pág. 151).

Proceso de la planeación financiera

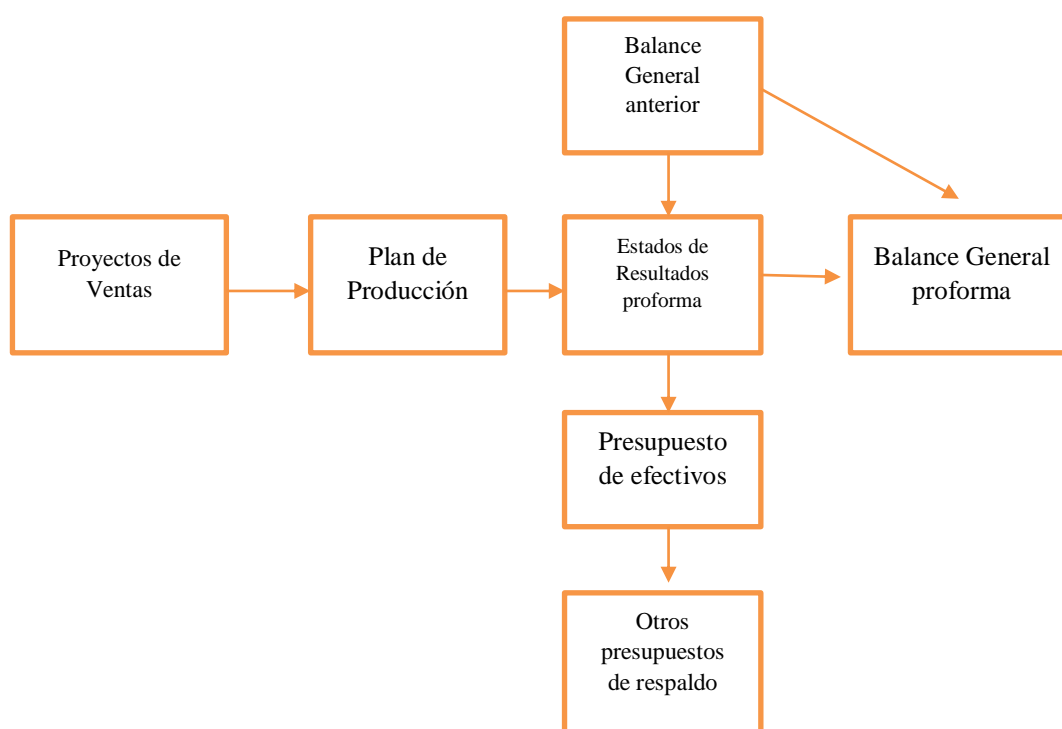


Gráfico N°: 5 Proceso de la planeación financiera

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Jessica Serrano, (2018)

- **Proyección de ventas**

Una proyección de ventas es la cantidad de ingresos que una empresa espera ganar en algún momento en el futuro. Es una predicción que es sinónimo de una prevención de ventas. Ambas ayudan a determinar la salud de una empresa y si las tendencias de ventas están al alza o la baja. Las pequeñas empresas utilizan varias inversiones para determinar las proyecciones de ventas. La iniciativa por lo general comienza en departamento de ventas. Hay ciertas ventajas inherentes cuando se calcula y utilizan las proyecciones de ventas.

Indicando las proyecciones de ventas.

Una proyección de ventas es la cantidad de ingresos que una empresa espera ganar en algún momento en el futuro. Es una predicción que es sinónimo de una previsión de ventas. Ambas ayudan a determinar la salud de una empresa y si las tendencias de ventas están al alza o a la baja. Las pequeñas empresas utilizan varias inversiones para determinar las proyecciones de ventas. La iniciativa por lo general comienza en el departamento de ventas. Hay ciertas ventajas inherentes cuando se calcula y utilizan las proyecciones de ventas. (Suttle R, 2018)

Determinación de las proyecciones de ventas

Los propietarios o gerentes de ventas de pequeñas empresas por lo general hacen las proyecciones de ventas. Pueden obtener aportaciones de los representantes de ventas, la alta dirección y el departamento de mercadotecnia. La mayoría de las pequeñas empresas primero calculan los costos de producción o compra de su producción o servicios. A continuación, determinan el número de ventas que se necesitan para alcanzar el equilibrio. Posteriormente los empresarios calculan el número de llamadas de ventas que planea hacer y la cantidad de publicidad que se ejecutara. Las condiciones económicas, los puntos de ventas intencionales. La intensidad de la competencia y los cambios en la población también se tienen en cuenta para determinar las proyecciones de ventas.

- **Planeación de producción**

La planificación de la producción consiste en definir el volumen y el momento de fabricación de los productos, establecimientos un equilibrio entre la producción y la capacidad a los distintos niveles, en busca de la competitividad deseada. Para ello, se requiere un proceso concatenado de planes que vinculen los distintos niveles jerárquicos de la organización. La planificación es la función es que procura definir, a su vez, la estructura de la organización más adecuada según las estrategias formuladas, los objetivos planteados y el nivel de cambio del entorno socio-económico. Además, debe cumplir con los siguientes principios básicos:

- Contribución a los objetivos
- Eficacia de la planificación
- Generalización de la planificación a todos los niveles y en todas las funciones de la empresa

- Eficiencia de los planes en términos de consecución del máximo rendimiento de los recursos asignados.
- Reconocimiento de oportunidades existentes
- Selección de los objetivos del plan.
- Evaluación de alternativas
- Selección de alternativas
- Seguimientos y control del plan

El progreso de planificar, puede tener diferentes significados, en función de los objetivos buscados de la misma forma puede establecerse una jerarquización de estos últimos, podemos establecer la jerarquía de los planes. Este proceso de jerarquización es abordado de diferentes formas por los diversos autores, pero a la vez con una amplia conciencia en las etapas generales del proceso y en la necesidad de que cada una se debe tener presente en el cálculo de las capacidades instaladas (Castellano, 2016, pág. 63)

Estados financieros proformas y otros

Algunos estados financieros suelen presentarse como:

- **Estado Financiero Projectado:** Es el Estado Financiero a una fecha o periodo futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto; un estado proforma.
- **Estado Financieros Auditados:** Son aquellos que han pasado por un proceso de revisión y verificación de la información; este examen es ejecutado por contadores públicos independientes (CPA) quienes finamente expresan una opinión acerca de la razonabilidad de la situación financiera, resultado de operación y flujo de fondos que la empresa presenta en sus estados financieros de un ejercicio en particular.
- **Estados Financieros Consolidados:** son aquellos que son publicados por compañías legalmente independientes que muestran la posición financiera y la utilidad, tal como si las operaciones de las compañías fueran una sola entidad legal. (Soto L. , 2016, pág. 45)

Otros balances generales

- **Balances General Estimativo:** Es un estado financiero preparado con datos preliminares, que usualmente son sujetos de rectificación (Tiberio, 2009, pág. 3)
- **Balance General Proforma:** Estado contable que muestra cantidad tentativas, preparados con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable (Tiberio, 2009, pág. 3)
- **Métodos de Presentación del balance:** La presentación de las diferentes cuentas que integran el balance se puede realizar en función de su orden creciente o de creciente de liquidez o disponibilidad y a continuación en este orden de importancia las demás cuentas. Se dice que el balance está clasificado en orden de liquidez y de exigibilidad decreciente, cuando los activos inmovilizados se presentan primero y finalmente observando ese orden los activos realizables o corrientes (Tiberio, 2009, pág. 4)
- **Balances Operacionales financiero del sector público:** Estado que muestra las operaciones financieras de ingresos, egresos y déficit de las dependencias y entidades del sector público federal deducidos de las operaciones compensadas realizada entre ellas. Las diferencias entre gastos e ingresos totales generan el déficit o superávit económico (Tiberio, 2009, pág. 4)
- **Balance Presupuestario:** Saldo que resulta de comparar los ingresos y egresos del gobierno federal más las entidades para estatales de control presupuestario directo (Tiberio, 2009, pág. 4)
- **Balance Primario del Sector Público:** El balance primario tiene el propósito de divulgar la importancia del tratamiento de los costos en el sector público, haciendo conocer la necesidad de analizar en profundidad y reflexionar sobre la importancia de su correcta utilización a fin de satisfacer la mayor cantidad de bienes y servicios que el Estado (Nación – Provincias – Municipios) a través de sus programas de gobierno incluidos anualmente en el presupuesto público permitan concretar las demandas que la población tiene derecho a recibir, dado que la misma aporta los recursos necesarios para tal fin. (Tiberio, 2009, pág. 11)

Otros balances generales

- **Balances General Estimativo:** Es un estado financiero preparado con datos preliminares, que usualmente son sujetos de rectificación (Fernandes, 2008, pág. 101)
- **Balance General Proforma:** Estado contable que muestra cantidad tentativas, preparados con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable (Fernandes, 2008, pág. 101)

Métodos de Presentación del Balance

La presentación de las diferentes cuentas que integran el balance se puede realizar en función de su orden creciente o de creciente de liquidez o disponibilidad y a continuación en este orden de importancia las demás cuentas. Se dice que el balance está clasificado en orden de liquidez y de exigibilidad decreciente, cuando los activos inmovilizados se presentan primero y finalmente observando ese orden los activos realizables o corrientes (Fernandes, 2008, pág. 102)

- **Balances operacionales financieros del sector público:** Estado que muestra las operaciones financieras de ingresos, egresos y déficit de las dependencias y entidades del sector público federal deducidos de las operaciones compensadas realizada entre ellas. Las diferencias entre gastos e ingresos totales generan el déficit o superávit económico (Fernandes, 2008, pág. 103)
- **Balance Presupuestario:** Saldo que resulta de comprar los ingresos y egresos del gobierno federal más las entidades para estatales de control presupuestario directo. (Fernandes, 2008, pág. 103)
- **Balance Primario del Sector Público:** El balance primario es en base a lo comentado previamente la pérdida de relevancia informativa de la cuenta de resultados plantea la necesidad de redefinir su contenido informativo y su formato. Las soluciones aportadas se inclinan por elaborar un Estado de Cambios en el Patrimonio Neto como documento complementario al beneficio, y como desarrollo de la información clásica recogida en la memoria, o bien diseñar un nuevo estado financiero denominado Estado de Resultados Totales. La selección de una solución u otra no es una simple elección de formato, es un cambio de criterio en la imputación de ingresos y gastos, alejándose o aproximándose a los criterios contenidos en el marco conceptual (Fernandes, 2008, pág. 108)

d) Modelos de la planeación financiera

- **Modelo económico de resultados**

Para (Lawrence Joan, 200: 269) es una representación dinámica del estado de pérdidas y ganancias y muestra los ingresos, costos, gastos y utilidades para diferentes volúmenes de ventas, con una determinada estratégica y estructura de la empresa.

El estado de pérdidas y ganancias proporciona la información de resultados correspondientes a un periodo determinado, deduciendo de la venta los costos, gastos y la utilidad del periodo.

Un modelo es una representación de una teoría, ley o evento. Esta representación puede ser utilizada para una comprensión de la teoría, ley o evento en cuestión o para obtener conclusiones y nuevos conocimientos, como nuevas leyes o recomendaciones de política. Los modelos son representaciones simplificadas de un aspecto de la realidad. En economía, los modelos se refieren a un aspecto particular de la realidad social, el aspecto económico, que se refiere a los procesos de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. (Ecolink, 2013)

Se puede observar que la utilidad de la empresa mejora en la medida en que:

- Aumenta el índice de rentabilidad comercial
- Disminuye el índice de estructura
- Disminuye el punto de equilibrio.

Existen influencia positiva y negativas, así como también de decisiones acertadas o erróneas, en la medida en que mejoren o deterioren el modelo.

Influencias Positivas. - Son aquellas que estimulan al personal a trabajar en formas eficientes; las que introducen mejores procesos y equipos, elevan la calidad y diseños de los productos que desarrollan nuevos mercados, es decir las que hacen que la empresa de más al cliente y sea más rentable.

Influencias Negativas. - Son aquellas que no dejan desarrollarse personalmente, las que lo buscan factores externos como excusas, corrompen y se oponen a la evolución de toda clase de mejoras todo lo que hace que la empresa produzca a mayor costo. (Ecolink, 2013)

Clasificación del modelo económico de resultados

- **Modelo de contribución Marginal.** - Muestra la contribución de cada producto o mercado al margen bruto, lo que permite analizar la estrategia comercial de la empresa.
- **Modelo de la estructura.** - indica la eficiencia de la estructura, relacionado los gastos fijos con la capacidad de venta de la empresa.

a) Modelo Financiero

Es una representación dinámica del balance que permite conocer la estructura financiera de la empresa en razón del volumen de ventas y su estrategia comercial de compras, cobranzas, capitalización y endeudamiento.

El ejemplo de este permite:

- Determinar los recursos necesarios para alcanzar un volumen de ventas dado
- Estimar la capacidad financiera de ventas para una determinada disponibilidad de recursos
- Evaluar el impacto de ciertas decisiones que afectan sus requerimientos de capital de trabajo, como son el nivel de inventarios el plazo promedio de pago de los clientes de pago a los proveedores.
- Evaluar el impacto de factores externos como los procesos inflacionarios, las devaluaciones y los cambios en la política fiscal, sobre la estructura financiera de la empresa.

El modelo financiero se modifica de acuerdo con las decisiones que toma la dirección, las modificaciones que se derivan de la operación normal de la empresa y el efecto de factores externos. Los principales motivos de cambio y su repercusión sobre el modelo son aumento de ventas, clientes, inventarios, proveedores y acreedores, entre otros. (Emery et al, 2000, pág. 86)

2.4 Conceptualización Variable Dependiente

2.4.1 Rentabilidad

Según (Boríssov & Makárova, 2016) indica que: La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no

sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Por otro lado (Zamora, 2012) indica que: La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

2.4.2 Clasificación

- Rentabilidad Económica

“Tiene por objeto medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerado de ratio) que el activo neto total como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador)” (Segura, 1994). Llamando RN al resultado neto contable, AT al activo neto total y RE a la rentabilidad económica: (America, 2012)

$$RE = \frac{RN}{AT}$$

- Rentabilidad Financiera

“Es generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. Por esta razón, el rato se formula tomando en el numerador la riqueza generada en un período, esto es el resultado neto RN y consignando en el denominador la aportación realizada por los accionistas para conseguirlo, los recursos propios (RP)” (America, 2012)

$$RF = \frac{BN}{RP}$$

2.4.3 Indicadores Financieros

Según la (Supeintendencia de compañías, valores y seguros, 2011) menciona los principales indicadores:

a) Liquidez

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tiene las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus servicios corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes.

- **Liquidez corriente**

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

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Prueba acida**

Es un indicador riguroso el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- b) Indicadores de solvencia**

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa

- **Endeudamiento del activo**

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento.

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

- **Endeudamiento patrimonial**

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que en el fondo ambos constituyen un compromiso para la empresa.

$$\text{Endeudamiento del Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Endeudamiento del activo fijo**

El coeficiente de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1 significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos a terceros.

$$\text{Endeudamiento del Activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

- **Apalancamiento**

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Apalancamiento Financiero**

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como este constituye a la rentabilidad del negocio, dada la estructura particular financiera de la empresa.

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

c) **Indicadores de gestión**

Estos indicadores tienen por objeto medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos.

- **Rotación de cartera**

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- **Rotación de activo fijo**

Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

- **Rotación de ventas**

La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos fijos.

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

d) Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rentabilidad o lucrativita, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

- **Rentabilidad neta del activo (DUPONT)**

Muestra la capacidad del activo para producir utilidades independientemente de la forma como haya sido financiad, ya sea con deuda o patrimonio.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

- **Margen Bruto**

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

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

- **Margen Operacional**

Es de importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independiente de la forma como ha sido financiado.

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

- **Rentabilidad neta de venta (Margen Neto)**

Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad vendida

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

2.4.4 Análisis Financiero

“El análisis financiero, denominado también análisis económico-financiero, es una ciencia de múltiples objetivos, principios y métodos, cuyo objetivo es la evaluación del desempeño, abarca todos los aspectos de la actividad de la empresa y detecta la influencia de las condiciones en las que se alcanzaron sus resultados” (Escobar, 2013).

- **Características**

Según (Álvarez & Ana, 2004) indica como características del análisis financiero a los siguientes aspectos:

- Se trata de un proceso de valoración crítica ya que todo proceso de análisis debe concluir con la formulación de una opinión sobre la situación actual y futura de la empresa analizada o de los derechos sobre ella.
- La base de estudio es la información financiera, entendiéndose por tal toda información capaz de generar, modificar o confirmar las expectativas del analista sobre la situación financiera actual y futura de una empresa o de un derecho sobre ella.
- Dentro del análisis financiero podemos distinguir tres áreas de estudio fundamentales: rentabilidad, solvencia y liquidez. El estudio de la rentabilidad tiene como finalidad determinar la capacidad de la empresa para generar resultados en el futuro. Con el análisis de la solvencia, el analista pretende estimar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo. Por último, si se estudia esa capacidad de pago a corto plazo se está midiendo la liquidez de la empresa.
- La herramienta tradicional en el análisis financiero es la ratio. Se pueden tomar las ratios de uno en uno para establecer comparaciones (análisis en sección cruzada), estudiar la trayectoria de cada ratio a lo largo del tiempo con el objetivo de realizar predicciones en una sola dimensión (análisis de series temporales), o bien tomando un conjunto de ellos para construir modelos. (Alvarez, 2004)

2.4.5 Métodos y procedimientos del análisis económico

“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 período y los cambios presentados en varios ejercicios contables” (Escobar, 2013).

- Método de análisis vertical
- Método de análisis horizontal

2.4.6 Finanzas

“Las finanzas estudian cómo los agentes económicos (empresas, familias o Estado) deben tomar decisiones de inversión, ahorro y gasto en condiciones de incertidumbre. Al momento de tomar estas decisiones los agentes pueden optar por diversos tipos de recursos financieros tales como: dinero, bonos, acciones o derivados, incluyendo la compra de bienes de capital como maquinarias, edificios y otras infraestructuras. Ver diferencia entre ahorro e inversión. (Roldán, 2016)

Importancia

Las finanzas son importantes porque permiten a una empresa, familia o cualquier persona proveerse de fondos que se estén necesitando, dichos fondos deben tener las mejores condiciones tanto en costo y plazos de devolución, si es que estos se tratan de capital proveído en prestamos (Jesús, 2014)

- Clasificación

Según (Jesús, 2014, pág. 32) indica que las finanzas se dividen en:

- **Finanzas públicas**

Es la forma en que las entidades públicas obtienen recursos, los aplican buscando el bien común y buscando también maximizar el beneficio.

- **Privadas.**

Es la forma en que los particulares obtienen recursos, los aplican buscando obtención de un beneficio para la entidad y maximizar el rendimiento.

2.4.7 Preguntas directrices y/o Hipótesis

2.4.8. Preguntas directrices

- ¿Qué herramientas de planificación financiera ha utilizado la empresa Distribuidora Betty?
- ¿Qué tipo de indicadores financieros se han aplicado en la empresa, para medir la rentabilidad?
- ¿Se ha planteado alguna alternativa de solución al estancamiento de ventas y la baja rentabilidad de la empresa Distribuidora Betty de la ciudad de Ambato?

2.5 Hipótesis

La inadecuada aplicación de una planificación financiera incide en la baja rentabilidad de la empresa Distribuidora Betty, de la ciudad de Ambato.

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1 Modalidad, enfoque y nivel de la investigación

3.1.1 Modalidad Básica de la Investigación

El enfoque de la investigación es cuantitativo debido a las variables de estudio como es la planificación financiera y la rentabilidad, este método sirvió para analizar datos numéricos y se comprobó la hipótesis mediante el análisis de las fluctuaciones relacionadas a los beneficios económicos obtenidos en los últimos años en la entidad.

Según Hernández R et al, (2006), el enfoque cuantitativo, usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer, patrones de comportamiento y probar teorías

a) Investigación de Campo

“La investigación es de campo, porque se trasladará al lugar de los hechos, es decir se conocerá a la entidad, para mediante la observación determinar qué tipo de planificación financiera maneja la entidad.” (Palella M y Santa F, 2012, pág. 279)

La investigación de campo nos ayudara partir desde el lugar de los hechos es decir en la empresa Betty lo cual consiste en la recolección y todo directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar alguna variable.

b) Investigación Bibliográfica

Es el conjunto de conocimientos y técnicas utilizadas para una amplia búsqueda de información sobre una cuestión determinada que debe realizarse sistemático, sirve para determinar necesidades de información específicas que se resuelven con una consulta concreta a cualquier fuente de información bibliográfica: número de teléfono, año de nacimiento de un personaje, obras de un escrito (Mc Chris, 2006, pág. 56)

La investigación bibliográfica pues servirá para indagar información acerca de las variables de estudio como la planificación financiera y la rentabilidad, en especial se revisará la documentación referente a la información financiera de los últimos años de la

entidad, para proceder a aplicar los respectivos indicadores de rentabilidad, a desarrollarse en el Marco Teórico.

c) Investigación Correlacional

Finalmente, la investigación correlacional la misma que servirá para relacionar las dos variables de estudio, tanto la independiente como la dependiente, además para el desarrollo del presente tema se utilizará los siguientes métodos:

Según Monje C, (2011):

Este tipo de investigación persigue fundamentalmente determinar el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores son concomitantes con la variación en otro u otros factores. La existencia y fuerza de esta convalidación normalmente se determina estadísticamente por medio de coeficientes de correlación. Es conveniente tener en cuenta que esta convalidación no significa que entre los factores existan relaciones de causalidad, pues estas se determinan por otros criterios que, además de la convalidación hay que tener en cuenta.

En la presente investigación de trata de determinar el nivel de relación existente entre los indicadores de gestión y la toma de decisiones de la asociación, debido a que una variación en la variable independiente puede ocasionar efectos positivos o negativos en la variable dependiente.

d) Método Analítico

Es un método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos, el análisis es la observación y examen de un hecho particular (Stracuzzi & Pestana, 2012, pág. 45)

Por medio de este método descubriremos las causas, naturaleza y efectos del tema a desarrollarse; así como el proceso de comparación de los indicadores.

e) Método Deductivo

Es un método deductivo es un método científico que considera que la conclusión se halla implícita dentro las premisas, tiene varios pasos esenciales: observación del

fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y verificación, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducido (Stracuzzi & Pestana, 2012, pág. 52)

Relaciona hechos conocidos con otros aún desconocidos de un marco teórico de referencia que nos permita comparar las definiciones de los fenómenos con las características de los hechos, para establecer generalidades respecto al comportamiento de las variables, lo que permitirá llegar a conclusiones lógicas.

3.1.2 Población, muestra, unidad de investigación.

3.1.2.1 Población

“Se entiende por población al conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado.” (Hernández S, 2013, pág. 3)

En la presente investigación la población con la que se trabajará es finita y es la siguiente:

CARGO	N.º DE TRABAJADORES
Gerente	1
Subgerente de Ventas	1
Contadora	1
Aux Contable	1
Cajeras	2
Vendedores	11
Bodegueros	3
TOTAL	20

Tabla N. º: 1 Población de la entidad
Elaborado por: Jessica Serrano, (2018)
Fuente: Distribuidora Betty

3.1.2.2 Muestra

“Cuando se seleccionan algunos elementos con la intención de averiguar algo sobre una población determinada, este grupo es definido como muestra. Es decir, en una parte del universo”. (Hernández S, 2013, pág. 3)

No existe una muestra debido a que la población es muy reducida, por lo tanto se tomará en cuenta todo el universo de la población por ser una población finita, es decir a las 20 personas que manejan la parte financiera, administrativa y operativa.

3.1.2.3 Operacionalización de las variables

Operacionalización de las variables Independiente: Planificación financiera

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ÍTEM BÁSICOS	TÈCNICAS E INSTRUMENTOS
Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo	Métodos	<ul style="list-style-type: none"> • Palanca y riesgo de operación • Resultados 	<p>¿Se asigna el efectivo de acuerdo a las necesidades de la entidad?</p> <p>¿Los resultados financieros obtenidos al cierre del año 2017 cumplen con los objetivos planteados por la entidad?</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>
	Instrumentos	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto financiero 	<p>¿Al implementar un modelo de planificación financiera permitirá incrementar la rentabilidad en la entidad?</p>	
	Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Largo plazo • Corto Plazo 	<p>¿Han realizado planes financieros a corto y largo plazo de relevancia en la entidad que incidan en el posicionamiento de esta?</p> <p>¿Existe en la entidad proyecciones de efectivo?</p> <p>¿Se realizan análisis previos para el lanzamiento de un nuevo producto?</p> <p>¿Conoce usted el motivo que los clientes prefieren sus productos antes que la competencia?</p>	

Tabla N°: 2 Operacionalización de la Variable Independiente: Planificación Financiera

Elaborado por: Serrano J, (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Operacionalización de las variables Dependiente: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEM BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>La rentabilidad es un concepto que mide el rendimiento que producen los capitales utilizados en un determinado periodo de tiempo. Consiste en comparar la renta, o beneficio generado, en relación al capital invertido, es decir, sería el cociente entre ambos importes.</p>	Rendimiento del Capital Contable	$RDC = \frac{Utilidad\ Neta}{Capital\ Contable} * 100$	<p>¿Indique si el rendimiento del capital contable es favorable para la entidad?</p> <p>¿Todos los accionistas de la entidad han realizado aportaciones equitativas para las adquisiciones de activos que requiere la entidad?</p>	<p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p> <p>Técnica: Observación Instrumento: Ficha de observación</p>
	Rendimiento del Activo Total (ROA)	$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} * 100$	<p>¿Indique si el rendimiento generado en el año 2017 por la entidad es favorable o no?</p> <p>¿Cree que los activos en este caso la maquinaria o bienes adquiridos por la entidad ha generado utilidad en el año 2017 en la Entidad?</p>	
	Rendimiento o Margen de Ventas	$MV = \frac{Rendimiento\ de\ ventas}{Ventas\ Netas} * 100$	<p>¿Indique si el rendimiento de ventas generado en el año 2017 es favorable para la entidad?</p> <p>¿Qué tipo de decisiones tomaría, en base al volumen de ventas realizado en el año 2017?</p>	
	Grado de seguridad de los acreedores	$GSA = \frac{Utilidad\ Neta}{Pasivo\ Total}$	<p>¿Indique el porcentaje de seguridad que tendrían sus acreedores al ofertarle la materia prima e insumos a la entidad?</p> <p>¿La entidad ha cumplido satisfactoriamente con sus acreedores, y proveedores en el año 2017?</p>	<p>Técnica: Observación Instrumento: Ficha de observación Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p>
	Relación del costo de ventas entre ventas	$RCVV = \frac{Costo\ de\ ventas}{Ventas\ Netas}$	<p>¿Indique el porcentaje de representatividad del costo de ventas en relación a las ventas?</p> <p>¿La entidad ha recuperado lo invertido en materia prima e insumos en las ventas generadas en el año 2017?</p>	
	Rendimiento de la inversión total (ROI)	$ROI = \frac{Utilidad\ Real}{Activo\ Total}$	<p>¿Indique el grado de rendimiento de la inversión total en la entidad?</p> <p>¿La entidad ha recuperado el capital inicial con el que empezó a operar?</p>	

	Beneficios económicos	$EO = \frac{\text{Utilidad Obtenida}}{\text{Activo estimada}}$	<p>¿Indique el porcentaje de eficiencia de las operaciones de la entidad?</p> <p>¿La entidad comercializa productos de calidad que representen beneficios económicos en el año 2017?</p> <p>¿Qué expectativas o estrategias financieras se han planteado para el año 2017, en la entidad?</p>	<p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p> <p>Técnica: Observación Instrumento: Ficha de observación</p>
--	-----------------------	----------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tabla N°: 3 Operacionalización de la Variable Independiente: Rentabilidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

3.1.3 Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias

3.1.3.1 Plan de recolección de información

La recolección de la información se realiza aplicando los instrumentos diseñados en la metodología, como la observación, la entrevista, la encuesta, los cuestionarios, los test y otros, la recolección de los datos se lleva a cabo siguiendo un plan preestablecido donde se especifica los procedimientos para la recolección, incluyendo la ubicación de las fuentes de información o los sujetos, el lugar de aplicación, el consentimiento informado y la manera de abordados. (Bernal C, 2007, p:45)

Las fuentes de información primaria serán los documentos de la empresa referente a la información financiera de la entidad de los últimos años.

Las fuentes de información secundaria serán libros, revistas científicas, documentos referentes a las variables de estudio.

Las técnicas a utilizar para levantar la información serán la encuesta y la observación y, por otro lado, los instrumentos, a utilizar en la presente investigación serán las fichas y los cuestionarios estructurados de opciones múltiples.

Para mejor comprensión se resume en la siguiente tabla:

N.º Preguntas Frecuentes	Explicación
1. ¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos de la presente investigación
2. ¿De qué personas u objeto?	Encargado de la elaboración de la información financiera
3. ¿Dónde?	Ambato
4. ¿Cuándo?	Año 2016-2017
5. ¿Quién?	Investigadora
6. ¿En qué lugar?	Distribuidora Betty
7. ¿En qué situación?	Aplicando la encuesta y la observación
8. ¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos de la presente investigación
9. ¿De qué personas u objeto?	Encargado de la elaboración de la información financiera

Tabla N.º: 4 Plan de recolección de la información

Elaborado por: Jessica Serrano (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

3.1.3.2 Procesamiento y análisis

Procesamiento de la información se realizará mediante el uso de herramientas estadísticas tales como métodos estadísticos, como las encuestas y la ficha de

observación, para posteriormente proceder a la tabulación y finalizar la interpretación de resultados.

Una vez que se recolectan los datos se efectúan algunas actividades preliminares antes de realizar el análisis real de los mismos. Si se trata por ejemplo de cuestionarios o de pautas de observación, e registro de test o de cualquier otro instrumento de recolección, habrá que examinar cada uno de ellos para analizarlos, internamente, descubriendo posibles incongruencias, omisiones o errores, y enmendándolas si debe hacerlo. Es decir, se revisará sistemáticamente toda la masa de información disponible, juzgando su calidad y el grado de confianza que merece cada una y seleccionando aquellas que puedan incluirse en el informe de investigación. (Monje C, 2011, pág. 217)

- **Plan de análisis e interpretación de resultados**

Los datos por si solos no proporcionan respuestas a las preguntas de investigación planteadas. Por lo tanto, es fundamental procesarlos y analizarlos de manera ordenada y coherente para establecer patrones. Analizar significa descomponer un todo en sus partes constitutivas para su examen detallado. Las unidades de información necesitan de un estudio minucioso de su significado y de sus relaciones, para que puedan así luego ser sintetizados en una globalidad mayor. (Monje C, 2011)

La investigación se realizará mediante el proceso de información de acuerdo al siguiente detalle:

- Finalmente, al proceder a comprobar la hipótesis se utilizarán es método estadístico denominado T Student, debido a que la muestra investigar es inferior a 30 observaciones.
- Se tabulará la información recopilada, con la respectiva representación gráfica, conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Análisis e interpretación de resultados

El proceso de recolección de la información surge con la aplicación de la técnica de investigación denominada encuestas, y el instrumento: cuestionario, como también las fichas de observación, dirigida a la planificación financiera y a la rentabilidad, en la Distribuidora Betty, una vez que se ha completado este proceso, se procedió al análisis de la información obtenida, para que se puedan efectuar las diferentes análisis e interpretaciones.

Las fichas de observación constarán de indicadores referentes a la variable dependiente como es la rentabilidad, enfocadas en el levantamiento de información.

La presentación de la información se efectuó por medio de tablas y gráficos, debido a que las tablas permiten conocer de forma detallada los resultados obtenidos, los cuales están expresados en valores absolutos y relativos: mientras que los gráficos permiten conocer de una manera más rápida y visual la información de los datos relativos, se utilizaron las fórmulas referentes a cada indicador, con esto se pudo efectuar la comparación de los datos, esto se efectuó con el programa Excel, esta es una herramienta que facilita el procesamiento y presentación de la información.

ÍTEMS VARIABLE INDEPENDIENTE

1. ¿Se asigna el efectivo de acuerdo a las necesidades de la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	5	25%
No	10	50%
Desconozco	5	25%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 5 Asigna el efectivo de acuerdo a las necesidades de la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

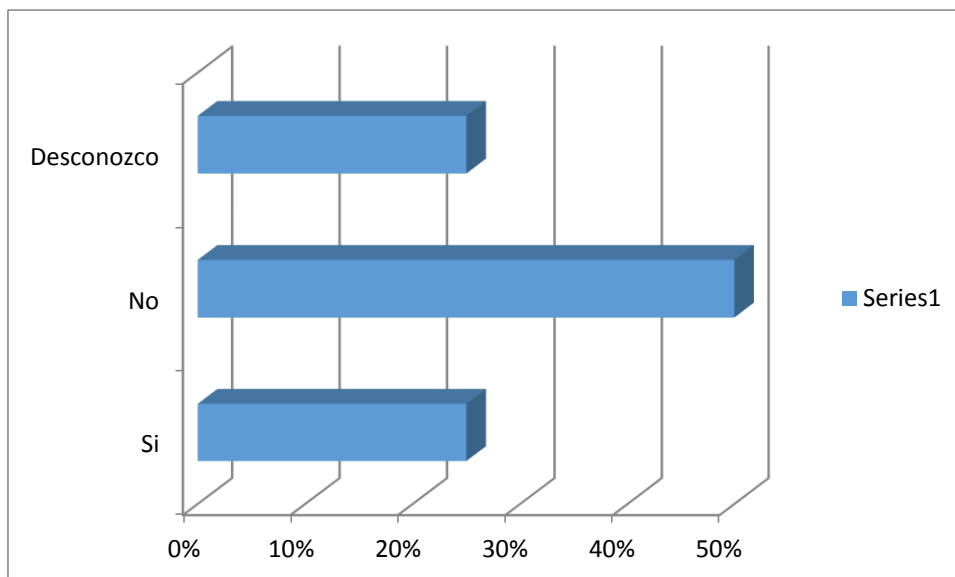


Gráfico N.º: 6 Asigna el efectivo de acuerdo a las necesidades de la entidad
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)
Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Se observa que las afirmaciones de acuerdo al tema abordado son aceptables y la falta de conocimiento en dicha entidad de acuerdo al tema del efectivo hace que los miembros que conforman la empresa desconozcan información importante y elemental para el progreso de dicha entidad, dando relevancia a los planteamiento de liquidez que se otorga a la empresa sea de conocimiento general para que la empresa funcione de una mejor manera, también se hace referencia que la mitad de la empresa opto por el sí dando un punto favorable al rendimiento que se está dando su efectivo.

Interpretación

Se nota que el rendimiento del capital contable no es óptimo con un 25% a diferencia de su negatividad, pero se carece de conocimiento con respecto al tema del rendimiento del capital contable por parte de los empleados que forman dicha entidad con un 25% que es un valor muy significativo, el cual debería ser tratado con cautela, para lo cual existen capacitaciones e informativos de cualquier tipo en la actualidad que podrían dar a conocer cualquier tipo de información a los empleados.

2. ¿Se realiza una planificación financiera para alcanzar los objetivos empresariales?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	4	20%
No	12	60%
Desconozco	4	20%
TOTAL	20	100%

Tabla N.º: 6 Planificación financiera para alcanzar los objetivos empresariales

Elaborado por: Serrano J, (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

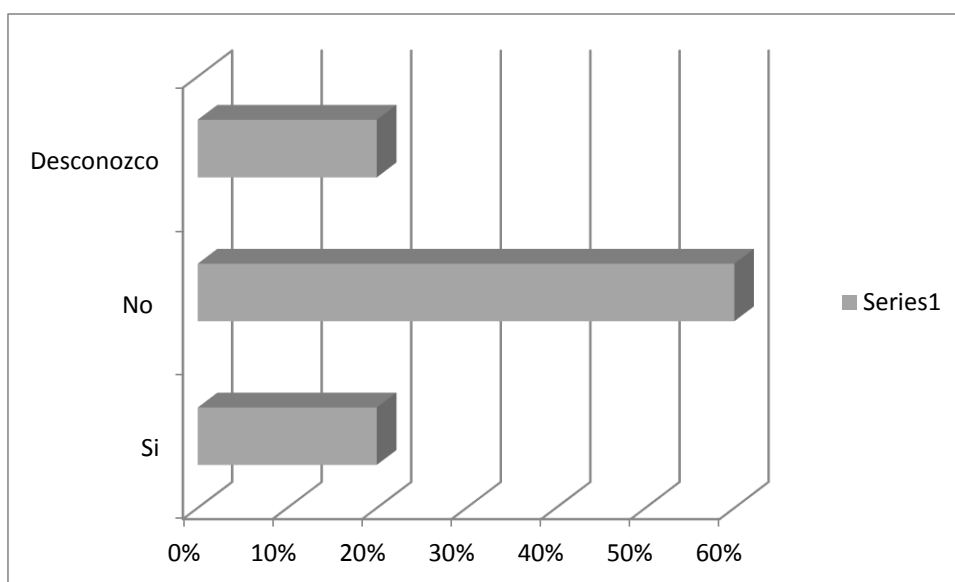


Gráfico N.º: 7 planificación financiera para alcanzar los objetivos empresariales

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

El primer objetivo de una empresa aparte de satisfacer las necesidades del consumidor es cumplir sus objetivos planteados a futuro saber que la empresa es rentable, su desarrollo y evolución de la empresa sea optimo y que a más de generar utilidad la empresa cumpla las metas propuestas que su planificación y trabajo en conjunto está dando resultados.

Interpretación

Con respecto a al cumplimiento de objetivos empresariales se ve que el 20% está afirmando que, si ha existido y el 60 % un porcentaje alto dice que no, lo que indica que

no se está cumpliendo metas en la empresa ya que tan solo un 20 % desconoce tal tema que debe ser conocimiento general.

3. ¿Se aplica análisis financiero sobre los costos y gastos de la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	5	25%
No	10	50%
Desconozco	5	25%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 7 Análisis financiero sobre los costos y gastos de la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

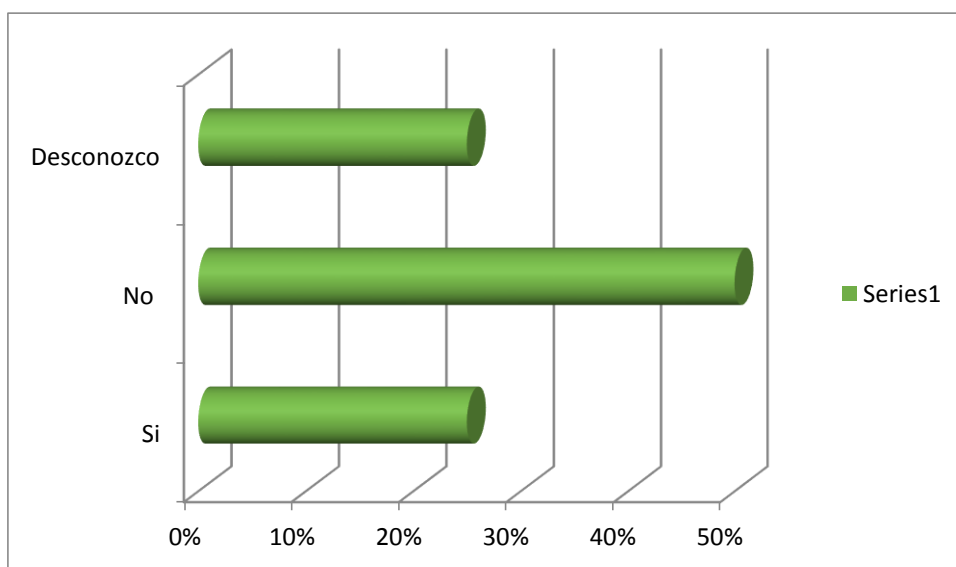


Gráfico N.º: 8 Análisis financiero sobre los costos y gastos de la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Es preocupante que las inversiones realizadas para adquisición de activos que sirven primordialmente para la producción, no estén abasteciendo y principalmente cumpliendo las expectativas u objetivos planteados, identificamos que casi la mitad de los empleados desapruében que estos activos o bienes no han generado utilidad en el año, siendo alarmante, ya que este puede causar incumplimientos y errores cometidos al momento de ejecutar su producción, además esta información sirve de base también para conocer tanto buenas o malas decisiones que se toman ya que el conocimiento y aportación de toda la empresa es la manera en la que la misma puede surgir.

Interpretación

Interpretamos que la mitad de los empleados no enfatizan con los bienes o activos adquiridos por la empresa, dando a una sola conclusión que las inversiones no están bien planificadas con respecto a la aplicación de estados financieros y que los empleados el 25% desconocen dicha aplicación de un análisis financiero, la cual debe ser porque no cumplen los requerimiento para producir o no ejecuta de la manera esperada la cual nos recalca que no existe planificación eficiente en el proceso de producción.

4. ¿Considera que la entidad ha cumplido con sus objetivos empresariales?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	3	15%
No	15	75%
Desconozco	2	10%
TOTAL	20	100%

Tabla N.º: 8 La entidad ha cumplido con sus objetivos empresariales

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

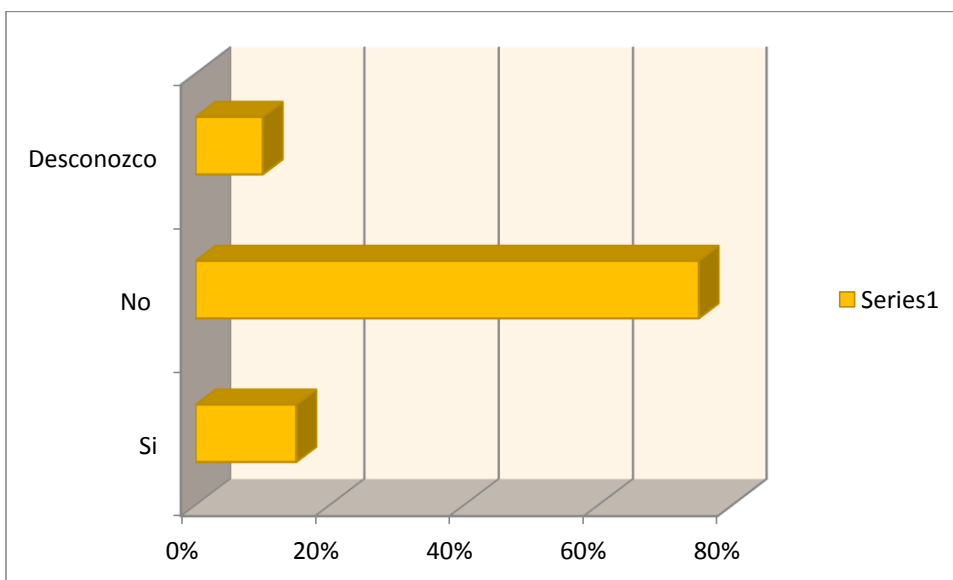


Gráfico N.º: 9 La entidad ha cumplido con sus objetivos empresariales

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

La planificación anticipada en una empresa propone objetivos y metas a cumplir siempre buscando el bienestar de los consumidores además de la propia empresa y sus trabajadores, como puntos esenciales de cualquier entidad financiera es lograr nuestros propósitos financieros, como sociales y generar utilidad como también rentabilidad.

Interpretación

Con respecto a al cumplimiento de objetivos empresariales se ve que el 15% está afirmando que, si ha existido y el otro 75 % un porcentaje alto dice que no, lo que indica que no se está cumpliendo metas en la empresa ya que tan solo un 10 % desconoce tal tema que debe ser conocimiento general y que demuestra la falencia de la empresa en si ya que organización que no genera y no cumple entra a crisis.

ÍTEMS VARIABLE DEPENDIENTE

1) ¿Indique si el rendimiento del capital contable es favorable para la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	4	20%
No	10	50%
Desconozco	6	30%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 9 El rendimiento del capital contable es favorable para la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

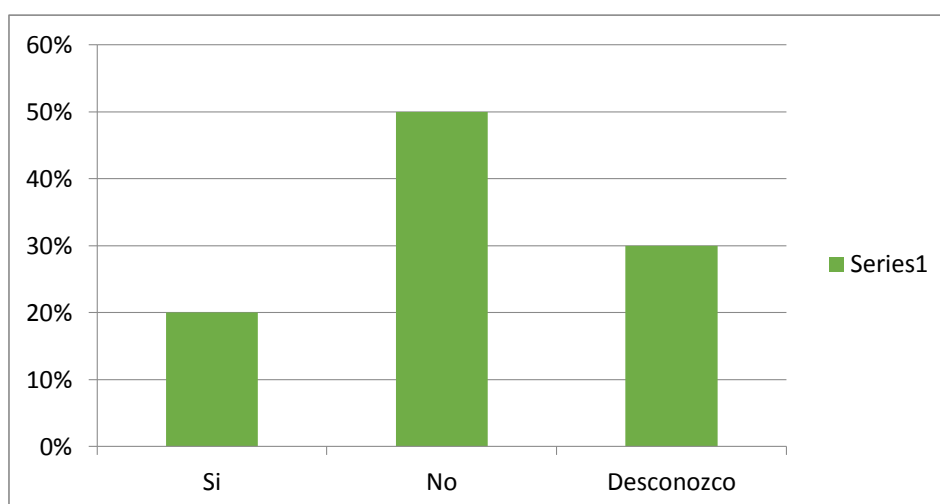


Gráfico N°: 10 El rendimiento del capital contable es favorable para la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Se observa que la falta de conocimiento en dicha entidad hace que los miembros que conforman la empresa desconozcan información importante y elemental para el progreso de dicha entidad, dando relevancia al problema de planificación lo cual es base primordial para que la empresa funcione de una mejor manera, también se hace referencia que la mitad de la empresa opto por el sí dando un punto favorable al rendimiento que se está dando en su capital contable.

Interpretación

Se nota que el rendimiento del capital contable no es óptimo con un 20% a diferencia de su negatividad, pero se carece de conocimiento con respecto al tema del rendimiento del capital contable por parte de los empleados que forman dicha entidad con un 30% que es un valor muy significativo, el cual debería ser tratado con cautela, para lo cual existen capacitaciones e informativos de cualquier tipo en la actualidad que podrían dar a conocer cualquier tipo de información a los empleados.

2) ¿Todos los accionistas de la entidad han realizado aportaciones equitativas para las adquisiciones de activos que requiere la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	14	70%
No	0	0%
Desconozco	6	30%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 10 Los accionistas de la entidad han realizado aportaciones equitativas

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

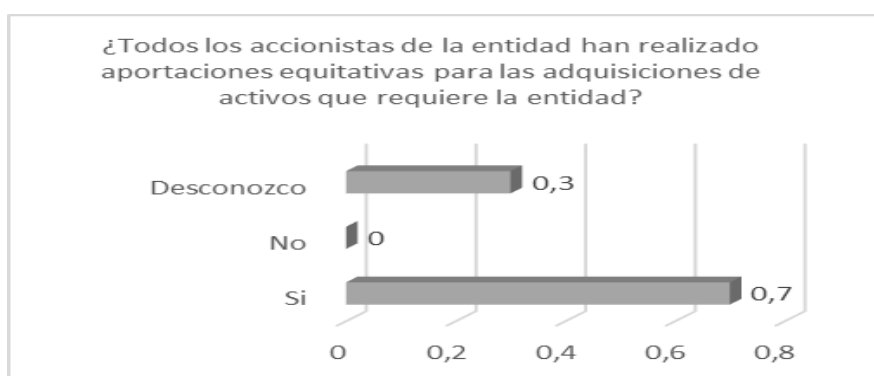


Gráfico N°: 11 Los accionistas de la entidad han realizado aportaciones equitativas

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Estos resultados reflejan un conjunto particularmente relevante de equidad entre los accionistas y el compromiso que cada uno tiene con la empresa ya que, para un análisis de iniciativas apoyadas con inversiones, deben reflejarse algunos aspectos del rol y planificación de su estructura financiera además de su rendimiento y de las demandas sobre la manera en que se usan los recursos materiales, monetarios, fiscales (eficiencia y equidad), entre otros. Todo esto forma parte de la jerga cotidiana de los que participan todos los que constituyen dicha empresa en la formación, la gestión y la evaluación de políticas, programas, planes financieros.

Interpretación

Observamos que las aportaciones de los accionistas han sido favorablemente equitativas con un 70% sin ninguna negatividad, demostrando la unión y la factibilidad que cada accionista demuestra el uno hacia el otro y ante toda la empresa en sí, y el desconocimiento bajo con un 30%, hace referencia como en su problema principal al desconocimiento de información sobre toda la empresa.

3) ¿Indique si el rendimiento generado en el año 2017 por la entidad es favorable o no?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	17	85%
No	1	5%
Desconozco	2	10%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 11 Rendimiento generado en el año 2017 por la entidad es favorable o no

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

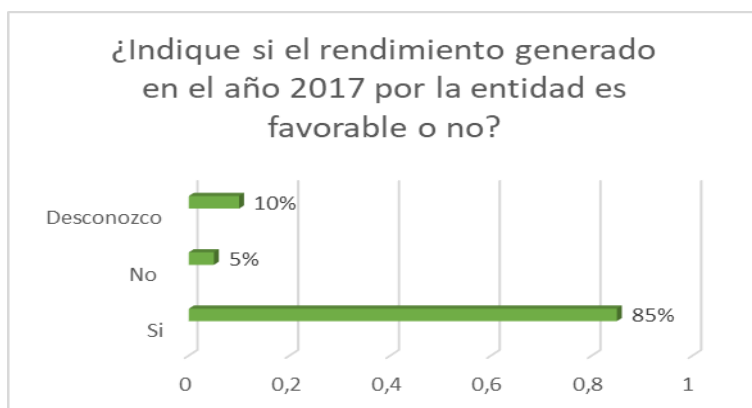


Gráfico N°: 12 Rendimiento generado en el año 2017 por la entidad es favorable o no

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

El modelo básico de la empresa nos indicó que el problema es la falta de conocimiento de información y acerca del rendimiento empresarial el cual integra diferentes procesos para la definición de objetivos estratégicos, la medición del desempeño, análisis de rendimiento y la presentación de informes, la revisión del desempeño y la alineación de nuestros empleados y la cultura empresarial. Todos ellos se centran en la mejora del rendimiento, que es la premisa central de la gestión del rendimiento, el cual notamos es muy óptimo y favorable en los resultados obtenidos en las gráficas anteriores.

Interpretación

La gestión del rendimiento empresarial es la tarea más importante de cualquier ejecutivo o gerente en su empresa. Ya que la empresa debe controlar todos los procesos de gestión del rendimiento definiéndolos y comunicando sus estrategias a todos los empleados, como en este aspecto podemos notar el rendimiento al igual que la información, no tienen ningún aspecto negativo dando una respuesta positiva sobre el conocimiento que los empleados tienen sobre el rendimiento del negocio.

4) ¿Cree que los activos en este caso los bienes adquiridos por la entidad han generado utilidad en el año 2017 en la Entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	11	55%
No	1	5%
Desconozco	8	40%
TOTAL	20	100%

Tabla N. °: 12 los bienes adquiridos por la entidad han generado utilidad en el año 2017 en la Entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

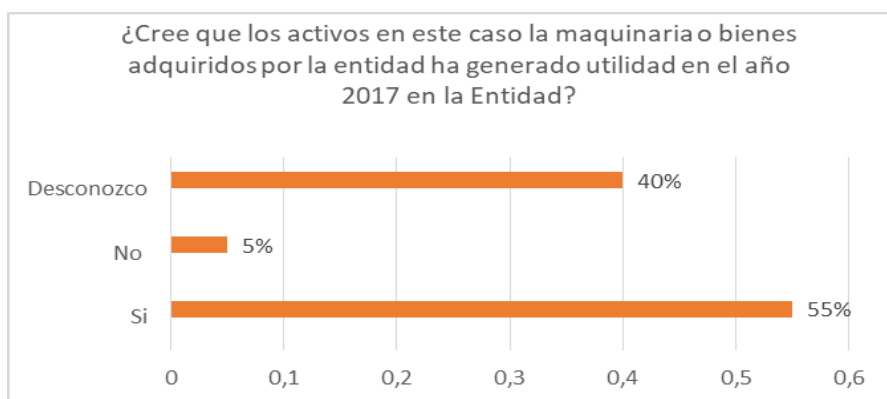


Gráfico N. °: 13 Los bienes adquiridos por la entidad han generado utilidad en el año 2017 en la Entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Es preocupante que las inversiones realizadas para adquisición de activos que sirven primordialmente para la producción, no estén abasteciendo y principalmente cumpliendo las expectativas u objetivos planteados, identificamos que casi la mitad de los empleados desaprueben que estos activos o bienes no han generado utilidad en el año, siendo alarmante, ya que este puede causar incumplimientos y errores cometidos al momento de ejecutar su producción, además esta información sirve de base también para conocer tanto buenas o malas decisiones que se toman ya que el conocimiento y aportación de toda la empresa es la manera en la que la misma puede surgir.

Interpretación

Interpretamos que la mitad de los empleados no enfatizan con los bienes o activos adquiridos por la empresa, dando a una sola conclusión que las inversiones no están bien planificadas con respecto a maquinaria y que los empleados el 40% esta desconforme con la adquisición de las mismas, la cual debe ser porque no cumplen los requerimientos para producir o no ejecuta de la manera esperada la cual nos recalca que no existe planificación eficiente en el proceso de producción.

5) ¿Indique si el rendimiento de ventas generado en el año 2017 es favorable para la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	11	55%
No	1	5%
Desconozco	8	40%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 13 El rendimiento de ventas generado en el año 2017 es favorable para la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

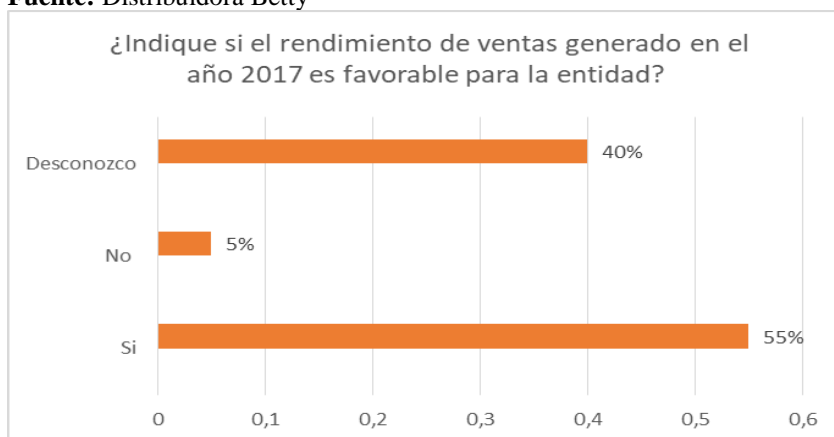


Gráfico N.º: 14 El rendimiento de ventas generado en el año 2017 es favorable para la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

De igual manera que en los bienes adquiridos, los rendimientos de ventas son bajos y este tiene su causa la cual es la calidad del producto o su proceso de elaboración la que no cumple las expectativas del cliente, como no tienen una planificación constante y real tanto en equipo como en bienes y activos es notable que los productos dispuestos a la venta no van a cumplir las necesidades de sus demandantes.

Interpretación

Tenemos un 55 % de aprobación sobre un rendimiento óptimo de ventas lo cual indica que este producto no tiene un buen mercado ofertante o las requisiciones del producto no son óptimas, las respuestas en desconocida solo nos indican que el producto no está superando ni cumpliendo las expectativas, ya que un 40% de la empresa desconoce si se vende o no el producto que ellos mismo elaboran.

6) ¿Qué tipo de decisiones tomaría, en base al volumen de ventas realizado en el año 2017?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Compra mercadería	17	85%
Descuento y promociones	2	10%
Incremento de personal	1	5%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 14 Qué tipo de decisiones tomaría, en base al volumen de ventas realizado en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

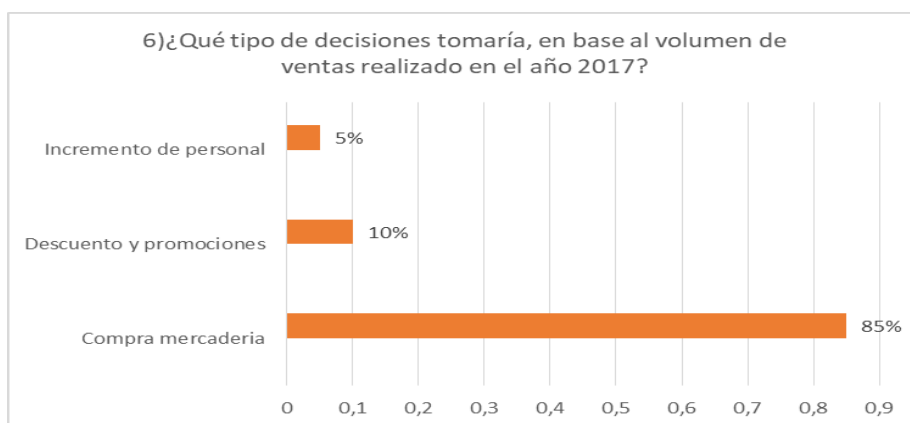


Gráfico N.º: 15 Qué tipo de decisiones tomaría, en base al volumen de ventas realizado en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

En este aspecto la empresa o departamento en cargo debe basarse en un proceso durante el cual la persona debe escoger entre dos o más alternativas. Todos y cada uno de nosotros pasamos los días y las horas de nuestra vida teniendo que tomar decisiones. Algunas decisiones tienen una importancia relativa otras no tanto, pero en esta empresa la toma de decisión es sin duda una de las mayores responsabilidades ya que una empresa que aún tiene muchas falencias no puede arriesgarse a una mala decisión y mucho más a generar resultados negativos.

Interpretación

Se observa que la mejor decisión es, la compra de mercadería esto quiere decir que el abastecimiento que la empresa está teniendo con respecto a este tema es bajo es decir los proveedores actuales no están trabajando ni ayudando a cumplir objetivos ya que esta tiene alto índice de falencia el cual les dé un 85%.

7) ¿Indique el porcentaje de seguridad que tendrían sus acreedores al ofertarle la materia prima e insumos a la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
De 1% a 25%	5	25%
De 26% a 50%	13	65%
De 51% a 100%	2	10%
TOTAL	20	100%

Tabla N.º: 15 Seguridad que tendrían sus acreedores al ofertarle la materia prima a la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

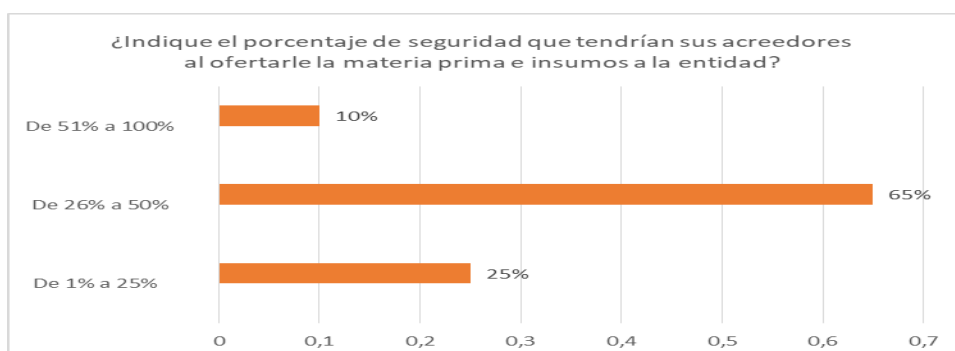


Gráfico N.º: 16 Seguridad que tendrían sus acreedores al ofertarle la materia prima a la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

La falta de confianza de los propios integrantes de la empresa genera incertidumbre tanto internamente como externamente, principalmente un a entidad al consolidarse y es más al proponer y producir un producto que será apreciado por el cliente debe generar optimismo y confianza la cual lo llevara al éxito ya que si un empleado no creo en su empresa un cliente mucho menos lo hará no existiría demanda y la empresa quebraría, se debe buscar la manera de cumplir expectativas introducirnos en el mercado y más que todo planificar recurso, tiempo , y dinero.

Interpretación

Estos resultados muestran la falta de planeación y de seguridad que brinda como entidad, ya que sus propios empleados no confían en la empresa que ellos en parte ayudan a desarrollar y acrecer, tenemos un resultado del 26% a 150% que es muy bajo realmente como que para proveedores quieran trabajar con la empresa lo cual puede ser una causa principal de la falta de mercadería.

8) ¿La entidad ha cumplido satisfactoriamente con sus acreedores, y proveedores en el año 2017?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si completamente	5	25%
No en lo absoluto	1	5%
En ocasiones	14	70%
TOTAL	20	100%

Tabla N.º: 16 La entidad ha cumplido con sus acreedores, proveedores en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

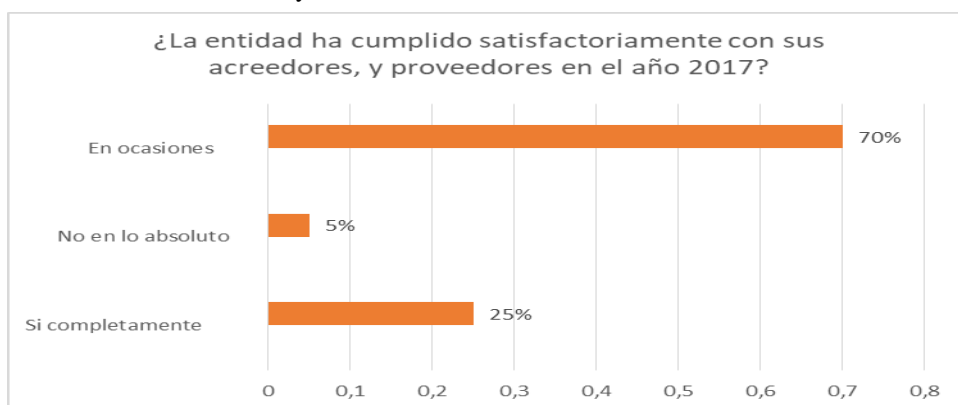


Gráfico N.º: 17 La entidad ha cumplido con sus acreedores, proveedores en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

No solo fallas en producción como en planteamiento financiero es el causante de problemas empresariales, notamos que el incumplimiento del trabajo ya se comprando o vendiendo hace que la empresa se declive que los empleados no confíen que talvez la falta de compromiso del empleado a la empresa no se a el mejor y no genere el buen desempeño que toda entidad organizacional busca.

Interpretación

Como problemática observada en anteriores análisis la empresa no genera seguridad interna, ni externamente, aquí podemos notar una de las causas, es la falta de cumplimiento con sus proveedores y acreedores, el ser responsable con metas y objetivos cambiaria totalmente esta visión, podemos observar que el cumplimiento escaso que se analiza y se presenta es no factible para el funcionamiento de la entidad.

9) ¿Indique el porcentaje de representatividad del costo de ventas en relación a las ventas?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
De 1% a 25%	1	5%
De 26% a 50%	3	15%
De 51% a 100%	16	80%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 17 El porcentaje de representatividad del costo de ventas en relación a las ventas
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)
Fuente: Distribuidora Betty

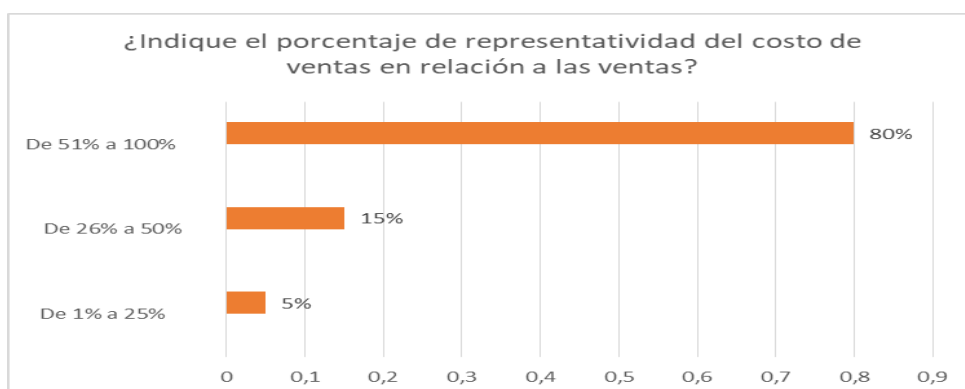


Gráfico N.º: 18 El porcentaje de representatividad del costo de ventas en relación a las ventas
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)
Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Debemos conocer que el costo de ventas es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable en esta empresa y cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos los cuales si son altos no serán demandantes un alto índice de representatividad en esta empresa genera mucha discrepancia en los resultados al mismo que fallas muy generales.

Interpretación

Un alto índice de representatividad en el costo de ventas es alto quiere decir que la utilidad no puede ser optima si el precio del gasto es alto y el precio de venta igual, vemos que una de las desventajas de las bajas ventas es el costo de ventas el cual es notable en estas gráficas.

10) ¿La entidad ha recuperado lo invertido en materia prima e insumos en las ventas generadas en el año 2017?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
De 1% a 25%	1	5%
De 26% a 50%	3	15%
De 51% a 100%	16	80%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 18 La entidad ha recuperado la inversión en materia prima en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

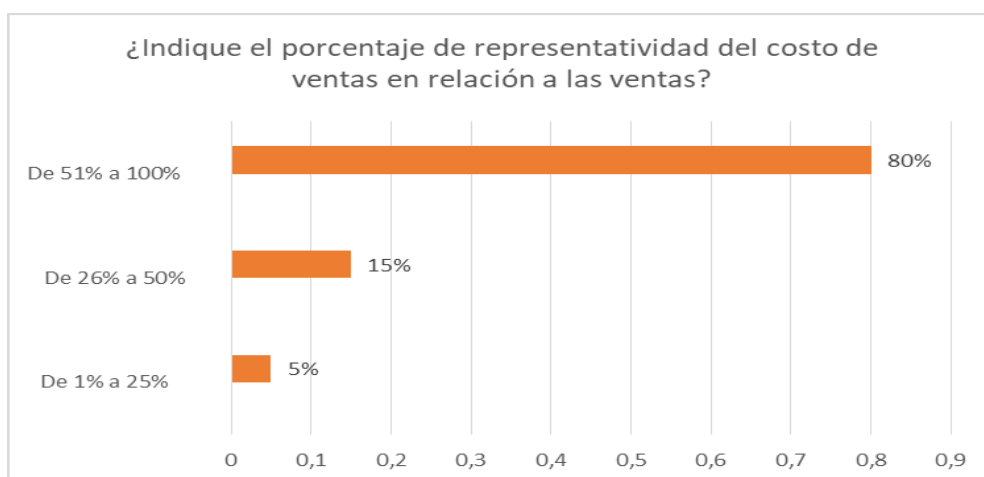


Gráfico N.º: 19 La entidad ha recuperado la inversión en materia prima en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Las Inversiones de la empresa, son todos los gastos que se efectúan en unidad de tiempo para la adquisición de determinados Factores o medios productivos, los cuales están permitiendo implementar una unidad de producción que a través del tiempo y por los resultados obtenidos está siendo rentable. Así mismo esta parte de ingresos disponibles que se destina a la compra de bienes y/o servicios ayudaran a incrementar el patrimonio de la Empresa.

Interpretación

Observamos que la empresa ha recuperado inversiones en materia prima de los productos producidos es decir que no ha perdido capital se nota, también que en un 80% como índice aceptable la empresa recupera mínimo lo sustentable y no presenta ningún tipo de pérdidas.

11) ¿Indique el grado de rendimiento de la inversión total en la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Alto	12	60%
Medio	6	30%
Bajo	2	10%
TOTAL	20	100%

Tabla N.º: 19 El grado de rendimiento de la inversión total en la entidad

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

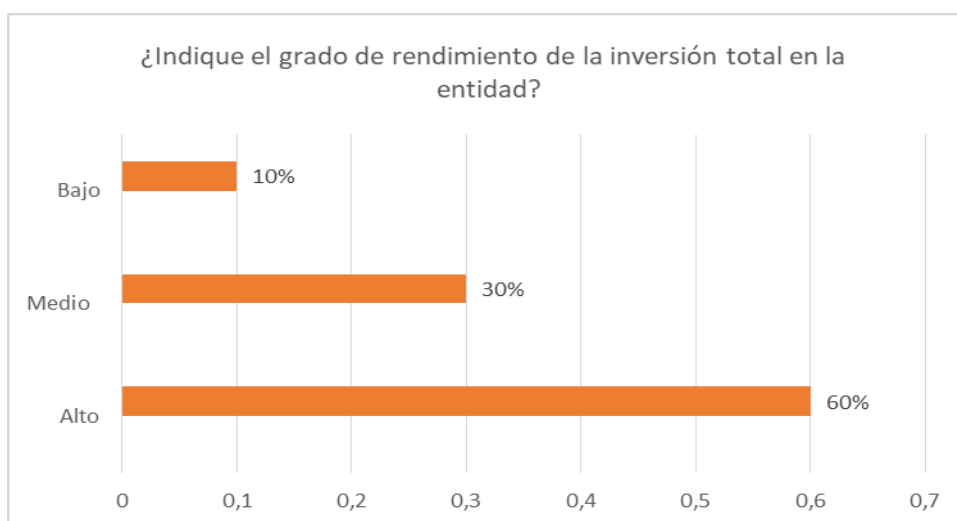


Gráfico N.º: 20 El grado de rendimiento de la inversión total en la entidad

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Análisis

Con lo observado podemos decir que el rendimiento de la inversión es alto, pero esto no quiere decir que por ese motivo la empresa se encuentra en auge o en crecimiento se debe tener muy en cuenta que la empresa debe organizar y planificar sus inversiones totales y saber cómo distribuir las departamentalmente y equitativamente siempre recordando tener un fono de liquidez.

Interpretación

Se analiza que el grado de rendimiento de la inversión es alto es decir que la empresa constantemente está teniendo apoyo por sus accionistas que las inversiones y aportaciones son aceptables y apreciadas por la entidad.

12) ¿La entidad ha recuperado el capital inicial con el que empezó a operar?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	10	50%
No	7	35%
Talvez	3	15%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 20 La entidad ha recuperado el capital inicial con el que empezó a operar

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

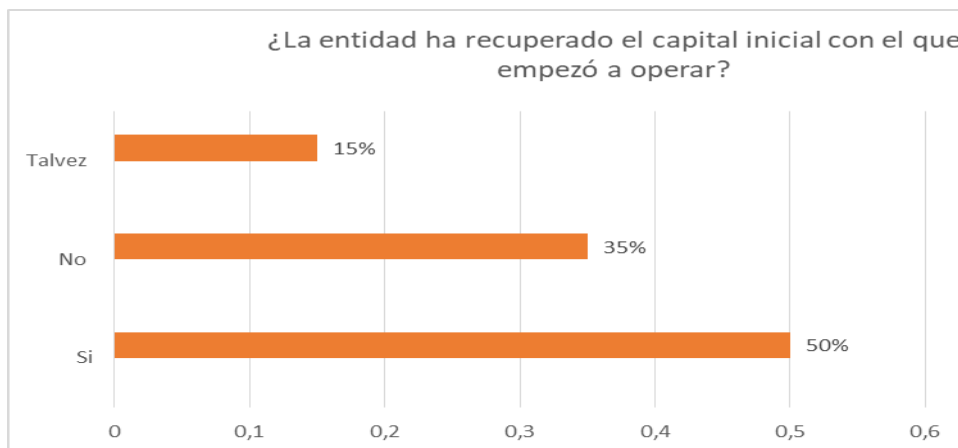


Gráfico N.º: 21 La entidad ha recuperado el capital inicial con el que empezó a operar

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

El primer objetivo de una empresa aparte de satisfacer las necesidades del consumidor es recuperar su capital saber que con el proceso, desarrollo y evolución de la empresa esta sea recuperable a más de generar utilidad la empresa sin mucha variación se ve que tiene una recuperación de capital que esta incide mucho en el tiempo y en su metodología.

Interpretación

Con respecto a inversiones y capital invertido para iniciar la empresa se observa que no por mucha diferencia la aprobación de recuperación de cartera si se logró y que esta fue forjando un patrimonio que aun ha ido sustentando a la empresa.

13) ¿La entidad comercializa productos de calidad que representen beneficios económicos en el año 2017?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	11	55%
En ocasiones	8	40%
Casi Nunca	1	5%
TOTAL	20	100%

Tabla N.º: 21 La entidad comercializa productos de calidad que representen beneficios en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

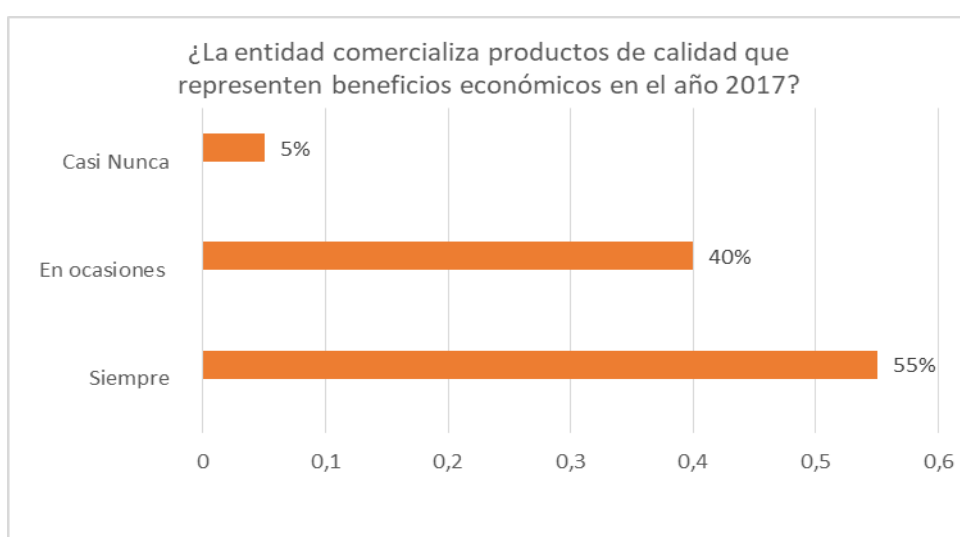


Gráfico N.º: 22 La entidad comercializa productos de calidad que representen beneficios en el año 2017

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

El demandante busca cumplir sus necesidades, es lo cual debe cumplir la empresa con estos datos propuestos el cumplimiento y el status del producto no se encuentra en excelentes condiciones, el producto da evidencia que su calidad no es la mejor la cual debe ser de igual manera lo mejor elaborada posible

Interpretación

Se observa que la empresa está entregando productos de calidad entre un siempre y ocasionalmente los porcentajes presentados no muestran mucha estabilidad, pero es aceptable al incumplimiento de la empresa.

14) ¿Qué expectativas o estrategias financieras se han planteado para el año 2017, en la entidad?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Incremento en ventas	3	15%
Reducción de Personal	5	25%
Abastecimiento de mercadería de alta rotación	12	60%
TOTAL	20	100%

Tabla N°: 22 Expectativas o estrategias financieras se han planteado para el año 2017, en la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty



Gráfico N.º: 23 Expectativas o estrategias financieras se han planteado para el año 2017, en la entidad

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Fuente: Distribuidora Betty

Análisis

Aquí nada más óptimo que implementar un proceso durante el cual la persona debe escoger entre dos o más alternativas. Buscar el bien común del empleado como tanto de la empresa en esta pregunta se busca una solución y la manera de mejorar sin variar mucho a las otras propuestas esta debe ser una estrategia tomada en cuenta y analizada para planteamientos futuros.

Interpretación

Se puede analizar que la mejor decisión es abastecimiento de mercadería de alta rotación esto quiere decir que el abastecimiento que la empresa está teniendo con respecto a este tema es bajo es decir los proveedores actuales no están trabajando ni ayudando a cumplir objetivos ya que esta tiene alto índice de falencia el cual les dé un 60%.

4.2 Verificación de la hipótesis

Las distribuciones t son una familia de distribuciones simetrías con forma de campana (distribución normal). La forma de estas distribuciones cambia conforme cambia el tamaño de la muestra. (Sánchez R, 2015, pág. 56)

Para la verificación de la hipótesis se utilizó la distribución de T- Student para probar la relación entre la variable independiente: “Planificación financiera” y la variable dependiente “rentabilidad” en la Distribuidora Betty.

Modelo Lógico

Ho= La ineficiente planificación Financiera NO incide en la baja rentabilidad de la empresa Distribuidora Betty, en la ciudad de Ambato

HI= La ineficiente planificación Financiera SI incide en la baja rentabilidad de la empresa Distribuidora Betty, en la ciudad de Ambato

Modelo Matemático

Ho= $p1 = p2$

H1 = $p1 \neq p2$

Modelo Estadístico

$$t = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{p \times Q \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

De donde:

t = t de Student

p1 = Probabilidad de aciertos de la variable independiente.

P2 = Probabilidad de aciertos de la variable dependiente.

P = Probabilidad de éxito conjunta.

Q = Probabilidad de fracaso conjunta (1-p)

N1 = Número de casos de la variable independiente.

N2 = Número de casos de la variable dependiente.

Nivel de significancia

- Nivel de significancia: 5%
- Nivel de confianza: 95%

Grados de Libertad

Para obtener los grados de libertad aplicaremos la siguiente formula:

$$Gl = n_1 + n_2 - 2$$

Donde:

Gl= Grados de libertad

N1 = Población pregunta 3

N2 = Población pregunta 8

Cálculo

$$Gl = 20 + 20 - 2$$

$$Gl = 38$$

Cálculo de t- student según la tabla; con grados de libertad = 38 y nivel de significancia = 0.05 es:

Grados de libertad	0.25	0.1	0.05	0.025	0.01	0.005
1	.0000	3`0777	6`3137	12`7062	31`8210	63`6559
2	0.8165	1`8856	2`9200	4`3027	6`9645	9`9250
3	0.7649	1`6377	2`3534	3`1824	4`5407	5`8408
4	0.7407	1`5332	2`1318	2`7765	3`7469	4`6041
5	0.7267	1`4759	2`5706	2`5706	3`3649	4`0321
6	0.7176	1`4398	2`4469	2`4469	3`1427	3`7469
7	0.7111	1`4149	2`3646	2`3646	2`3646	3`3649
8	0.7064	1`3968	3`7469	2`8982	2`8982	3`1427
9	0.7027	1`3830	3`3649	2`8784	2`8784	2`8453
10	0.6998	1`3722	3`1427	2`8609	2`8609	2`8314
11	0.6974	1`3634	1`7959	2`8453	2`8453	2`5669
12	0.6975	1`3562	1`7823	2`8314	2`8314	2`5524
13	0.6938	1`3502	2`1009	2`5669	2`5669	2`5176
14	0.6924	1`3450	2`0930	2`5524	2`5524	2`1009
15	0.6912	1`3406	2`0860	2`5395	2`5395	2`0930
16	0.6901	1`3368	2`0796	2`5280	2`5669	2`0860
17	0.6892	1`3334	1`7396	2`5176	2`5669	2`8982
18	0.6884	1`3304	1`7341	2`1009	2`5524	2`8784
19	0.6876	1`3277	1`7291	2`0930	2`5395	2`8609
20	0.6870	1`3253	1`7247	2`0860	2`5280	2`8453
21	0.6864	1`3232	1`7207	2`0796	2`5176	2`8314
22	0.686	1`321	1`717	2`074	2`508	2`819
23	0.685	1`319	1`714	2`069	2`500	2`807
24	0.685	1`318	1`711	2`064	2`492	2`797
25	0.684	1`316	1`708	2`060	2`485	2`787
26	0.684	1`315	1`706	2`056	2`479	2`779
27	0.684	1`314	1`703	2`052	2`473	2`771
28	0.683	1`313	1`701	2`048	2`467	2`763
29	0.683	1`311	1`699	2`045	2`462	2`756
30	0.683	1`310	1`697	2`042	2`457	2`750
40	0.681	1`303	1`3847	2`021	2`423	2`704

Tabla N°: 23 Grados de Libertad

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

En la tabla de distribución de t Student se tomó en cuenta los grados de libertad mismos que a su vez arrojaron los siguientes resultados.

A un nivel de confianza de 0.95 y con un nivel de significación de 0.05 y con 20 grados de libertad la t Student es de 1,3847.

Preguntas seleccionadas para comprobar la hipótesis.

Variable Independiente

- 3) **Pregunta N.3** ¿Indique si el rendimiento generado en el año 2017 por la entidad es favorable o no?

Variable Dependiente

- **Pregunta N.8** ¿La entidad ha cumplido satisfactoriamente con sus acreedores, y proveedores en el año 2017?

DISTRIBUCIÓN ESTADÍSTICA			
	SI	NO	DESCONOCE
Variable Independiente			
Pregunta N.1	17	1	2
TOTAL		20	
Variable Dependiente	5	1	14
Pregunta N.8			
TOTAL		20	

Tabla N.º: 24 La entidad ha cumplido satisfactoriamente con sus acreedores, y proveedores

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Jessica Serrano (2018)

Cálculo Estadístico

Se realizarán los cálculos para obtener un resultado que nos permita demostrar la aceptación o rechazo de la hipótesis.

$$P1 = 17/20$$

$$P2 = 5/20$$

$$P = (17+5) / (20+20) = 0.55$$

$$Q = (1-p) = (1 - 0.55) = 0.45$$

$$N1 = 20$$

$$N2 = 20$$

Al terminar el cálculo procedemos a realizar el reemplazo de la formula anterior.

$$t = \frac{0.55 - 0.45}{\sqrt{(xQ)\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

$$t = \frac{0.10}{\sqrt{(0.55 * 0.45)\left(\frac{1}{20} + \frac{1}{20}\right)}}$$

$$t = \frac{0.10}{\sqrt{(0.2475)(0.05 + 0.05)}}$$

$$t = \frac{0.10}{0.024874685}$$

$$t = 4.02$$

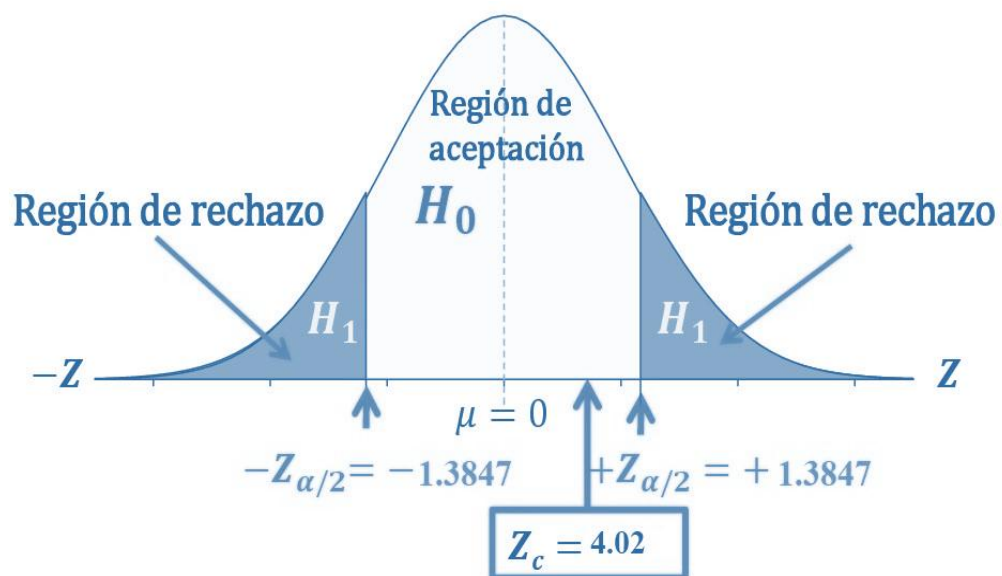


Gráfico N.º: 24 T Student
Fuente: Cálculo Estadístico
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Se obtuvo de que t Student calculada es de 4,02 y por tanto la t Student de la tabla demostró un valor menor de 1.3847 es decir que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), que las políticas de inventario inciden en los niveles de producción en la Distribuidora Betty.

4.3 Análisis de estados financieros

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY

ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL

BALANCE GENERAL	AÑO 2016	%	AÑO 2017	
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	\$ 401.000,00		\$ 269.272,23	
Bancos	\$ 21.000,00	3%	\$ 17.856,23	4%
Inversiones	\$ 30.000,00	5%	\$ 10.526,00	3%
Inventario Mercadería	\$ 350.000,00	56%	\$ 240.890,00	60%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 218.873,50		\$ 135.023,75	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				
Terreno	\$ 56.000,00	9%	\$ 30.250,00	7%
Edificios	\$ 123.560,00	20%	\$ 95.125,00	24%
Muebles y Enseres	\$ 40.560,00	7%	\$ 7.450,00	2%
Equipo Cómputo	\$ 5.630,00	1%	\$ 4.800,00	1%
Depreciación Acumulada de PP&E	\$ (6.876,50)	-1%	\$ (2.601,25)	-1%
TOTAL, ACTIVO	\$ 619.873,50	100%	\$ 404.295,98	100%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	\$ 51.863,00		\$ 51.260,00	
Proveedores	\$ 5.340,00	1%	\$ 5.700,00	1%
Prestamos por pagar	\$ 46.523,00	8%	\$ 45.560,00	11%
PATRIMONIO				
Capital Social	\$ 568.010,50	92%	\$ 353.035,98	87%
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$ 619.873,50	100%	\$ 404.295,98	100%

Tabla N.º: 25 Análisis Vertical del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

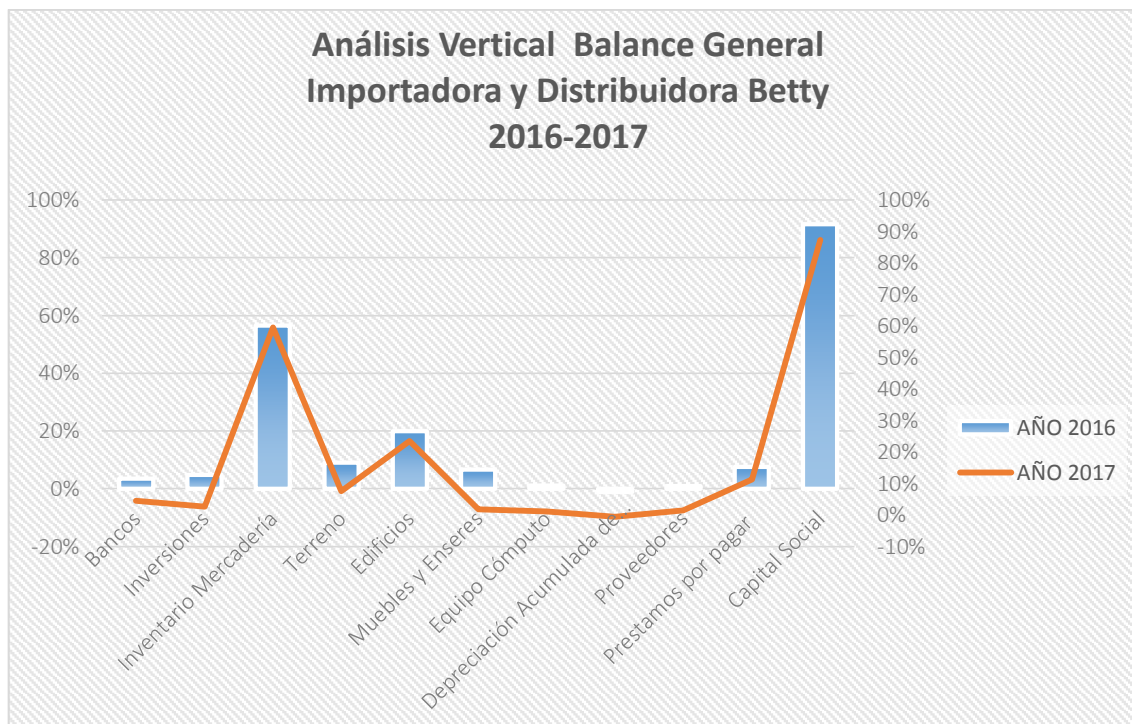


Gráfico N.º: 25 Análisis Vertical del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty
Fuente: Distribuidora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Dentro del análisis vertical se observa que dentro del Activo la cuenta más importante es el inventario de mercadería pues en el año 2016 representó un 56% mientras que para el año 2017 representó un 60%, por otro lado dentro del activo no corriente se observó que la cuenta edificios en los dos años es la más importante con un 20% y 24% de representatividad respectivamente con respecto al pasivo se mantuvo la cuenta patrimonio con un 1% en los dos años, y la cuenta prestamos por pagar representaron desde 7% al 11%, y el capital social un 92% para el año 2015 y 87% para el año 2017.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY

ANÁLISIS FINANCIERO HORIZONTAL

BALANCE GENERAL	AÑO 2016	AÑO 2017	VARIACIÓN	%
ACTIVO				-
ACTIVO CORRIENTE	\$ 401.000,00	\$ 269.272,23	\$ -131.727,77	33%
Bancos	\$ 21.000,00	\$ 17.856,23	\$ -3.143,77	15%
Inversiones	\$ 30.000,00	\$ 10.526,00	\$ -19.474,00	65%
Inventario Mercadería	\$ 350.000,00	\$ 240.890,00	\$ -109.110,00	31%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 218.873,50	\$ 135.023,75	\$ -83.849,75	38%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				-
Terreno	\$ 56.000,00	\$ 30.250,00	\$ -25.750,00	46%
Edificios	\$ 123.560,00	\$ 95.125,00	\$ -28.435,00	23%
Muebles y Enseres	\$ 40.560,00	\$ 7.450,00	\$ -33.110,00	82%
Equipo Cómputo	\$ 5.630,00	\$ 4.800,00	\$ -830,00	15%
Depreciación Acumulada de PP&E	\$ (6.876,50)	\$ (2.601,25)	\$ 4.275,25	62%
TOTAL, ACTIVO	\$ 619.873,50	\$ 404.295,98	\$ -215.577,52	35%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	\$ 51.863,00	\$ 51.260,00	\$ -603,00	-1%
Proveedores	\$ 5.340,00	\$ 5.700,00	\$ 360,00	7%
Prestamos por pagar	\$ 46.523,00	\$ 45.560,00	\$ -963,00	-2%
PATRIMONIO				
Capital Social	\$ 568.010,50	\$ 353.035,98	\$ -	0%
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$ 619.873,50	\$ 404.295,98	\$ -215.577,52	35%

Tabla N.º: 26 Análisis Horizontal del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

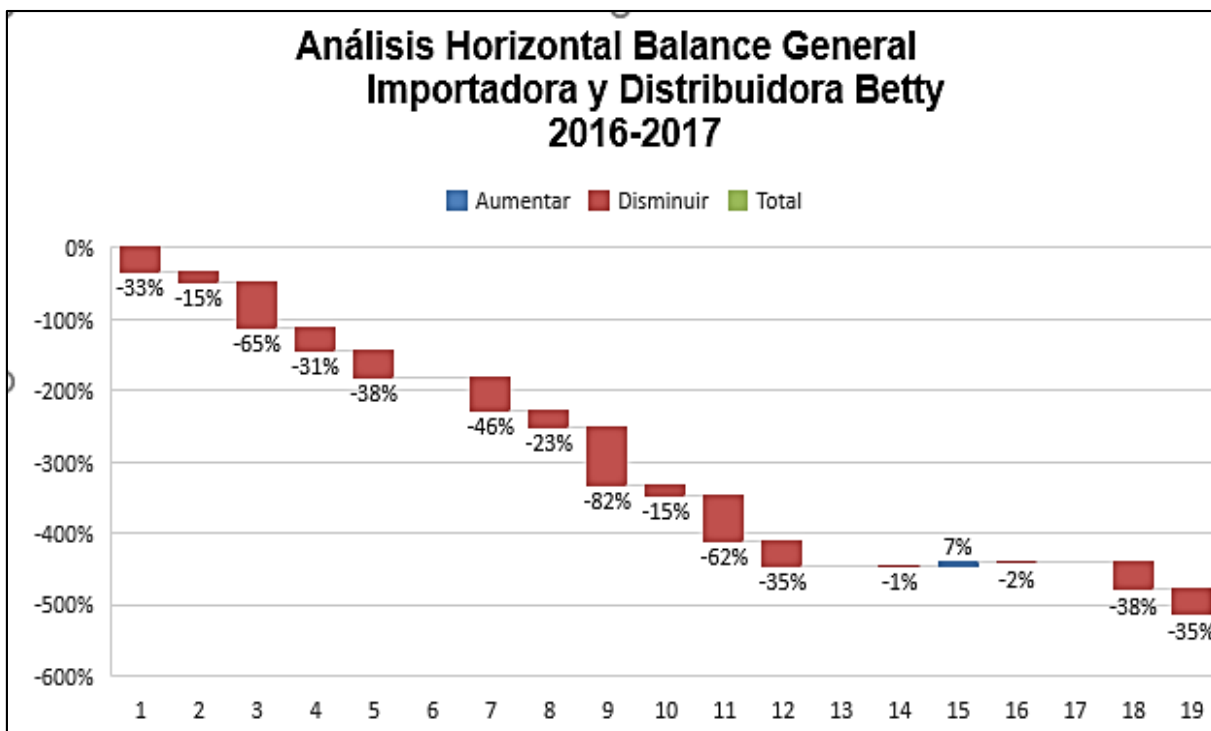


Gráfico N.º: 26 Análisis Horizontal del Balance General de la Importadora y Distribuidora Betty

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Dentro del análisis horizontal se observa que el activo corriente disminuyó de año a año en un 33% las cuentas más representativas fueron las inversiones y el inventario de mercadería que decreció en un 31%, mientras que el activo no corriente en un 38%, debido a que se efectuó una venta de un terreno de propiedad de la entidad disminuyendo la cuenta en un 46% adicional a esto se cerró una sucursal dando lugar a la liquidación y venta de activos incluidos muebles y enseres representando un 82% de disminución, esto afectó a la depreciación acumulada en un 62%, mientras que el pasivo incremento en un 7% del año 2017 al 2016, mientras que el capital social, decreció en un 38%, por lo anteriormente mencionado.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY

ANALISIS FINANCIERO VERTICAL

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2016	%	AÑO 2017	
INGRESOS	\$ 288.000,00	100%	\$ 218.000,00	100%
Ventas 12%	\$ 288.000,00	100%	\$ 218.000,00	100%
Ventas 0%	\$ -	0%	\$ -	0%
COSTO DE VENTAS	\$ 100.000,00	100%	\$ 55.000,00	200%
Inventario Inicial	\$ 50.000,00	50%	\$ 100.000,00	-82%
Compras	\$ 300.000,00	300%	\$ 150.000,00	-173%
Inventario Final	\$ -250.000,00	-250%	\$ -195.000,00	455%
COSTOS Y GASTOS	\$ 41.239,92	100%	\$ 28.867,44	100%
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	\$ 17.966,64	44%	\$ 12.537,48	43%
Sueldos y Salarios	\$ 8.400,00	20%	\$ 6.300,00	22%
Beneficios Sociales	\$ 793,92	2%	\$ 595,44	2%
Aporte Patronal	\$ 1.692,72	4%	\$ 1.269,54	4%
Honorarios Profesional	\$ 1.230,00	3%	\$ 922,50	3%
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 1.950,00	5%	\$ 1.462,50	5%
Depreciación Activo Fijo	\$ 2.650,00	6%	\$ 1.987,50	7%
Suministros de Oficina	\$ 1.250,00	3%	\$ -	0%
GASTOS VENTAS	\$ 23.273,28	56%	\$ 16.329,96	57%
Sueldos y Salarios	\$ 16.800,00	41%	\$ 12.600,00	44%
Beneficios Sociales	\$ 1.587,84	4%	\$ 1.190,88	4%
Aporte Patronal	\$ 3.385,44	8%	\$ 2.539,08	9%
Publicidad	\$ 1.500,00	4%	\$ -	0%
Resultado del Ejercicio	\$ 146.760,08	0%	\$ 134.132,56	0%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 22.014,01	0%	\$ 20.119,88	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 124.746,07	0%	\$ 114.012,68	0%
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 27.444,13	0%	\$ 25.082,79	0%
UTILIDAD NETA	\$ 97.301,93	0%	\$ 88.929,89	0%

Tabla N.º: 27 Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

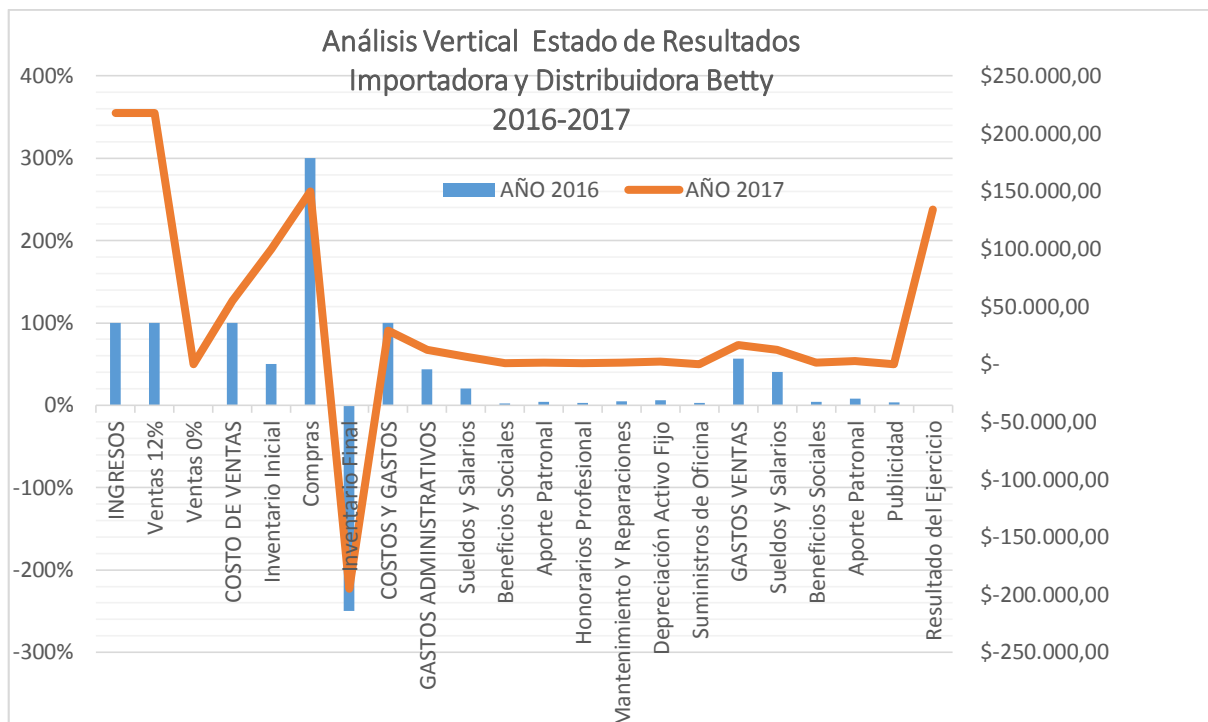


Gráfico N°: 27 Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty
Fuente: Distribuidora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Dentro del análisis vertical del estado de resultados se observa que dentro de los ingresos en el año 2018 la cuenta compras representó dos tercios del costo de ventas, en el año 2016 , mientras que en el año 2017 significo un tercio del costo de ventas, en el año 2016 en el rubro de gastos administrativos representó un 44%, y dentro de este grupo de cuentas la más representativa es la de sueldos y salarios, mientras que los gastos de ventas un 56% del total de costos y gastos, igualmente la cuenta sueldos y salarios representó un 41%, mientras que en el año 2017 el inventario inicial crece a un 82% las compras decrecen en 173%, y el inventario final por consiguiente creció 4 veces más , y al igual con respecto a los costos y gastos los gastos administrativos representaron un 43% y los gastos de ventas un 57%.

Y DISTRIBUIDORA BETTY

ANALISIS FINANCIERO HORIZONTAL

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 2016	AÑO 2017	VARIACION	%
INGRESOS	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00	\$ -70.000,00	-24%
Ventas 12%	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00	\$ -70.000,00	-24%
Ventas 0%	\$ -	\$ -	\$ -	0%
COSTO DE VENTAS	\$ 100.000,00	\$ 55.000,00	\$ -45.000,00	-45%
Inventario Inicial	\$ 50.000,00	\$ 100.000,00	\$ 50.000,00	100%
Compras	\$ 300.000,00	\$ 150.000,00	\$ -150.000,00	-50%
Inventario Final	\$ -250.000,00	\$ -195.000,00	\$ 55.000,00	-22%
COSTOS Y GASTOS	\$ 41.239,92	\$ 28.867,44	\$ -12.372,48	-30%
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	\$ 17.966,64	\$ 12.537,48	\$ -5.429,16	-30%
Sueldos y Salarios	\$ 8.400,00	\$ 6.300,00	\$ -2.100,00	-25%
Beneficios Sociales	\$ 793,92	\$ 595,44	\$ -198,48	-25%
Aporte Patronal	\$ 1.692,72	\$ 1.269,54	\$ -423,18	-25%
Honorarios Profesional	\$ 1.230,00	\$ 922,50	\$ -307,50	-25%
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 1.950,00	\$ 1.462,50	\$ -487,50	-25%
Depreciación Activo Fijo	\$ 2.650,00	\$ 1.987,50	\$ -662,50	-25%
Suministros de Oficina	\$ 1.250,00	\$ -	\$ -1.250,00	0%
GASTOS VENTAS	\$ 23.273,28	\$ 16.329,96	\$ -6.943,32	-30%
Sueldos y Salarios	\$ 16.800,00	\$ 12.600,00	\$ -4.200,00	-25%
Beneficios Sociales	\$ 1.587,84	\$ 1.190,88	\$ -396,96	-25%
Aporte Patronal	\$ 3.385,44	\$ 2.539,08	\$ -846,36	-25%
Publicidad	\$ 1.500,00	\$ -	\$ -1.500,00	0%
Utilidad Bruta	\$ 146.760,08	\$ 134.132,56	\$ -12.627,52	-9%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 22.014,01	\$ 20.119,88	\$ -1.894,13	-9%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 124.746,07	\$ 114.012,68	\$ -10.733,39	-9%
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 27.444,13	\$ 25.082,79	\$ -2.361,35	-9%
UTILIDAD NETA	\$ 97.301,93	\$ 88.929,89	\$ -8.372,05	-9%

Tabla N.º: 28 Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

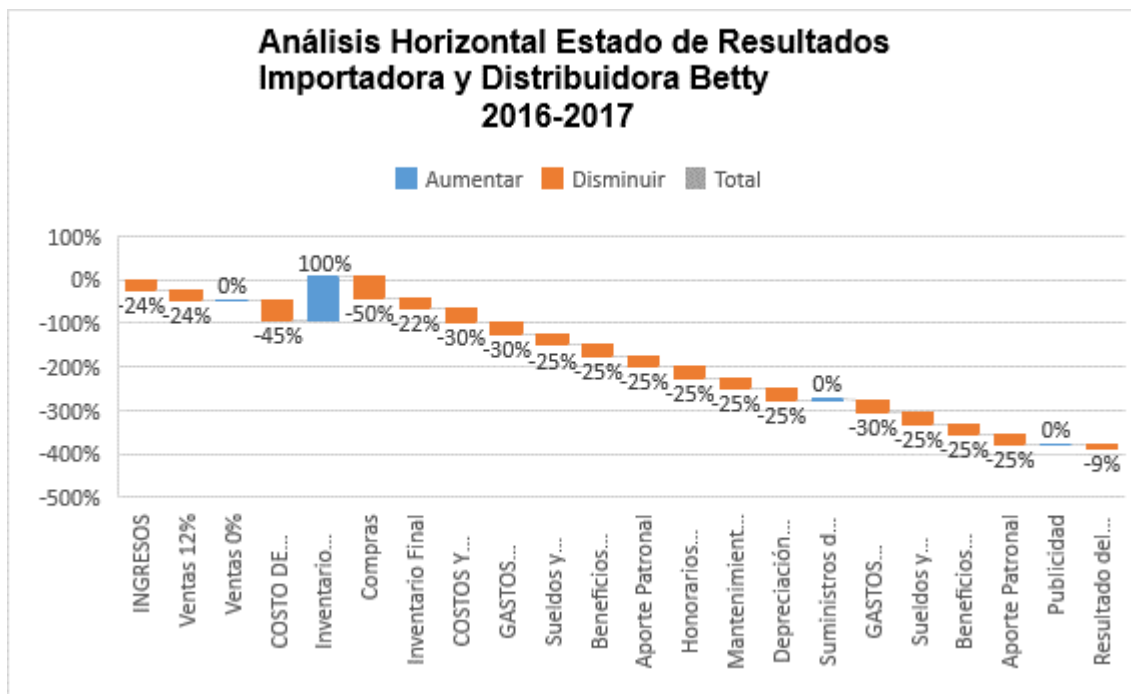


Gráfico N.º: 28 Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Importadora y Distribuidora Betty
Fuente: Distribuidora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Dentro del análisis horizontal se observa que el estado de resultados la cuenta ingresos presentó una disminución del 24% de año a año, dentro del costo de ventas la cuenta se refleja un descenso en la cuenta compras del 50% con respecto al año 20016, y el inventario final decrece igualmente, con respecto a los gastos administrativos se observa una variación negativa del 25% en todos los rubros tanto en sueldos y salarios, beneficios sociales, aporte patronal, honorarios profesionales, mantenimiento y reparaciones con es porcentaje, mientras que en la cuenta suministros de oficina en el año 2017 desaparece, mientras que con respecto a los gastos de ventas, decreció con un 25% en las cuentas similares mientras que en relación al resultado del ejercicio se observa que decreció en un 9% de año a año, todo esto se debió a las restricciones impuestas por el gobierno, y la crisis económica debido al terremoto del 17 de Noviembre del 2017 y las restricciones a los importadores desde el año 2011 año 2016, y 2017 con la implementación de salvaguardias hasta junio del 2017, mientras que restringieron a más de 375 productos y hoy con el nuevo gobierno se ha dispuesto que por cada bien importado se pague con costo de .010ctvos de dólares por unidad, kilogramo o litro según corresponda, para equilibrar la economía y disminuir el contrabando.

4.4 Indicadores

4.4.1 Indicadores de liquidez:

- **Capital de trabajo**

$$\text{Capital de trabajo neto} = \left(\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \right) * 100\%$$

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY			
INDICADOR: ÍNDICES DE LIQUIDEZ			
CONSOLIDADO 2016-2017			
CAPITAL DE TRABAJO NETO			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
1.2.	ACTIVO CORRIENTE	\$ 401.000,00	\$ 269.272,23
2.2.	PASIVO CORRIENTE	\$ 51.863,00	\$ 51.260,00
RESULTADO		773%	525%

Gráfico N°: 29 Indicador de Liquidez: Capital de Trabajo

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

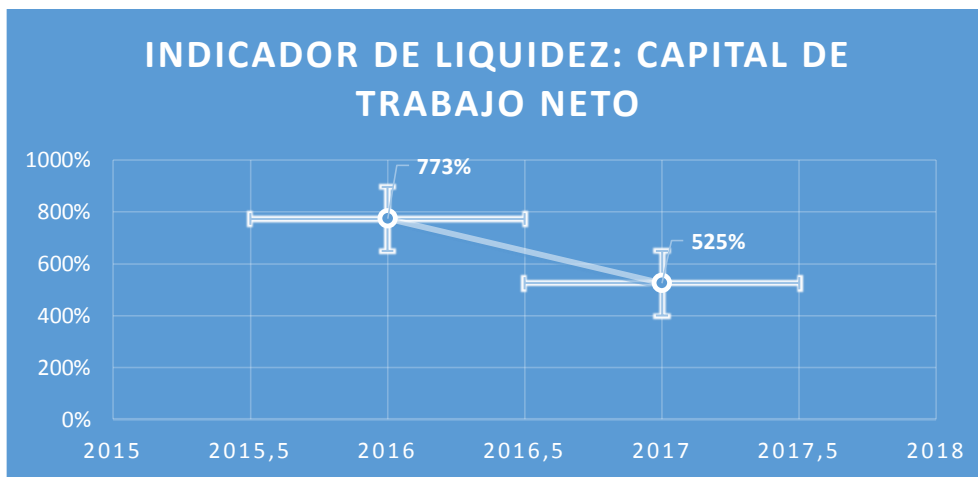


Gráfico N.º: 30 Indicador de Liquidez: Capital de Trabajo

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Se observa que, en el indicador de capital de trabajo neto, las variaciones son significativas ya que en el año 2016 representó 773% mientras que en el 2017 desciende a 525%, debido a que pasivo corriente disminuyó y el inventario también disminuyó debido a las restricciones para importar.

- Prueba ácida

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY INDICADOR: ÍNDICES DE LIQUIDEZ CONSOLIDADO 2016-2017 PRUEBA ÁCIDA			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
1.2.	ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIOS	51000	28382,23
2.2.	PASIVO CORRIENTE	51863	51260
RESULTADO		\$ 0,98	\$ 0,55

Tabla N. º: 29 Indicador de Liquidez: Prueba ácida

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

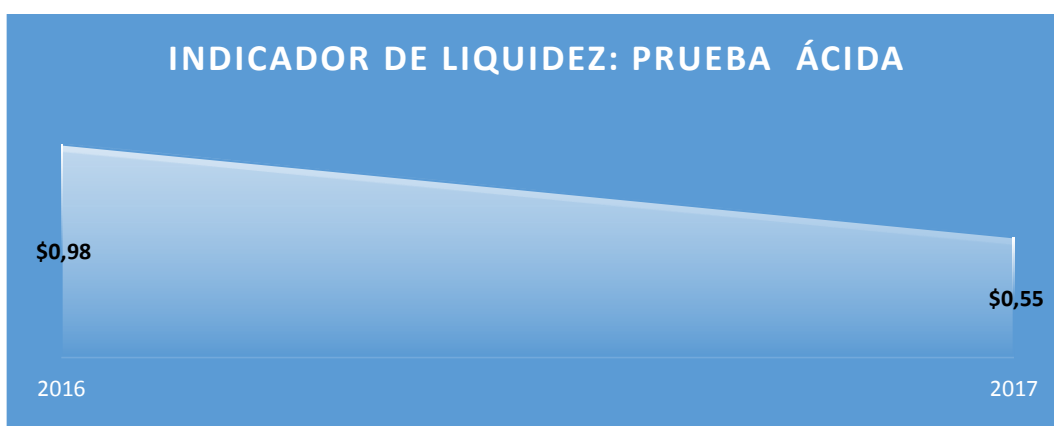


Gráfico N.º: 31 Indicador de Liquidez: Prueba ácida

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Se observa que, en el indicador de prueba ácida, por cada dólar que la empresa adeuda, dispuso de \$0.98 en el año 2016 y en el año 2017 de \$0,55, reflejando una disminución de \$0.43, con todo esto se puede observar que la entidad en el año 2016 la entidad no estuvo en condiciones de pagar sus pasivos a corto plazo sin vender sus productos del inventario.

4.4.2 Indicadores de solvencia:

- **Razón del endeudamiento del activo**

$$\text{Razón del endeudamiento del activo} = \left(\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}} \right) * 100\%$$

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY			
INDICADOR: ÍNDICES DE SOLVENCIA			
CONSOLIDADO 2016-2017			
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
3	PASIVO TOTAL	51863	51260
1	ACTIVO TOTAL	619873,5	404295,98
	RESULTADO	8%	13%

Tabla N°: 30 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)



Gráfico N°: 32 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según los datos obtenidos en los años 2016 y 2017, se deduce que el 8% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la entidad, mientras que en el año 2017 asciende a 13%, con eso se observa que dispone de un moderado grado de independencia frente a sus acreedores.

- **Razón del endeudamiento patrimonial**

$$\text{Razón del endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} * 100\%$$

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY CONSOLIDADO 2016-2017 ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
3	PASIVO TOTAL	51863	51260
3.1	PATRIMONIO	568010,5	353035,98
RESULTADO		9%	15%

Tabla N°: 31 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento patrimonial

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

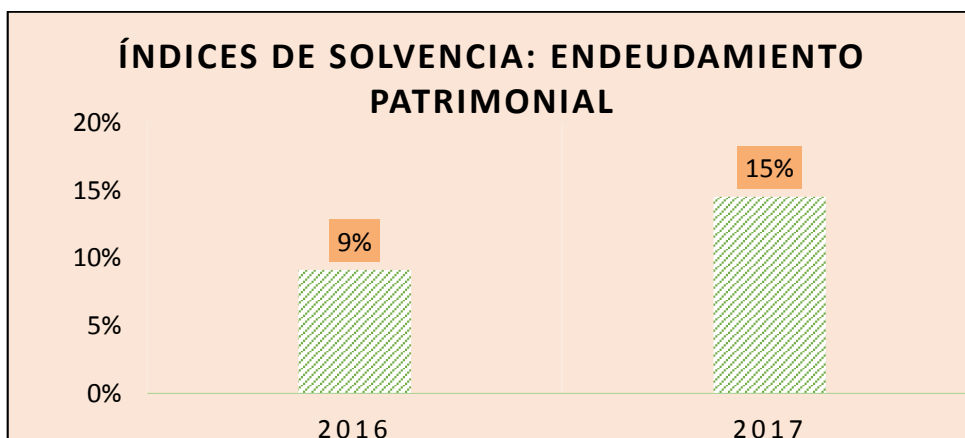


Gráfico N°: 33 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento patrimonial

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según los datos obtenidos en los años 2016 y 2017, el indicador de endeudamiento patrimonial los resultados más sobresalientes fueron en el año 2017 con 17% que es el año de mayor significancia, con todo esto se mide el nivel de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, se observa que es bajo debido a que la actividad económica de la entidad en su mayoría se mueve con efectivo, no depende de acreedores todas las compras son al contado o a crédito máximo 90 días, tomando en cuenta que se importan productos de china cada 6 meses.

- **Razón del endeudamiento del activo fijo**

$$\text{Razón del endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Pasivo no corriente a largo plazo}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY CONSOLIDADO 2016-2017 ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
3.1	PASIVO NO CORRIENTE A LARGO PLAZO	\$46523	\$45560
1.2	ACTIVO FIJO NETO	\$218873,5	\$135023,75
RESULTADO		\$0.21	\$0.34

Tabla N°: 32 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo fijo

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

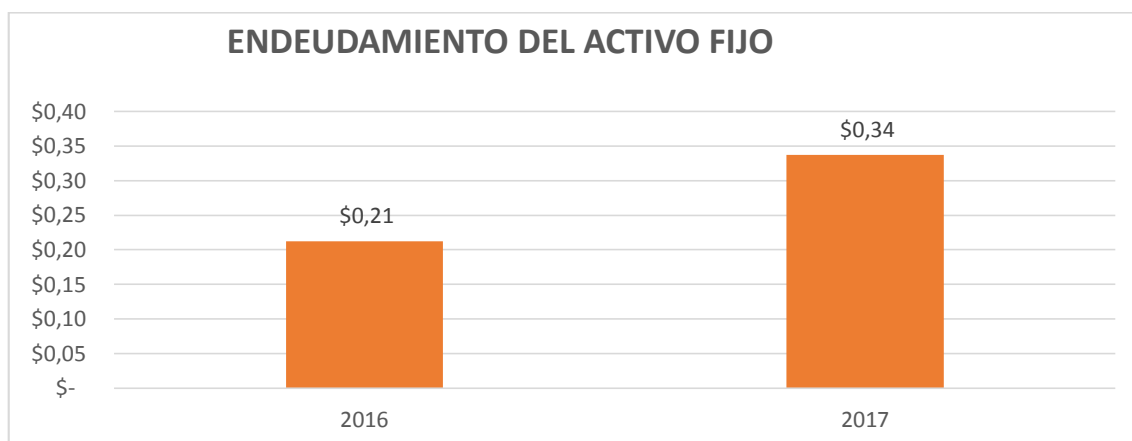


Gráfico N°: 34 Indicadores de solvencia: Razón del endeudamiento del activo fijo

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según los datos obtenidos en los años 2016 y 2017, se obtuvo un resultado del \$0.21 del activo fijo neto por el año 2016, y en el año 2017 de \$0.34, lo que significa que la diferencia se respaldada por el patrimonio de la empresa es decir por cada dólar invertido en activos fijos se cuenta con \$0.34 que respaldan compras de activos fijos con el patrimonio, sin necesidad de recurrir a terceros.

4.4.3 Indicadores de apalancamiento:

- **Razón de apalancamiento**

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY CONSOLIDADO 2016-2017 INDICADOR: ÍNDICE DE APALANCAMIENTO			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
1	ACTIVO TOTAL	\$ 619.873,50	\$ 404.295,98
3.1	PATRIMONIO	\$ 568.010,50	\$ 353.035,98
	RESULTADO	\$ 1,09	\$ 1,15

Tabla N°: 33 Indicadores de apalancamiento: Índice de apalancamiento

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

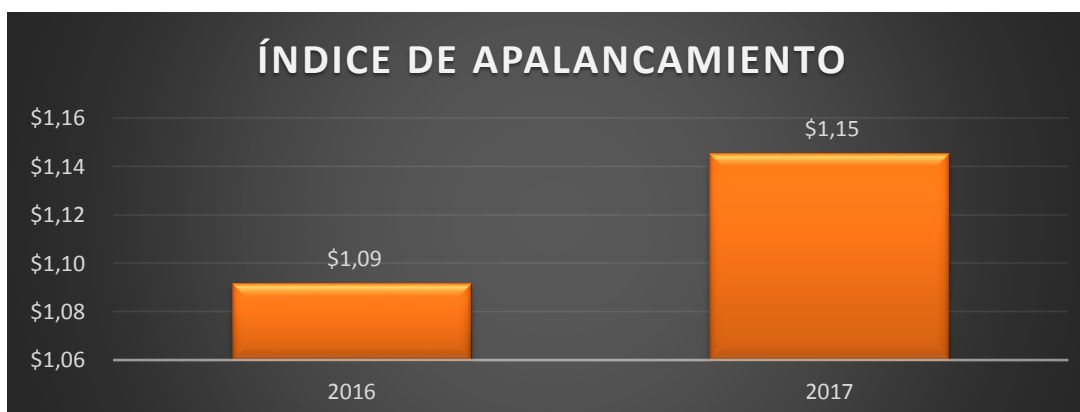


Tabla N.º: 34 Indicadores de apalancamiento: Índice de apalancamiento

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según los datos obtenidos en los años 2016 y 2017, se observa que la entidad por cada \$1 de patrimonio tiene deudas por \$1.09 en el año 2016 y de \$1.15 para el año 2017 evidenciando un incremento de \$0.06, lo que significa que la entidad no necesita recurrir a terceros para respaldar sus activos internos.

4.4.4 Indicadores de rentabilidad:

- **Indicador de rentabilidad neta del activo**

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = \frac{\text{Utilidad o Pérdida Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

** multiplicador del capital*

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY RENTABILIDAD FINANCIERA CONSOLIDADO 2016-2017		
CUENTAS	2016	2017
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 146.760,08	\$ 134.132,56
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 22.014,01	\$ 20.119,88
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 124.746,07	\$ 114.012,68
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 27.444,13	\$ 25.082,79
UTILIDAD NETA	\$ 97.301,93	\$ 88.929,89

Tabla N°: 35 Indicadores de rentabilidad financiera neta del activo

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY INDICADOR: ÍNDICE DE RENTABILIDAD CONSOLIDADO 2016-2017 RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO DUPONT			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
	UTILIDAD NETA	\$ 97.301,93	\$ 88.929,89
4.1.1.	VENTAS	\$ 218.000,00	\$ 288.000,00
RESULTADO 1		0,45	0,31
4.1.1.	VENTAS	\$ 218.000,00	\$ 288.000,00
1	ACTIVO TOTAL	\$ 619.873,50	\$ 404.295,98
RESULTADO 2		0,35	0,71
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL O APALANCAMIENTO		0,80	1,02
(Utilidad o Pérdida Neta) / Ventas * Ventas / (Activo Total) * Multiplicador del Capital		13%	22%

Tabla N°: 36 Indicadores de rentabilidad: Rentabilidad Neta Del Activo Dupont

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

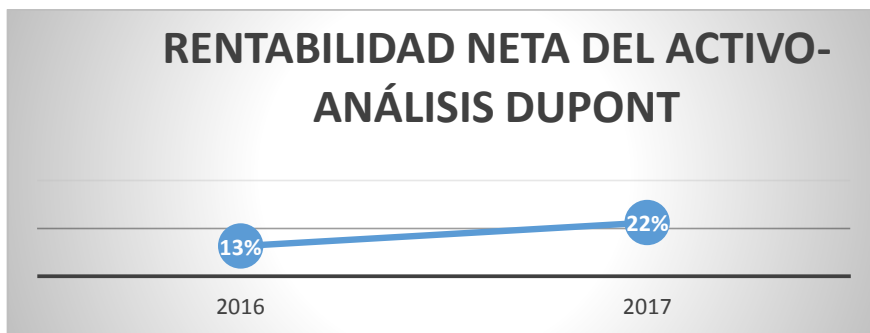


Gráfico N°: 35 Indicadores de rentabilidad: Rentabilidad Neta Del Activo Dupont

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según la información financiera obtenida, el índice DUPONT, refleja una rentabilidad del 13% en el año 2016 y se incrementa en 22% para el año 2017 es decir refleja un aumento del 9%, con todo esto se muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independiente de la forma como haya sido financiado, en este caso como patrimonio.

Indicador de Margen Bruto

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

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY INDICADOR: ÍNDICE DE RENTABILIDAD CONSOLIDADO 2016-2017 RENTABILIDAD (MARGEN BRUTO)			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
4.1.1.01	VENTAS NETAS	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00
4.1.1.	COSTO DE VENTAS	\$-100.000,00	\$ -55.000,00
RESULTADO 1		\$ 163.000,00	\$ 188.000,00
4.1.1.	VENTAS	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00
(VENTAS NETAS-COSTO DE VENTAS) /VENTAS		75%	65%

Tabla N°: 37 Indicadores de rentabilidad: Margen Bruto

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

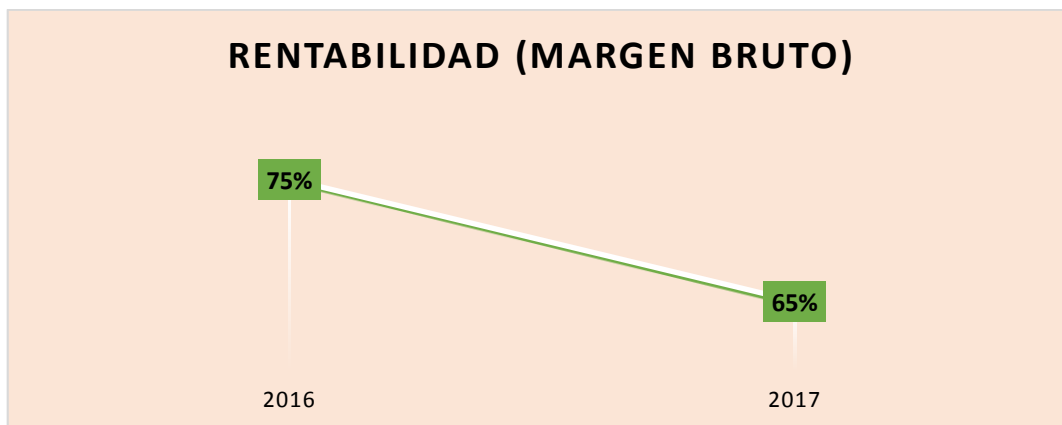


Gráfico N°: 36 Indicadores de rentabilidad: Margen Bruto

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según la información financiera obtenida, el margen de rentabilidad (margen bruto), es de 75% para el año 2016 y para de 65% para el año 2017, por lo que se evidencia una disminución de las ventas, en relación al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y que estos generen utilidades antes de impuestos.

- **Rentabilidad Neta de ventas**

$$\text{Rentabilidad Neta de Ventas (margen neto)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY		
RENTABILIDAD FINANCIERA		
CONSOLIDADO 2016-2017		
CUENTAS	2016	2017
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 97.301,93	\$ 88.929,89
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 22.014,01	\$ 20.119,88
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 124.746,07	\$ 114.012,68
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 27.444,13	\$ 25.082,79
UTILIDAD NETA	\$ 97.301,93	\$ 88.929,89

Tabla N°: 38 Indicadores de rentabilidad financiera: Neta de Ventas

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY INDICADOR: ÍNDICE DE RENTABILIDAD CONSOLIDADO 2016-2017 MARGEN OPERACIONAL			
CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
	UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 142.802,60	\$ 98.486,80
4.1.1.	VENTAS	\$ 288.000,00	\$ 288.000,00
RESULTADO		50%	34%

Tabla N°: 39 Indicadores de rentabilidad: Margen Operacional

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

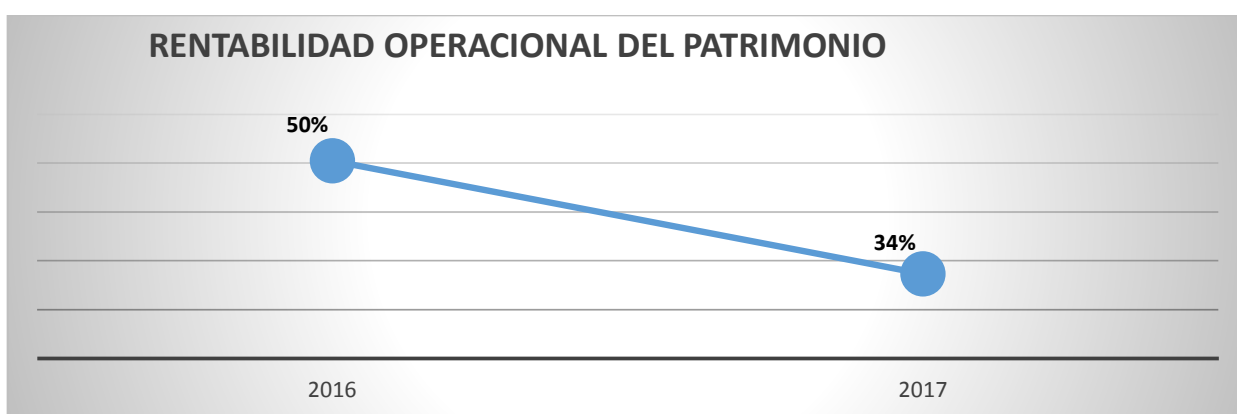


Gráfico N°: 37 Indicadores de rentabilidad Operacional del Patrimonio

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según la información financiera obtenida, el margen de rentabilidad operacional del patrimonio, es de 50% para el año 2016 y para el año 2017 de 34%, por lo que se evidencia una disminución de las ventas, todo esto originado por el incremento de la valorización de la empresa, es decir es la rentabilidad que generó a los accionistas por su capital invertido en este caso disminuye en 16%, de año a año.

- **Rentabilidad financiera ROE**

CÓDIGO	CUENTA	2016	2017
4.1.1.	VENTAS	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00
1	ACTIVO TOTAL	\$ 619.873,50	\$ 404.295,98
RESULTADO 1		\$ 0,46	\$ 0,54
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$ 124.746,07	\$ 114.012,68

4.1.1.	VENTAS	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00
RESULTADO 2		\$ 0,43	\$ 0,52
1	ACTIVO TOTAL	\$ 619.873,50	\$ 404.295,98
3.1	PATRIMONIO	\$ 568.010,50	\$ 353.035,98
RESULTADO 3		\$ 1,09	\$ 1,15
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 146.760,08	\$ 134.132,56
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$ 124.746,07	\$ 114.012,68
RESULTADO 4		\$ 1,18	\$ 1,18
	UTILIDAD NETA	\$ 97.301,93	\$ 88.929,89
4.1.1.	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 124.746,07	\$ 114.012,68
RESULTADO 5		0,78	0,78
RENTABILIDAD FINANCIERA		30%	20%

Tabla N°: 40 Rentabilidad financiera ROE

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

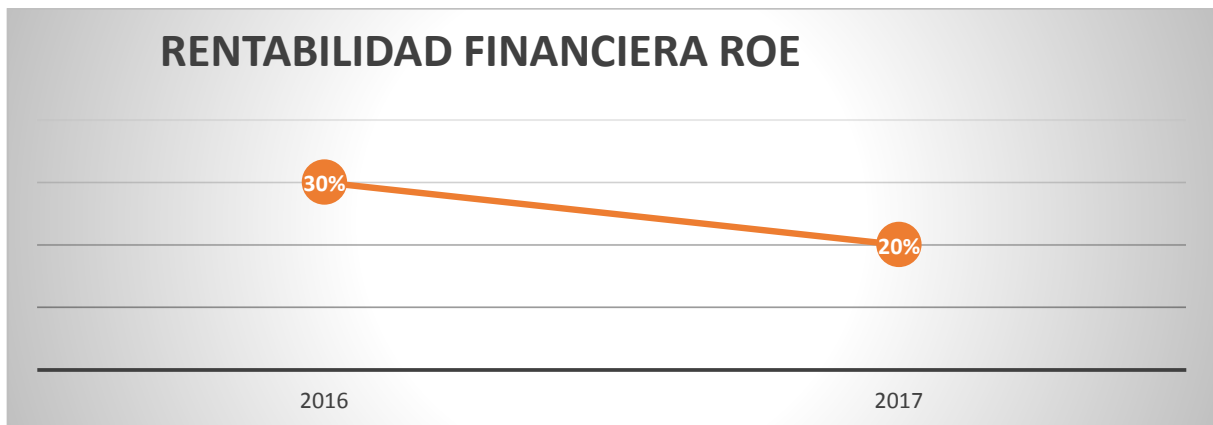


Gráfico N°: 38 Rentabilidad financiera ROE

Fuente: Distribuidora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Interpretación:

Según los datos obtenidos en el año 2016 representó un 30% mientras que en el año 2017 descendió a 20%, lo que significa que la rentabilidad que obtuvieron los propietarios de la entidad decreció en 10%.

4.5 Limitaciones del estudio de caso

- Se presentaron inconvenientes en la recopilación de información debido a la de organización del personal responsable
- Los datos no fueron suministrados de forma inmediata

4.6 Conclusiones y recomendaciones

4.6.1 Conclusiones

En concordancia con el objetivo específico 1 se puede concluir que:

- La empresa en los dos años analizados no ha utilizado como herramienta de gestión la planificación financiera,
- Se realiza un control empírico de inventarios que como es el objetivo principal de comercialización afectan a todo resultado económico.
- No existe una oportuna planificación financiera que ayude a presupuestar lo que se podría adquirir cada importación.

En cuanto al segundo objetivo,

- Se concluye que los resultados económicos reflejados en los estados financieros presentaron movimientos de disminución de la rentabilidad debido al descenso de ventas.
- La empresa no ha logrado alcanzar la rentabilidad deseada es por eso que no han logrado a satisfacer las necesidades de la empresa.
- Los resultados acerca de la rentabilidad obtenidos en los dos últimos años no han alcanzado a cumplir con el objetivo deseado por parte de los dueños de la empresa por lo cual han tenido que enfrentar muchas pérdidas económicas.
- La existencia de inventarios se incrementará en el mismo porcentaje que las ventas, tanto en artículos de hogar como en juguetería.

Por último, en base del tercer objetivo se llegó a la conclusión que:

- Al no tener una planificación financiera con objetivos y metas afecta a la empresa a corto y largo plazo.
- La empresa ha tenido pérdidas económicas significativas por el mero hecho de no contar con una planificación financiera que ayude sus compras y ventas a corto plazo y a largo plazo.
- Distribuidora e Importadora BETTY ha visualizado su baja rentabilidad a partir que su mercadería no rota prontamente y no tiene un buen manejo de inventarios.

4.6.2 Recomendaciones

- Se recomienda considerar la aplicación de una oportuna planificación financiera para disminuir el excesivo inventario que no rota.
- Ejecutar los indicadores establecidos para conocer la rentabilidad real para la entidad.
- Tomar medidas correctivas en beneficio de la entidad en relación a los resultados económicos reflejados.
- La empresa debe reestructurar su inventario para disminuir los gastos financieros, disponer de mayor independencia operativa, e incrementar la rentabilidad., ya que, bajo este enfoque de las perspectivas, el éxito financiero se genera internamente en la empresa, se recomienda que Distribuidora e Importadora Betty, mejore los procesos de rotación de inventarios, para así mejorar su rentabilidad, y que también que priorice las estrategias alineadas en este enfoque.
- La Distribuidora e Importadora Betty, se recomienda que deben implementar un nuevo diseño financiero que ayude a presupuestar y proyectar sus compras para cada importación que realiza a lo largo del año.
- Es conveniente implementar estrategias financieras que les ayude alcanzar sus objetivos propuestos para cada año que enfoquen a su rentabilidad que está afectando a la empresa.
- Como empresa debe implementar un buen manejo de inventarios ya que ese es una de las principales causas, que la rentabilidad haya disminuido notable en estos dos últimos años.
- E necesario elaborar al inicio de cada año económico objetivos y metas a corto y largo plazo que se puedan cumplir y sean desarrollados por parte de cada uno de los que conforman la empresa.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 Datos informativos

“Planificación financiera para la Importadora y Distribuidora Betty

5.1.2 Institución Ejecutora

Importadora y Distribuidora Betty

5.1.3 Beneficiarios

- Gerente
- Contador
- Auxiliar contable

5.1.4 Ubicación

Provincia: Tungurahua

Ciudad: Ambato

Dirección: Tomás Sevilla S/N y Av. Cevallos

5.1.5 Tiempo estimado para la ejecución

Se ejecutará en el último trimestre del año 2017

5.1.6 Equipo Técnico Responsable

- Gerente
- Contador
- Bodeguero
- Investigadora

5.2 Antecedente de la propuesta

De acuerdo a (Chávez&Cárdenas, 2014), El objetivo de la planificación financiera y del flujo operativo es saber presupuestar y planificar sus ingresos y recursos para asegurar un buen desarrollo económico empresarial. Por ello consideramos al flujo operativo como ente importante dentro de la planificación financiera, que es el contexto en que se mueve la planeación y el presupuesto de gastos, se busca la seguridad financiera que significa cumplir con las necesidades que se presenten en el futuro de las personas y al mismo tiempo, cumplir con las obligaciones diarias.

Finalmente, conviene indicar para que las empresas continúen funcionando en su cambiante entorno deben adaptarse a él. Todas las empresas usan la planeación para establecer el camino que habrán de seguir en el logro de sus objetivos, y es una de las maneras que usan para adaptarse al medio ambiente. Los inversionistas tienen como principal meta obtener beneficios por la inversión efectuada en la empresa. El rendimiento de éstas debe ser el suficiente para gratificar a los inversionistas una tasa de rendimiento esperada de acuerdo al riesgo de la inversión, por eso “las decisiones que los ejecutivos de la empresa toman para incrementar la ganancia de los accionistas están basadas, en parte, en sus cálculos o pronósticos sobre los acontecimientos futuros.

En base a (Morales A&Morales J, 2014), Dichos pronósticos, que pueden ser a corto o largo plazo, se convierten en un conjunto de planes financieros que la compañía adopta, ejecuta y reevalúa a medida que los acontecimientos se desenvuelven. El presupuesto de caja de los estados proforma son ejemplos de planes financieros a corto plazo. Estos dos tipos de planes son útiles para predecir lo que va a ocurrir dentro de un año más o menos, aunque el estado proforma también es útil para calcular los requerimientos financieros para los próximos 2 o 3 años”. Existen distintos tipos de planes financieros que se utilizan para establecer los controles en la evaluación de la planeación financiera.

5.3 Justificación

Se observa que la falta de conocimiento en la Importadora y Distribuidora Betty, hace que los miembros que conforman la empresa desconozcan información importante y elemental para el progreso de la misma, dando relevancia al problema de planificación lo cual es base primordial para que la empresa funcione de una mejor manera, debido a que la empresa en lo que respecta a la formación, la gestión y la evaluación de políticas, programas, planes financieros, no los posee aún, es importante que se observe que las aportaciones de los accionistas han sido favorablemente equitativas con un 70% sin ninguna negatividad, demostrando la unión y la factibilidad que cada accionista demuestra mientras que los que desconocen cómo se maneja la entidad representan un 30%, hace referencia como en su problema principal al desconocimiento de información sobre toda la empresa.

Sin embargo con respecto al análisis de rendimiento y la presentación de informes, la revisión del desempeño, se centran en la mejora del rendimiento, que es la premisa central

en la obtención de beneficios financieros y económicos, el cual notamos es muy óptimo y favorable en los resultados obtenidos en las gráficas anteriores.

Además, se identificó que casi la mitad de activos o bienes de la entidad no han generado utilidad en el año, siendo alarmante, ya que este puede causar incumplimientos y errores al momento de elaborar la información financiera, pues esta información sirve de base también para detectar si se han tomado decisiones acertadas o desacertadas, sin embargo la mitad de los empleados desconocen el uso de los bienes o activos adquiridos por la empresa no están debidamente sustentados ni presupuestados para el giro económico de la misma, dando a una sola conclusión que las inversiones no están bien planificadas con respecto a la compra de activos fijos no depreciables puesto que no existe planificación eficiente en el proceso de compra de estos bienes.

Tenemos un 55 % de aprobación sobre un rendimiento óptimo de ventas lo cual indica que este producto, maneja un 44% de rotación en el mercado, no tiene un buen mercado ofertante o las requisiciones del producto no son óptimas, las respuestas en desconocida solo nos indican que el producto no está superando ni cumpliendo las expectativas, ya que un 40% de la empresa desconoce si se vende o no el producto que ellos mismo elaboran.

Se observa que la mejor decisión es la compra de mercadería a un solo proveedor macro, esto quiere decir que el abastecimiento que la empresa está teniendo con respecto a este tema es bajo es decir los proveedores actuales no están trabajando ni ayudando a cumplir objetivos ya que esta tiene alto índice de falencia el cual es de un 85%.

Debemos conocer que el costo de ventas es el gasto de comercialización de todos los artículos vendidos durante un período contable en esta empresa y cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos, los cuales si son altos no serán demandantes, un alto índice de representatividad en el costo de ventas es alto quiere decir que la utilidad no puede ser optima si el precio del gasto es alto y el precio de venta igual, vemos que una de las desventajas de las bajas ventas es el costo de ventas el cual es notable en las gráficas pues al importar solo se ha establecido relaciones comerciales con un proveedor en el exterior.

El primer objetivo de la empresa aparte de satisfacer las necesidades del consumidor es recuperar su capital saber que con el proceso, desarrollo y evolución se

puede recuperar, recuperable a más de generar utilidad la empresa sin mucha variación se ve que tiene una recuperación de capital que esta incide mucho en el tiempo y en su metodología. Con respecto a inversiones y capital invertido para iniciar la empresa se observa que no por mucha diferencia la aprobación de recuperación de cartera soporta los pasivos mediante el apalancamiento del patrimonio y de sus activos.

Con todo esto se considera que nada más óptimo que implementar un proceso durante el cual la persona deba escoger entre dos o más alternativas, busca el bien común del empleado como tanto de la empresa en esta pregunta se busca una solución y la manera de mejorar sin variar mucho a las otras propuestas esta debe ser una estrategia tomada en cuenta y analizada para planteamientos futuros. Se puede analizar que la mejor decisión es abastecimiento de mercadería de alta rotación.

Finalmente, esta investigación es necesario aplicar una adecuada planificación financiera que permita determinar el tipo de beneficios obtenidos en los años analizados.

5.4 Objetivos

5.4.1 Objetivo General

- Presentar un sistema de planificación financiera

5.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar el diagnóstico interno de la entidad mediante un análisis FODA, para conocer sus fortalezas y debilidad además del costo de mantener la rentabilidad óptima.
- Determinar planteamientos y alternativas de solución al estancamiento de ventas y la baja rentabilidad de la empresa Distribuidora Betty.
- Mencionar los tipos de indicadores financieros y su aplicación en la empresa, para medir la rentabilidad

5.5 Análisis de factibilidad

5.5.1 Factibilidad organizacional

La presente propuesta es factible debido a que se cuenta con el apoyo del gerente, y de todo el personal administrativo y contable, para analizar el planteamiento financiero y la rentabilidad obtenida.

5.5.2 Factibilidad Económico- Financiero

La propuesta es factible porque contribuirá a que el departamento contable y departamento administrativo conozcan la forma de controlar e implementar estrategias sólidas.

5.5.3 Factibilidad Tecnológica

La investigadora dispone de facilidad tecnológica y suministros para realizar la investigación.

5.6 Fundamentación científica - técnica

5.6.1 Planificación Financiera

La planeación tiene como objetivo establecer los objetivos que se desean alcanzar, después de hacer un análisis de la compañía y su interacción con el medio ambiente donde se desarrollan los caminos para alcanzar los objetivos, a esas vías se les denominan estrategias y tácticas. (Morales A&Morales J, 2014)

Desarrollo de la misión y objetivos A partir del análisis de las amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades que la empresa tiene al desarrollar sus operaciones de producción de bienes y servicios y su interacción con el medio ambiente, fija lo que desea hacer para mantenerse como un negocio en marcha dentro del sector al que pertenece. Entre los objetivos que puede llegar a fijar una empresa pueden ser: 1) seguir un esquema sólido y constante de ventas y crecimiento en los ingresos; 2) aumentar el número de productos que la empresa fabrica; 3) ampliar el número de clientes a los que se venden productos, y 4) tener presencia en mayor cantidad de lugares donde se venden productos, por mencionar algunos de los objetivos que se establecen en la planeación de la empresa. (pág. 2)

Diagnóstico de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades La planeación empresarial necesita una evaluación de estos aspectos. En el caso de las fuerzas de las empresas existen diversas variables concretas que influyen en la solidez de la compañía, entre esos factores se encuentra la relación que mantiene con: Competidores, clientes, proveedores, bienes o servicios sustitutos, requisitos que el gobierno establece a las empresas, tecnología en los procesos de las empresas. (pág. 2)

- **Características del Presupuesto.**

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. Es un plan, esto significa que el presupuesto expresa lo que la administración tratará de realizar. Integrador. Indica que toma en cuenta todas las áreas y actividades de la empresa. Dirigido a cada una de las áreas de forma que contribuya al logro del objetivo global. Es indiscutible que el plan o presupuesto de un departamento de la empresa no es funcional si no se identifica con el objetivo total de la organización, a este proceso se le conoce como presupuesto maestro, formado por las diferentes áreas que lo integran. Coordinador. Significa que los planes para varios de los departamentos de la empresa deben ser preparados conjuntamente y en armonía. En términos monetarios: significa que debe ser expresado en unidades monetarias. (Salazar A, 2015)

Operaciones: uno de los objetivos primordiales del presupuesto es el de la determinación de los ingresos que se pretenden obtener, así como los gastos que se van a producir. Esta información debe elaborarse en la forma más detallada posible. **Recursos:** No es suficiente con conocer los ingresos y gastos del futuro, la empresa debe planear los recursos necesarios para realizar sus planes de operación, lo cual se logra, con la planeación financiera que incluya: Presupuesto de Efectivo. Presupuesto de adiciones de activos. El Presupuesto Maestro está integrado básicamente por dos áreas que son: El presupuesto de operación. El presupuesto financiero. (Salazar A, 2015)

Estudio financiero: Con este tipo de estudio, lo que se pretende es determinar cómo se va obtener el capital necesario para poner en marcha la empresa, cómo se permitirá el funcionamiento, cómo va a financiarse el crecimiento y desarrollo de los negocios y finalmente, qué beneficios va a generar la inversión realizada. (pág. 185)

5.6.2 Rentabilidad

Las dos visiones preponderantes en la academia respecto de las causas de la rentabilidad en las empresas son la industrial y la basada en la eficiencia empresarial, llamada también de la empresa basada en recursos. La visión industrial sostiene que la estructura de la industria es importante en modelar la conducta (estrategia) de sus participantes, la que a su vez impulsa la rentabilidad. Este enfoque implica ver en la industria el punto focal de la investigación académica y en el proceso de formación de estrategias. De acuerdo a este enfoque, el desafío para los ejecutivos debiese ser elegir

industrias atractivas, para luego posicionar a la empresa dentro de ellas. Un concepto clásico asociado a esta visión es la concentración; industrias concentradas facilitan la colusión entre sus participantes, lo que lleva a mejorar las rentas de las empresas que participan en la industria. Esta visión explica la sustentación de los resultados de una empresa en base a restricciones permanentes a la competencia dentro de una industria (por ejemplo, barreras a la entrada y a la salida e innovación, entre otras). (Trajizán J&Brahm F, 2010)

En la rentabilidad lo que cambia es el enfoque desde donde se mire el concepto y no su esencia, razón por la cual se puede afirmar que la rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado. Sin embargo, para el problema específico del marketing, esta definición debe estar asociada con el producto, así las cosas, una definición aproximada del concepto de rentabilidad, desde el enfoque de Marketing podría ser: “es el porcentaje del margen de contribución variable que mide la capacidad que tiene un producto para generar utilidades a la empresa”. En donde, el margen de contribución variable es la diferencia resultante entre las ventas del fabricante y la sumatoria de los costos variables de producción (mano de obra, materiales, empaques, etc.) y los costos variables de ventas (comisiones, descuentos, etc.) en el Estado de Pérdidas y Ganancias por producto. (Angulo M&Sarmiento J, 2000)

Un individuo o una empresa al invertir gastan hoy dinero con la esperanza de ganar más en el futuro. Por ello el concepto de rendimiento es un medio de expresar el desempeño financiero de una inversión.

El rendimiento en las inversiones se mide a través de diversos indicadores financieros en el caso de aquellos que no consideren la pérdida del poder adquisitivo; la fórmula que se utiliza es la siguiente:

- 1) En el caso del rendimiento generado por utilidades:

$$\mathbf{Rendimiento} = \frac{\mathbf{Utilidad}}{\mathbf{Inversión}}$$

Liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo, conforme estas se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición

financiera global de la empresa, es decir la facilidad con la cual puede cumplir a quien adeuda. El flujo de recursos en una empresa está dado por la siguiente figura:

El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. (Weston F, 2015)

Para diagnosticar la capacidad de liquidez de una empresa, los ratios más empleados son los siguientes:

$$\text{Ratio Corriente} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{exigible a corto plazo}}$$

:

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$$

5.7 Metodología

El modelo presupuestario para mejorar los niveles de planeación financiera de la empresa Distribuidora Betty las cuales ayudara a la obtención de rentabilidad optima, además de ser una herramienta indispensable en la toma de decisiones para panificar. Se ha implementara las siguientes fases.

5.7.1 Modelo operativo

FASES	DESCRIPCION	ACTIVIDADES	RESPONSABLE
I	Diagnóstico Interno	1.1.1 Reseña Histórica 1.1.2 Proveedores 1.1.3 Organigrama Estructural 1.1.4 Análisis FODA 1.1.5 Cálculo del punto de equilibrio 1.1.6 Matriz de situación financiera 1.1.7 Direccionamiento Estratégico Financiero a) Objetivo Institucional Global b) Misión Financiera c) Visión Financiera d) Objetivos Financieros	Contadora Investigadora Bodeguero

		<ul style="list-style-type: none"> e) Estrategias Financieras f) Principales Competidores g) Diseño Presupuestal de Estrategias Priorizadas 	
II	Diseño del Plan Financiero	1.2.1 Diseño del plan financiero <ul style="list-style-type: none"> a) Beneficio generado por la estrategia b) Parámetros para elaborar los presupuestos c) Estados Financieros Proforma 1.2.2 Balance General Proforma 1.2.3 Estado de Resultados Proforma 1.2.4 Flujo de Caja Proforma 1.2.5 Pronóstico de Ventas <ul style="list-style-type: none"> a) Cantidades vendidas por Distribuidora Betty 1.2.6 Presupuesto de ventas 1.2.7 Flujo de caja	Investigadora
III	Indicadores Financieros	1.3.1 Razones Financieras <ul style="list-style-type: none"> a) Liquidez b) Endeudamiento c) Actividad d) Rentabilidad 	Investigadora

Elaborado por: Jessica Serrano (2018)

5.7.2 Fase I: Diagnóstico Interno

1.1.1 Reseña Histórica

La empresa Distribuidora e Importadora Betty, inicio sus operaciones en la ciudad de Ambato el día 01 de enero de 1995, como fabricación de artículos de lona, mochilas, y bolsos, y su domicilio Av. Cevallos y Maldonado, sector San Francisco (Matriz), y las 3 sucursales, la primera en la Av. Atahualpa y Av. Antonio Clavijo, la segunda en la calle Juan Benigno Vela y Thomas Sevilla, y la tercera en el Sector Mayorista.

Su objetivo principal al igual es buscar satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes a través de la diversificación de productos.

La entidad cuenta con infraestructura propia y dos sucursales para dar mejor servicio a su clientela diversa, como también de cumplir con las exigencias de los clientes.

Al frente de la empresa y desempeñando la función de Representante Legal, se encuentra la Señora Betty Jimena Pico Balladares, quien tiene el compromiso primordial de que la distribuidora se distinga por su calidad y servicio y la atención al cliente.

1.1.2 Proveedores

En el caso de Distribuidora e Importadora Betty, en cuanto a los artículos que comercializa, desde el año 1995, el proveedor principal es Shantou Chenghai Aozhi Toys Factory, de China y luego de comprobar que sus artículos eran de alta calidad, obtiene su prestación.

No existen problemas de dependencia con los proveedores siempre que el trabajo de base se haya hecho bien.

- Manteniendo una buena relación con proveedores.
- Comprobando que los proveedores sean financieramente sólidos y estén bien dirigidos.

En lo que se refiere a la parte administrativa Distribuidora e Importadora Betty, cuenta con los siguientes proveedores:

- **LLAVEROS:** Cangnan Bode Crafts Factory, País: China, Provincia Zhejiang, Ciudad: Longang.



Llaveros de metal



Llaveros de plástico

- **MOCHILAS Y CARTUCHERAS:** Quanzhou Keli Mei Feng Pet Co, Ltda País: China, Provincia: Quanzhou, Ciudad: Fujian.



Mochilas



Cartucheras

- CANGUROS Y COCHES DE BEBE: Quanzhou Keli Mei Feng Pet Co, Ltda
País: China, Provincia: Guangdong, Ciudad: Zhongshan.



Coches de bebes



Carguros

- CUNAS: Xiamen Welcare País: China, Provincia: Guangdong, Ciudad: Zhongshan.

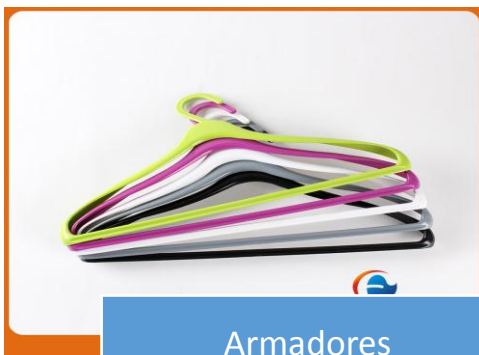


Cunas plásticas

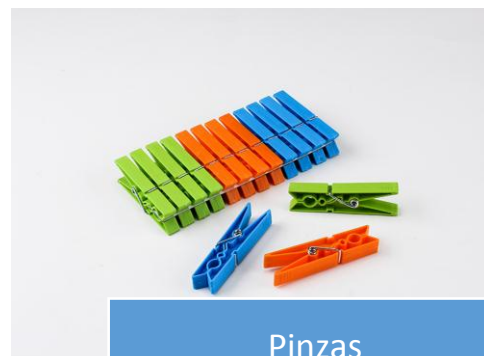


Cunas de maderas

- ARMADORES: Taizhou Flair Home Products Co, Ltda País: China, Provincia: Zhejiang, Ciudad: Taizhou.

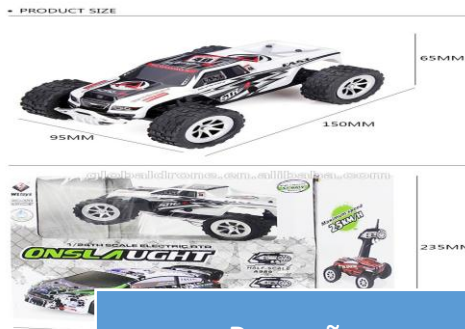


Armadores



Pinzas

- CARROS A CONTROL REMOTO: Shantou Globulina Toys Co, Ltda País: China, Provincia: Guangdong.



Pequeñas



Grandes

- PATINETAS: Shantou Globalwin Toys Co, Ltda País: China, Provincia: Guangdong.



Niños



Adolescentes

- MONO PATÍN: Shantou Globalwin Toys Co, Ltda País: China, Provincia: Guangdong.



Niños



Adolescentes

- JUGUETES PARA NIÑOS: Yisu Woodenquen Importación y exportación Co, Ltda País: China, Provincia: Zhejiang



- **MONEDEROS:** Anqing Banner Outdoor Product Corp Ltda, China, Provincia: Anhui



Niños

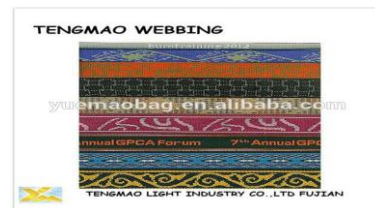


Adultos

- **CORREAS:** Huaian Yuanrui Webbing Industrial Corp China, Provincia: Jiangsu



Niños



Adultos

Es importante incluir a los clientes en una aplicación ya que su participación puede mitigar los problemas de planificación.

Para que el cliente está satisfecho con lo que estamos ofreciendo y con lo que en el futuro podamos ofrecerlo, es necesario una correcta gestión de las relaciones entre nuestra empresa y el cliente. El cliente es el centro del proceso comercial, por lo que al atender esos requerimientos tratando de solucionar cualquier tipo de sugerencia o propuesta es

muy importante. Es por ello que el cliente es, debido a muchas razones, la razón de existencia del futuro de la empresa.

El alcanzar las metas propuestas por una empresa depende esencialmente de la demanda de sus clientes, ya que se constituye en el centro de atención o factor más significativo que interviene en el ciclo de la comercialización. Actualmente la presión de la oferta de bienes y servicios y la competencia de los mercados presiona a las empresas de diferente tipo y tamaños a reflexionar.

Organigrama estructural

A) Área Administrativa

En el Staff administrativo de la empresa Distribuidora e Importadora Betty cuenta con:

Gerente General, que corresponde al cargo más elevado de la empresa.

- 2 asistentes de Ventas
- Bodeguero
- Director de Agencias y Gerente de Servicio:

Directorio de Sucursales:

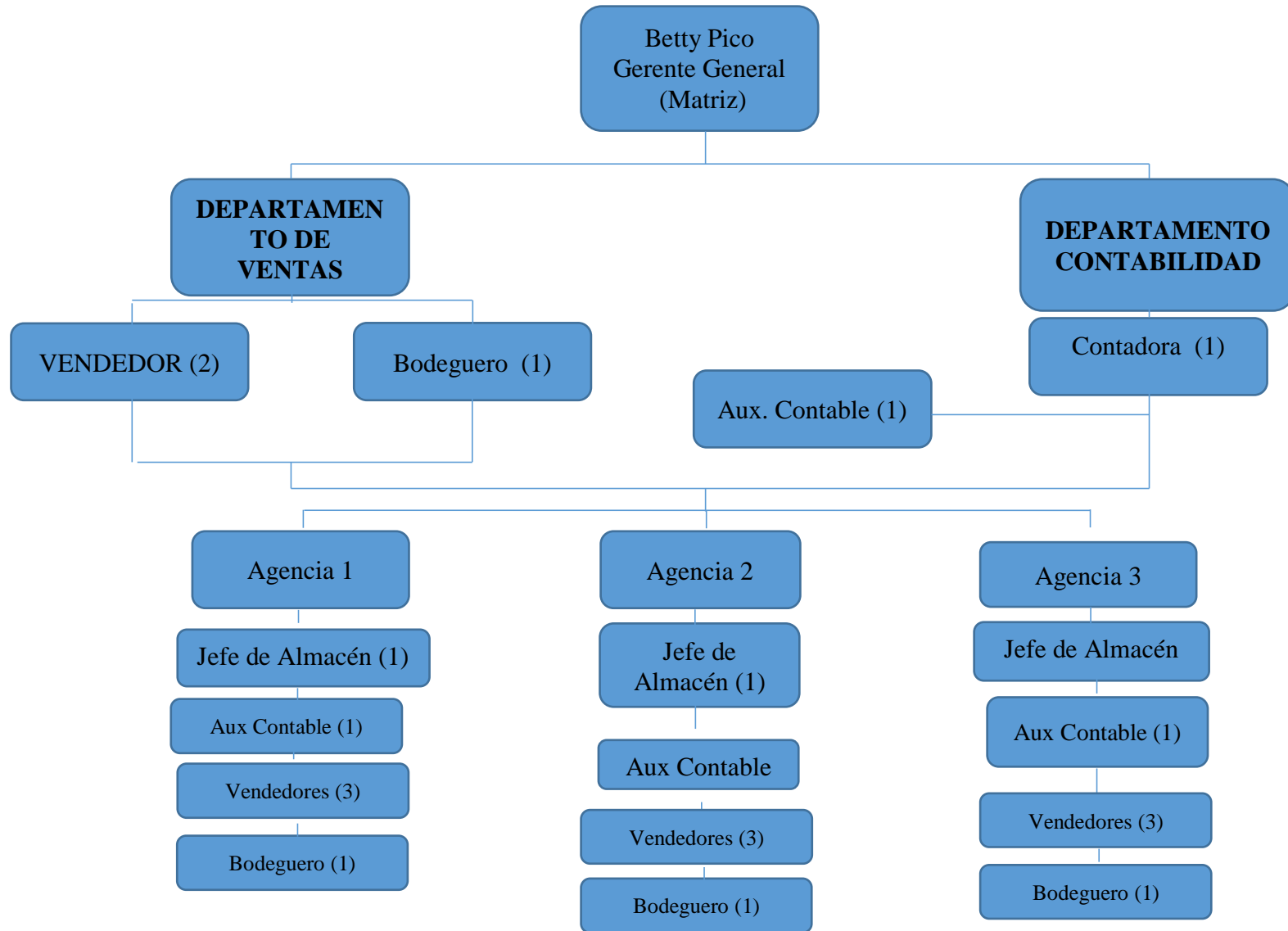
Sucursal 1: Av. Atahualpa y Av. Antonio Clavijo

Sucursal 2: Calle Juan Benigno Vela y Thomas Sevilla

Sucursal 3: Sector Mayorista

- **Gerente de Servicio:**

- Organigrama estructural



B) Área de Comercialización

El área de Comercialización de Distribuidora e Importadora Betty reporta en el mes de julio la venta de las siguientes unidades, en todos sus locales.

MARCA	MODELO	PRODUCTO	TIPO	CANTIDAD TOTAL
CANGNAN	LLAV-001-METL	LLAVEROS	CRUZ	400
QUANZHOU	LLAV-001-PLÁST	LLAVEROS	PLÁSTICO	200
QUANZHOU	11-AUT-0024	MOCHILAS	POLYESTER	250
QUANZHOU	11-AUT-0025	CARTUCHERAS	POLYESTER	100
QUANZHOU	11-AUT-0003	COCHES DE BEBE	ALUMINIO	31
QUANZHOU	11-AUT-0004	CANGUROS	PLASTICAS	30
XIAMEN	11-AUT-0003	CUNAS	PLASTICA	31
XIAMEN	11-AUT-0003	CUNAS	MADERA	30
TAIZHOU FLAIR	11-AUT-0003	ARMADORES	PLASTICA	31
TAIZHOU FLAIR	11-AUT-0003	PINZAS	PLASTICAS	30
SHANTOU GLOBALWIN	11-AUT-0003	PATINETAS	PLASTICAS	30

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

1.1.4 Análisis FODA

Matriz FODA y Estrategias. - La matriz de las amenazas-oportunidades-debilidades-fuerzas (FODA) es un instrumento de ajuste importante que ayuda a los gerentes a desarrollar cuatro tipos de estrategias:

AMBIENTE INTERNO
Fortalezas
Variedad en artículos de hogar y juguetería.
Manejo de un sistema informático genérico para control de los procesos de inventarios y ventas.
Prestación de variedad de productos.

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Debilidades
Mala atención la cliente
Competencia desleal
Desconocimiento del mercado aduanero

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

AMBIENTE EXTERNO
Oportunidades
Negociación con los proveedores
Tendencias al cambio
Cambio de gustos y preferencias.

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

AMENAZAS
Medidas políticas, económicas y aduaneras cambiantes.
Estancamiento de ventas.

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

1.1.5 Cálculo del punto de equilibrio

Como se podrá observar en el ambiente Interno de la empresa se cuentan como Fortalezas a los procesos de la empresa Distribuidora e Importadora Betty orientados sobre todo el cliente, considerando el servicio y los repuestos, manteniendo el manejo de un sistema informático unificado para tener un mejor control de los inventarios.

Habrà que reforzar el proceso de atención a los clientes en almacén, mejorando el sistema de mercadeo y la implementación inmediata estrategias de venta, con promociones y descuentos.

Si tiene que:

$$\text{Punto de Equilibrio: } \frac{\text{Costos fijos totales}}{\left(1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas Netas}}\right)}$$

Para Distribuidora e Importadora Betty, su punto de equilibrio PE (\$) es igual a:

INDICADOR		2017	2018	2019
PUNTO DE EQUILIBRIO (Miles USD.) =	CF	\$ 41.239,92	\$ 28.867,44	\$ 34.640,93
	1- (CV / VENTAS)	0,347222222	0,252293578	0,389908257
	Resultado	\$ 118.770,97	\$ 114.420,03	\$ 88.843,79
PUNTO DE EQUILIBRIO % =	PTO EQUILIBRIO	\$ 118.770,97	\$ 114.420,03	\$ 88.843,79
	VENTAS	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00	\$ 305.200,00
	Resultado	\$ 0,41	\$ 0,52	\$ 0,29
MARGEN DE SEGURIDAD =	VENTAS - PTO EQUILIBRIO	\$ 169.229,03	\$ 103.579,97	\$ 216.356,21
	VENTAS	\$ 288.000,00	\$ 218.000,00	\$ 305.200,00
	Resultado	59%	48%	71%

Se observa que con la estructura de costo que mantiene Distribuidora e Importadora Betty, su punto de equilibrio se ubicaba en \$118.770,97 dólares el año 2017; en \$114.420,03 dólares el año 2018; y se proyecta en \$88.843,00 en el año 2019.

Con los niveles de ventas alcanzadas, el margen de seguridad sobre el punto de equilibrio ha sido en promedio del 71% proyectado para el año 2019 y de 48% en el año 2018 con respecto al año 2017 obtuvo un porcentaje de 59% observamos que decreció 11%, sin embargo con la aplicación de una adecuada planificación financiera se espera que recupere en 23% adicional al año 2019, con esto se reflejaría beneficios razonables

1.1.6 Matriz de Situación Financiera

Tomando los valores correspondientes al año 2017, se tiene que la matriz de situación financiera de Distribuidora e Importadora Betty es:

Matriz de Situación Financiera Distribuidora e Importadora Betty

INDICADOR DE LIQUIDEZ	VALOR	VALOR	DIAGNÓSTICO
CAPITAL DE TRABAJO NETO	773%	525%	BAJO, DEBE AUMENTARSE
PRUEBA ÁCIDA	\$ 0,98	\$ 0,55	BAJO, DEBE AUMENTARSE
INDICADOR DE SOLVENCIA	VALOR	VALOR	DIAGNÓSTICO
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	8%	13%	ALTA
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	9%	15%	ALTA
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	\$0.21	\$0.34	ALTA
INDICADOR DE APALANCAMIENTO	VALOR	VALOR	DIAGNÓSTICO
ÍNDICE DE APALANCAMIENTO	\$ 1,09	\$ 1,15	ADECUADO
INDICADOR DE RENTABILIDAD	VALOR	VALOR	DIAGNÓSTICO
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO DUPONT	25%	17%	BAJO, DEBE AUMENTARSE
RENTABILIDAD (MARGEN BRUTO)	75%	65%	BAJO, DEBE AUMENTARSE
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	50%	34%	BAJO, DEBE AUMENTARSE
RENTABILIDAD FINANCIERA ROE	30%	20%	BAJO, DEBE AUMENTARSE

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

1.1.7 Direccionamiento Estratégico Financiero

El direccionamiento estratégico comprende los elementos de control que al interrelacionarse, establecen el marco de referencia que orienta a la empresa hacia el cumplimiento de su misión, el alcance de su visión y la conduce al cumplimiento de sus objetivos globales.

a) Objetivo Institucional Global

El objetivo principal de Distribuidora e Importadora Betty es:

Buscar satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes a través de la mejora continua de sus actividades.

Este objetivo es la base para definir el direccionamiento estratégico financiero de la empresa.

b) Misión

La misión es un proceso permanente que debe estar presente en el alcance de las operaciones de la empresa, es la filosofía del negocio.

El cuestionario para definir la Misión financiera de Distribuidora e Importadora Betty es:

• Cuestionario para definir la Misión

PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Para qué existe la empresa?	Para comercializar artículos de hogar, juguetería
¿Quiénes son los clientes y/o grupos de interés de la entidad?	Amas de casa, niños, ancianos, jóvenes
¿Cuáles son las prioridades financieras de la empresa?	Disponer de los recursos necesarios, para operar adecuadamente.
¿Cuáles son los productos y servicios de la empresa?	Llaveros, mochilas, cartucheras coches de bebe, canguros, cunas, armadores, pinzas y patinetas
¿Cuáles son los objetivos organizacionales?	Satisfacer los gustos de los clientes a través de la mejora continua de las actividades.
¿Cuál es la responsabilidad social de la entidad?	Respetar la legislación, y apoyar el desarrollo del país
¿Cuáles son los valores y principios definidos para la entidad?	Ética en toda su amplitud, y mejoramiento continuo

Fuente: Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: La Autora

Para que la Misión financiera de DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA BETTY, refleje las aspiraciones de la administración para con la Organización, y proporcione una vista panorámica del “DEBE SER” de la empresa, la propuesta observará los lineamientos anteriormente definidos, por lo cual la Misión financiera que debe observar la empresa es:

- Seremos una empresa altamente eficiente, que opera con los recursos financieros necesarios, para proveer a sus clientes, productos que satisfagan plenamente sus expectativas. nuestra empresa se sustentará en una conducta ética, el mejoramiento continuo, el respeto por la legislación nacional y el apoyo al desarrollo socio económico del ecuador.

Misión



c) Visión

La visión es el conjunto de ideas generales, que proveen el marco de referencia de lo que una empresa es y quiere ser en el futuro; el cuestionario para definir la Visión de Distribuidora e Importadora Betty.

Cuestionario para definir la Visión

PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Qué queremos ser?	Una empresa líder en distribución de productos para el hogar y juguetes
¿En qué tiempo lo lograremos?	Hasta el 2018
¿En qué escenario queremos estar?	Relevante y competitivo
¿Con qué recursos?	Financieros equilibrados
¿En que se fundamenta la cultura?	Ética, entusiasmo y responsabilidad
¿Qué calidad de servidores debe tener?	Satisfacer los mayores estándares
¿Qué relaciones debe tener?	Buenas e impulsar el desarrollo
¿Cuál es el enfoque de operación?	En el ámbito local

Con estos antecedentes, la Visión financiera de Distribuidora e Importadora Betty es:

- Para el 2015, distribuidora e importadora Betty será una empresa líder en el mercado de artículos de hogar y juguetería, que gestiona sus recursos financieros de forma óptima, permitiéndole brindar productos que satisfagan los mayores estándares de calidad. todas las operaciones en la empresa se desarrollan con: ética, entusiasmo y responsabilidad; y aporta su esfuerzo para el desarrollo del país.

Visión

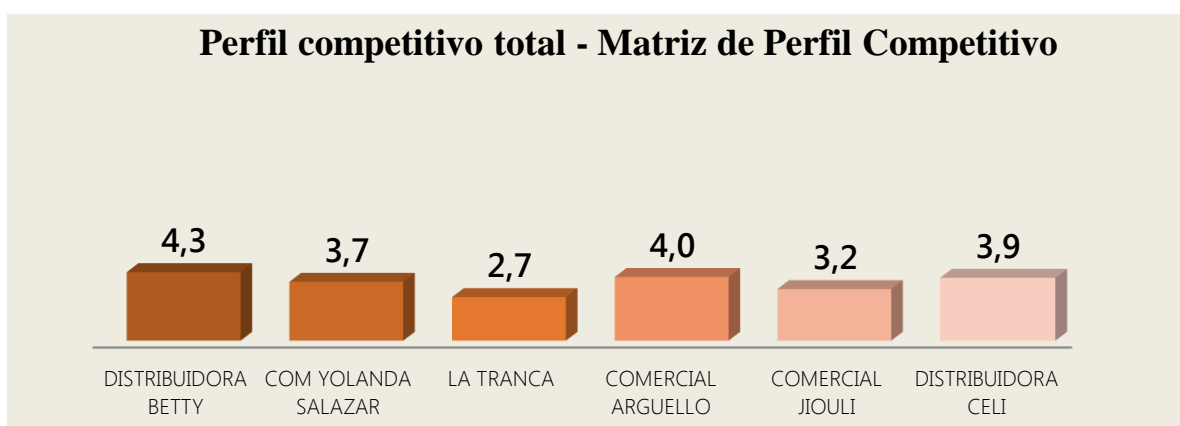


Factores y ponderación		COMPETIDORES											
Factores críticos para el éxito	Importancia factor en %	DISTRIBUIDORA BETTY		COMERCIAL YOLANDA SALAZAR		LA TRANCA		COMERCIAL ARGUELLO		COMERCIAL JIOULI		DISTRIBUIDORA CELI	
		Puntos	Valor	Puntos	Valor	Puntos	Valor	Puntos	Valor	Puntos	Valor	Puntos	Valor
Relación clientes	10,00%	4,0	0,4	5,0	0,5	1,0	0,1	4,0	0,4	2,0	0,2	5,0	0,5
Visibilidad	10,00%	5,0	0,5	4,0	0,4	1,0	0,1	5,0	0,5	5,0	0,5	4,0	0,4
Calidad productos	20,00%	4,0	0,8	3,0	0,6	3,0	0,6	4,0	0,8	2,0	0,4	4,0	0,8
Abastecimiento	10,00%	5,0	0,5	3,0	0,3	4,0	0,4	3,0	0,3	5,0	0,5	3,0	0,3
Expansión Int	5,00%	5,0	0,3	4,0	0,2	1,0	0,1	1,0	0,1	5,0	0,3	1,0	0,1
Capital humano	10,00%	3,0	0,3	4,0	0,4	4,0	0,4	3,0	0,3	2,0	0,2	3,0	0,3
Tecnología	5,00%	1,0	0,1	4,0	0,2	4,0	0,2	4,0	0,2	5,0	0,3	3,0	0,2
Ubicación	20,00%	5,0	1,0	3,0	0,6	2,0	0,4	5,0	1,0	3,0	0,6	5,0	1,0
Experiencia	5,00%	5,0	0,3	5,0	0,3	5,0	0,3	5,0	0,3	1,0	0,1	4,0	0,2
Innovación	5,00%	4,0	0,2	4,0	0,2	4,0	0,2	3,0	0,2	5,0	0,3	4,0	0,2
	100,00%		4,3		3,7		2,7		4,0		3,2		3,9

Tabla N°: Matriz de Perfil Competitivo

Fuente: Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: La autora



Fuente: Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: La autora

En esta matriz se observa que Distribuidora Betty es la mejor calificada por poseer varias cualidades con respecto a la competencia, le sigue Comercial Arguello y Distribuidora Celi, sin embargo el puntaje obtenido es representativo.

d) **Objetivos Financieros**

Los objetivos financieros propuestos para Distribuidora e Importadora Betty son:

- Mejorar la independencia operativa mediante la reestructuración del pasivo.
- Alcanzar una rentabilidad sobre el ROA no menor a la inflación del período más el costo de oportunidad de inversiones a largo plazo (11,5%).

e) **Estrategias Financieras**

Las estrategias propuestas para alcanzar los objetivos definidos son:

- **Definición de Estrategias Financieras**

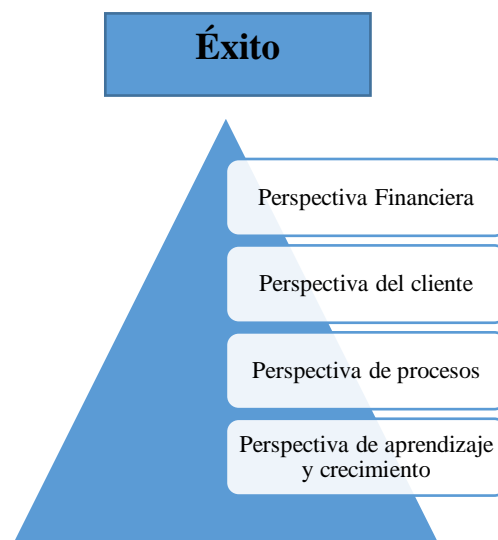
Para mejorar la independencia operativa mediante la reestructuración del pasivo; se propone la titularización de valores.

Para mejorar la rentabilidad, se propone el control integral de costos y gastos.

- **Priorización de Estrategias Financieras**

El enfoque actual respecto a la empresa determina que existen cuatro perspectivas que se concatenan bajo una secuencia de causa y efecto, lo que implica que si la empresa aprende y crece en conocimiento, sus procesos internos serán eficientes, y estará en condiciones de satisfacer las expectativas y requerimientos del cliente de una manera óptima; el cliente satisfecho guardará lealtad y la recomendará a otros potenciales clientes generando un efecto multiplicador que permitirá a Distribuidora e Importadora Betty, incrementar sus beneficios financieros y alcanzar el éxito.

- **Perspectivas y concatenación**



Fuente: Horvath & Parthers, pág. 54
Elaborado por: Serrano J, (2018)

Bajo este enfoque es evidente que deben mejorarse los procesos de financiamiento, para mejorar la rentabilidad de la empresa, por lo que la estrategia prioritaria es la titularización de valores.

g) Diseño Presupuestal de Estrategias Priorizadas

El diseño presupuestal de las estrategias priorizadas comprende:

5.7.3 Fase II: Diseño del Plan Financiero

Específicamente se ha determinado que conforme la estructura observada en el pasivo de la empresa el año 2017, la composición ideal del pasivo de la empresa sería:

- Estructura del Pasivo propuesto

ESTRUCTURA ACTUAL

CONCEPTO	VALOR	%
Pasivo Corriente	\$5.700,00	1%
Pasivo largo plazo	\$45.560,00	10%
TOTAL	\$51.260,00	11,00%
ESTRUCTURA PROPUESTA		
CONCEPTO	VALOR	% T/A
Pasivo Corriente	\$6378,87	11,91%
Pasivo largo plazo	\$59.250,78	30,05%
TOTAL	\$65.629,65	41,95%

Fuente: Estudio de Distribuidora e Importadora Betty
Elaborado por: Serrano J, (2018)

Por lo que la operación de emisión debe generar USD 14.369,65 netos, para permitir implementar esta estrategia.

a) Beneficio generado por la estrategia

Costo del endeudamiento: El costo financiero que tiene para la empresa el endeudamiento depende de la percepción de las entidades crediticias respecto al riesgo y la estructura financiera de Distribuidora e Importadora Betty; mientras mayor es el endeudamiento mayor es el riesgo de incumplimiento. Mientras que el nivel de apalancamiento de la empresa es del 5%, y el porcentaje de deuda a corto plazo es 35%, parámetros que según el Informe Basilea II, determinan que la empresa tiene un riesgo moderado de no atender sus obligaciones, por lo que las instituciones financieras penalizan con una mayor prima de riesgo el crédito, y además se generan costos de aseguramiento y de gestión. Bajo estas consideraciones, y en base a datos promedios del Sistema Financiero y la Superintendencia de Bancos, se tiene:

Existe además otras ventajas que se generarían para Distribuidora e Importadora Betty, por efecto de la emisión:

- Liquidez debe aumentarse.
- Apalancamiento adecuado sin embargo de ampliar la base del negocio.
- Mejora la estructura del balance.
- Reestructuración de pasivos y equilibrar plazos entre activos y pasivos.
- Rentabilidad baja debe incrementarse
- Publicidad y crecimiento de negocios.

b) Parámetros para elaborar el presupuesto

En base al balance situacional, y al análisis financiero, se han establecido las siguientes tendencias y parámetros para elaborar los estados financieros proforma:

- El saldo promedio de recursos líquidos será USD 216.000 , valor que se determinó en el análisis financiero, permite a la empresa operar con normalidad, anualmente se éste se incrementará en 20% porcentaje en el que se incrementan las ventas.
- El saldo final del año promedio de inventarios, equivale al 21.53% de los ingresos operativos que Distribuidora e Importadora Betty tiene en el año 2017.
- La existencia de inventarios se incrementará en el mismo porcentaje que las ventas, tanto en artículos de hogar como en juguetería.

- Los rubros variables se incrementarán en igual porcentaje de las ventas, y los fijos en el 3.2%, según el Banco Central del Ecuador, que se estima será la inflación de los próximos cinco años hasta el año 2021.
- La empresa mantendrá una estrategia general defensiva, por lo cual el valor neto de los activos fijos en los próximos años únicamente se mantendrá constante.

c) Estados Financieros Proforma

Bajo los parámetros establecidos, los estados financieros proforma son:

5.7.3.1 Balance General y Estado de Resultados Proforma - Distribuidora e Importadora Betty

- Balance General Proforma

DETALLE	2017	2018	2019	2020	2021
ACTIVO		35,62%	35,62%	35,62%	35,62%
ACTIVO CORRIENTE	\$ 269.272,23	\$ 365.187,00	\$ 495.266,61	\$ 671.680,57	\$ 910.933,19
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	\$ 28.382,23	\$ 38.491,98	\$ 52.202,82	\$ 70.797,47	\$ 96.015,53
Caja – bancos	\$ 17.856,23	\$ 24.216,62	\$ 32.842,58	\$ 44.541,11	\$ 60.406,65
Inversiones temporales	\$ 10.526,00	\$ 14.275,36	\$ 19.360,24	\$ 26.256,36	\$ 35.608,88
CUENTAS POR COBRAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por cobrar clientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INVENTARIOS	\$ 240.890,00	\$ 326.695,02	\$ 443.063,78	\$ 600.883,10	\$ 814.917,66
Inventario de artículos de hogar	\$ 125.455,51	\$ 170.142,76	\$ 230.747,61	\$ 312.939,92	\$ 424.409,11
Inventarios de juguetería	\$ 115.434,49	\$ 156.552,26	\$ 212.316,17	\$ 287.943,19	\$ 390.508,55
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 135.023,75	\$ 183.119,21	\$ 248.346,27	\$ 336.807,21	\$ 456.777,94
CUENTAS POR COBRAR LARGO PLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 135.023,75	\$ 183.119,21	\$ 248.346,27	\$ 336.807,21	\$ 456.777,94
Terreno	\$ 30.250,00	\$ 41.025,05	\$ 55.638,17	\$ 75.456,49	\$ 102.334,09

Edificios	\$ 95.125,00	\$ 129.008,53	\$ 174.961,36	\$ 237.282,60	\$ 321.802,66
Muebles y enseres	\$ 7.450,00	\$ 10.103,69	\$ 13.702,62	\$ 18.583,50	\$ 25.202,94
Equipo de cómputo	\$ 4.800,00	\$ 6.509,76	\$ 8.828,54	\$ 11.973,26	\$ 16.238,14
Depr. Acum Prop. Planta y Equipo	\$ 2.601,25	\$ 3.527,82	\$ 4.784,42	\$ 6.488,63	\$ 8.799,89
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones permanentes en relacionadas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 404.295,98	\$ 548.306,21	\$ 743.612,88	\$ 1.008.487,79	\$ 1.367.711,14
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	\$ 5.700,00	\$ 7.730,34	\$ 10.483,89	\$ 14.218,25	\$ 19.282,79
Proveedores	\$ 5.700,00	\$ 7.730,34	\$ 10.483,89	\$ 14.218,25	\$ 19.282,79
Terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVO LARGO PLAZO	\$ 45.560,00	\$ 61.788,47	\$ 83.797,53	\$ 113.646,20	\$ 154.126,98
Prestamos por pagar	\$ 45.560,00	\$ 61.788,47	\$ 83.797,53	\$ 113.646,20	\$ 154.126,98
Créditos accionistas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

TOTAL PASIVO	\$ 51.260,00	\$ 69.518,81	\$ 94.281,41	\$ 127.864,45	\$ 173.409,77
PATRIMONIO	\$ 353.035,98	\$ 478.787,40	\$ 649.331,47	\$ 880.623,33	\$ 1.194.301,37
Capital Accionario	\$ 353.035,98	\$ 478.787,40	\$ 649.331,47	\$ 880.623,33	\$ 1.194.301,37
Reservas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad retenidas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportes futuras capitalizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PATRIMONIO	\$ 353.035,98	\$ 478.787,40	\$ 649.331,47	\$ 880.623,33	\$ 1.194.301,37
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 404.295,98	\$ 548.306,21	\$ 743.612,88	\$ 1.008.487,79	\$ 1.367.711,14

Fuente: Plan financiero Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano J, (2018)

• Estado de Resultados Proforma Distribuidora e Importadora Betty

DETALLE	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS	\$ 218.000,00	\$ 7.983.160,00	\$ 292.343.319,20	\$10.705.612.349,10	\$ 392.039.524.224,19
Juguetería	\$ 54.456,40	\$ 1.994.193,37	\$ 73.027.361,14	\$ 2.674.261.964,81	\$ 97.931.473.151,20
Artículos de hogar	\$ 163.543,60	\$ 5.988.966,63	\$ 219.315.958,06	\$ 8.031.350.384,30	\$ 294.108.051.072,99
Otros ingresos	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
COSTOS DE VENTAS	\$ 55.000,00	\$ 2.014.100,00	\$ 73.756.342,00	\$ 2.700.957.244,04	\$ 98.909.054.276,74
Inventario Inicial	\$ 100.000,00	\$ 3.662.000,00	\$ 134.102.440,00	\$ 4.910.831.352,80	\$ 179.834.644.139,54
Compras juguetería	\$ 52.260,00	\$ 1.913.761,20	\$ 70.081.935,14	\$ 2.566.400.464,97	\$ 93.981.585.027,32
Compras artículos de hogar	\$ 97.740,00	\$ 3.579.238,80	\$ 131.071.724,86	\$ 4.799.846.564,23	\$ 175.770.381.181,98
Inventario Final	\$ -195.000,00	\$ -7.140.900,00	\$ -261.499.758,00	\$ -9.576.121.137,96	\$ -350.677.556.072,10
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4.372,50	\$ 160.120,95	\$ 5.863.629,19	\$ 214.726.100,90	\$ 7.863.269.815,00
Mantenimiento y reparaciones	\$ 1.462,50	\$ 53.556,75	\$ 1.961.248,19	\$ 71.820.908,53	\$ 2.630.081.670,54
Suministro de oficina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciacion Activo Fijo	\$ 1.987,50	\$ 72.782,25	\$ 2.665.286,00	\$ 97.602.773,14	\$ 3.574.213.552,27
Honorarios Profesionales	\$ 922,50	\$ 33.781,95	\$ 1.237.095,01	\$ 45.302.419,23	\$ 1.658.974.592,19
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 8.164,98	\$ 299.001,57	\$ 10.949.437,41	\$ 400.968.397,79	\$ 14.683.462.727,06
Sueldos y Salarios	\$ 6.300,00	\$ 230.706,00	\$ 8.448.453,72	\$ 309.382.375,23	\$ 11.329.582.580,79
Beneficios sociales	\$ 595,44	\$ 21.805,01	\$ 798.499,57	\$ 29.241.054,21	\$ 1.070.807.405,06
Aporte Patronal	\$ 1.269,54	\$ 46.490,55	\$ 1.702.484,12	\$ 62.344.968,36	\$ 2.283.072.741,21
GASTOS DE VENTAS	\$ 16.329,96	\$ 598.003,14	\$ 21.898.874,81	\$ 801.936.795,58	\$ 29.366.925.454,13
Sueldos y Salarios	\$ 12.600,00	\$ 461.412,00	\$ 16.896.907,44	\$ 618.764.750,45	\$ 22.659.165.161,58
Beneficios sociales	\$ 1.190,88	\$ 43.610,03	\$ 1.596.999,14	\$ 58.482.108,41	\$ 2.141.614.810,13
Aporte Patronal	\$ 2.539,08	\$ 92.981,11	\$ 3.404.968,23	\$ 124.689.936,71	\$ 4.566.145.482,42
OTROS GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

UTILIDAD BRUTA	\$ 134.132,56	\$ 4.911.934,35	\$ 179.875.035,79	\$ 6.587.023.810,79	\$ 241.216.811.951,25
15% Participacion Trabajadores	\$ 20.119,88	\$ 736.790,15	\$ 26.981.255,37	\$ 988.053.571,62	\$ 36.182.521.792,69
Utilidad antes de impuestos	\$ 114.012,68	\$ 4.175.144,20	\$ 152.893.780,43	\$ 5.598.970.239,17	\$ 205.034.290.158,56
22% impuesto a la renta	\$ 25.082,79	\$ 918.531,72	\$ 33.636.631,69	\$ 1.231.773.452,62	\$ 45.107.543.834,88
UTILIDAD NETA	\$ 88.929,89	\$ 3.256.612,47	\$ 119.257.148,73	\$ 4.367.196.786,56	\$ 159.926.746.323,68

Fuente: Plan financiero Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano J, (2018)

Pronóstico de ventas

La empresa Distribuidora Betty maneja 3580 productos disponibles para la venta, a los cuales se los agrupo por líneas dándoles un total de 8 líneas estrellas con los que se maneja la entidad.

N°	LÍNEAS	TIPO	PRECIO PROMEDIO DE VENTA
1	LLAVEROS	CRUZ Y PLÁSTICO	\$3,50
2	MOCHILAS Y CARTUCHERAS	POLYESTER	\$28,50
3	COCHES DE BEBE	ALUMINIO	\$75,50
4	CANGUROS	PLASTICAS	\$53,80
5	CUNAS	PLASTICA Y MADERA	\$60,25
6	ARMADORES	PLASTICA	\$ 2,50
7	PINZAS	PLASTICAS	\$ 2,25
8	PATINETAS	PLASTICAS	\$17,50

Fuente: Lista de productos por líneas de Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

A continuación se procede a determinar cómo ha sido el comportamiento de estas líneas, en cantidades, durante el año 2017, de manera que este año sea la base para efectuar la proyección del año 2018.

➤ **Cantidades vendidas por Distribuidora e Importadora Betty en el año 2017**

2017		CANTIDADES VENDIDAS POR LÍNEAS ESTRELLA 2017						
MESES	LLAV EROS	MOCHIL AS Y CARTUC HERAS	COC HES DE BEB E	CANG UROS	CU NA S	ARMAD ORES	PIN ZA S	PATIN ETAS
ENERO	154	232	39	13	13	270	240	39
FEBRE RO	617	928	157	50	54	1079	959	154
MARZO	231	348	59	19	20	405	360	58
ABRIL	231	348	59	19	20	405	360	58
MAYO	385	580	98	31	34	675	600	96
JUNIO	231	348	59	19	20	405	360	58
JULIO	154	232	39	13	13	270	240	39
AGOST O	116	174	29	9	10	202	180	29
SEPTIE MBRE	655	986	167	53	57	1147	101 9	164
OCTUB RE	77	116	20	6	7	135	120	19
NOVIE MBRE	39	58	10	3	3	67	60	10
DICIEM BRE	964	1450	246	78	84	1686	149 9	241
TOTAL	3854	5799	983	313	336	6745	599 6	964

Fuente: Cantidad Vendidas Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Para determinar el pronóstico de las ventas, se empleó el **método de los mínimos cuadrados**, para mayor comprensión a continuación se detalla las fórmulas empleadas:

$$y = a + bt \quad y: \text{demanda}$$

$$a = \bar{y} - bt \quad t: \text{período de tiempo}$$

$$b = \frac{\sum ty - a \sum t}{\sum t^2} \quad a \text{ y } b: \text{constantes}$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_t}{n} \quad n: \text{número de datos}$$

$$\bar{t} = \frac{\sum t_i}{n} \quad n: \text{número de datos}$$

Nº	MESES	Y	T	YT	T ²
1	ENERO	1000	1	1000	2
2	FEBRERO	3998	2	7997	4
3	MARZO	1499	3	4498	9
4	ABRIL	1499	4	5998	16
5	MAYO	2499	5	12495	25
6	JUNIO	1499	6	8997	36
7	JULIO	1000	7	6997	49
8	AGOSTO	750	8	5998	64
9	SEPTIEMBRE	4248	9	38235	81
10	OCTUBRE	500	10	4998	100
11	NOVIEMBRE	250	11	2749	121
12	DICIEMBRE	6248	12	74971	144
TOTAL		24990	78	174933	651

Fuente: Cantidad Vendida Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

$$\bar{y} = \frac{24.990}{10} = 2.449,00$$

$$\bar{t} = \frac{78}{12} = 6.50$$

$$a = 2.449,00 - 6,5b$$

$$b = \frac{174.933,00 - 55a}{651,00}$$

Reemplazo 1 en 2

$$b = \frac{(174.933,00 - 55)(2.449,00 - 6,5b)}{651,00}$$

$$651b = 174.933,00 - 135.695,00 + 357,5b$$

$$651b - 357,5b = 39238,00$$

$$294,00b = 39238,00$$

$$b = \frac{39238,00}{294,00}$$

$$b = 133,46$$

Reemplazo 1

$$a = 2.449,00 - 6,5b$$

$$a = 2.449,00 - 6,5(133,46)$$

$$a = 2.449,00 - (867,49)$$

$$a = 1.581,51$$

Aplicación de la fórmula $Y=a+bt$

5.7.3.4 Pronóstico de Ventas

AÑO	MES	N	Y	TOTAL
2018	Enero	1	15961,00	
	Febrero	2	19011,00	34972,00
	Marzo	3	22061,00	
	Abril	4	25111,00	
	Mayo	5	28161,00	
	Junio	5	31211,00	
	Julio	7	34261,00	
	Agosto	8	37311,00	
	Septiembre	9	40361,00	
	Octubre	10	43411,00	
	Noviembre	11	46461,00	
	Diciembre	12	49511,00	14539,00

Fuente: Pronóstico de ventas Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Presupuesto de ventas

La empresa determina que existirá una variación de precios de 3.2%, según el Banco Central del Ecuador, que se estima será la inflación de los próximos cinco años hasta el año 2021.

2018.

➤ **Presupuesto de ventas de Distribuidora e Importadora Betty del año 2018-2021**

AÑO	MES	LLAVEROS POR DOCENA			MOCHILAS INCLUIDAS LAS CARTUCHERAS			COCHES DE BEBE			CANGUROS			CUNAS			ARMADORES POR DOCENA			PINZAS POR (50 PIEZAS)			PATINETAS		
		PRECIO	CANT.	TOTAL	PRECIO	CANT.	TOTAL	PRECIO	CANT.	TOTAL	PRECIO	CANT.	TOTAL	PRECIO	CANT.	TOTAL	PRECIO	CANT.	TOTAL	PRECIO	CANT.	TOTAL	PRECIO	CANT.	TOTAL
2018	Enero	\$ 3,50	964	\$ 3.372,68	\$ 28,50	1450	\$ 41.317,88	\$ 75,50	246	\$ 18.554,13	\$ 53,80	3128	\$ 168.299,83	\$ 60,25	3134	\$ 188.823,48	\$ 2,50	4736	\$ 11.840,62	\$ 2,25	4549	\$ 10.235,25	\$ 17,50	3291	\$ 57.592,49
	Febrero	\$ 3,61	967	\$ 3.494,11	\$ 29,41	1452	\$ 42.713,17	\$ 77,92	260	\$ 20.290,69	\$ 55,52	3129	\$ 173.685,43	\$ 62,18	3135	\$ 194.937,35	\$ 2,58	4737	\$ 12.221,49	\$ 2,32	4550	\$ 10.564,62	\$ 18,06	3292	\$ 59.455,24
	Marzo	\$ 3,73	971	\$ 3.619,81	\$ 30,35	1455	\$ 44.155,33	\$ 80,41	274	\$ 22.052,97	\$ 57,30	3131	\$ 179.243,36	\$ 64,17	3136	\$ 201.249,12	\$ 2,66	4738	\$ 12.614,60	\$ 2,40	4551	\$ 10.904,58	\$ 18,64	3293	\$ 61.378,21
	Abril	\$ 3,85	975	\$ 3.749,93	\$ 31,32	1457	\$ 45.645,92	\$ 82,98	287	\$ 23.849,29	\$ 59,13	3132	\$ 184.979,15	\$ 66,22	3137	\$ 207.765,20	\$ 2,75	4739	\$ 13.020,36	\$ 2,47	4551	\$ 11.255,49	\$ 19,23	3294	\$ 63.363,37
	Mayo	\$ 3,97	978	\$ 3.884,61	\$ 32,33	1460	\$ 47.186,56	\$ 85,64	300	\$ 25.686,53	\$ 61,02	3133	\$ 190.898,48	\$ 68,34	3139	\$ 214.492,20	\$ 2,84	4739	\$ 13.439,17	\$ 2,55	4552	\$ 11.617,69	\$ 19,85	3295	\$ 65.412,71
	Junio	\$ 4,10	982	\$ 4.024,01	\$ 33,36	1462	\$ 48.778,91	\$ 88,38	312	\$ 27.570,57	\$ 62,98	3134	\$ 197.007,23	\$ 70,53	3140	\$ 221.436,94	\$ 2,93	4740	\$ 13.871,45	\$ 2,63	4553	\$ 11.991,54	\$ 20,49	3296	\$ 67.528,33
	Julio	\$ 4,23	986	\$ 4.168,29	\$ 34,43	1465	\$ 50.424,71	\$ 91,21	324	\$ 29.506,67	\$ 64,99	3135	\$ 203.311,47	\$ 72,78	3141	\$ 228.606,49	\$ 3,02	4741	\$ 14.317,63	\$ 2,72	4554	\$ 12.377,42	\$ 21,14	3298	\$ 69.712,35
	Agosto	\$ 4,36	990	\$ 4.317,63	\$ 35,53	1467	\$ 52.125,75	\$ 94,12	335	\$ 31.499,61	\$ 67,07	3136	\$ 209.817,43	\$ 75,11	3142	\$ 236.008,09	\$ 3,12	4742	\$ 14.778,16	\$ 2,81	4555	\$ 12.775,72	\$ 21,82	3299	\$ 71.966,99
	Septiembre	\$ 4,50	993	\$ 4.472,20	\$ 36,67	1470	\$ 53.883,86	\$ 97,14	345	\$ 33.553,84	\$ 69,22	3137	\$ 216.531,59	\$ 77,52	3143	\$ 243.649,28	\$ 3,22	4742	\$ 15.253,51	\$ 2,89	4555	\$ 13.186,83	\$ 22,52	3300	\$ 74.294,54
	Octubre	\$ 4,65	997	\$ 4.632,17	\$ 37,84	1472	\$ 55.700,96	\$ 100,25	356	\$ 35.673,63	\$ 71,43	3139	\$ 223.460,60	\$ 80,00	3144	\$ 251.537,80	\$ 3,32	4743	\$ 15.744,15	\$ 2,99	4556	\$ 13.611,17	\$ 23,24	3301	\$ 76.697,35
	Noviembre	\$ 4,80	1000	\$ 4.797,75	\$ 39,05	1474	\$ 57.579,02	\$ 103,45	366	\$ 37.863,06	\$ 73,72	3140	\$ 230.611,34	\$ 82,56	3145	\$ 259.681,65	\$ 3,43	4744	\$ 16.250,56	\$ 3,08	4557	\$ 14.049,17	\$ 23,98	3302	\$ 79.177,85
	Diciembre	\$ 4,95	1004	\$ 4.969,11	\$ 40,30	1477	\$ 59.520,08	\$ 106,76	376	\$ 40.126,16	\$ 76,08	3141	\$ 237.990,90	\$ 85,20	3147	\$ 268.089,09	\$ 3,54	4745	\$ 16.773,27	\$ 3,18	4558	\$ 14.501,26	\$ 24,75	3303	\$ 81.738,55
TOTAL AÑO 2018	\$ 4,19	11807	\$ 49.502,29	\$ 34,09	17560	\$ 599.032,15	\$ 90,31	3781	\$ 346.227,16	\$ 64,36	37615	\$ 2.415.836,82	\$ 72,07	37684	\$ 2.716.276,68	\$ 2,99	56885	\$ 170.124,96	\$ 2,69	54640	\$ 147.070,73	\$ 20,93	39564	\$ 828.317,96	
2019	Enero	\$ 4,95	1004	\$ 4.969,80	\$ 40,30	1477	\$ 59.520,08	\$ 106,76	376	\$ 40.126,16	\$ 76,08	3141	\$ 237.990,90	\$ 85,20	3147	\$ 268.089,09	\$ 3,54	4745	\$ 16.773,27	\$ 3,18	4558	\$ 14.501,26	\$ 24,75	3303	\$ 81.738,55
	Febrero	\$ 5,11	1008	\$ 5.147,17	\$ 41,59	1479	\$ 61.526,23	\$ 110,18	385	\$ 42.466,90	\$ 78,51	3142	\$ 245.606,61	\$ 87,93	3148	\$ 276.768,66	\$ 3,65	4745	\$ 17.312,78	\$ 3,28	4558	\$ 14.967,90	\$ 25,54	3304	\$ 84.382,06
	Marzo	\$ 5,27	1011	\$ 5.330,74	\$ 42,92	1482	\$ 63.599,66	\$ 113,71	395	\$ 44.889,21	\$ 81,02	3143	\$ 253.466,02	\$ 90,74	3149	\$ 285.729,17	\$ 3,77	4746	\$ 17.869,65	\$ 3,39	4559	\$ 15.449,55	\$ 26,36	3305	\$ 87.111,03
	Abril	\$ 5,44	1015	\$ 5.520,72	\$ 44,30	1484	\$ 65.742,60	\$ 117,34	404	\$ 47.397,07	\$ 83,62	3144	\$ 261.576,94	\$ 93,64	3150	\$ 294.979,69	\$ 3,89	4747	\$ 18.444,43	\$ 3,50	4560	\$ 15.946,70	\$ 27,20	3306	\$ 89.928,25
	Mayo	\$ 5,61	1018	\$ 5.717,33	\$ 45,71	1487	\$ 67.957,38	\$ 121,10	413	\$ 49.994,48	\$ 86,29	3145	\$ 269.947,40	\$ 96,64	3151	\$ 304.529,62	\$ 4,01	4748	\$ 19.037,70	\$ 3,61	4561	\$ 16.459,85	\$ 28,07	3307	\$ 92.836,55
	Junio	\$ 5,79	1022	\$ 5.920,79	\$ 47,18	1489	\$ 70.246,41	\$ 124,97	422	\$ 52.685,47	\$ 89,05	3147	\$ 278.585,72	\$ 99,73	3152	\$ 314.388,65	\$ 4,14	4748	\$ 19.650,05	\$ 3,72	4562	\$ 16.989,50	\$ 28,97	3308	\$ 95.838,89
	Julio	\$ 5,98	1025	\$ 6.131,35	\$ 48,69	1491	\$ 72.612,15	\$ 128,97	430	\$ 55.474,17	\$ 91,90	3148	\$ 287.500,46	\$ 102,92	3153	\$ 324.566,77	\$ 4,27	4749	\$ 20.282,09	\$ 3,84	4562	\$ 17.536,21	\$ 29,89	3310	\$ 98.938,31
	Agosto	\$ 6,17	1029	\$ 6.349,25	\$ 50,24	1494	\$ 75.057,16	\$ 133,10	438	\$ 58.364,78	\$ 94,85	3149	\$ 296.700,47	\$ 106,22	3155	\$ 335.074,32	\$ 4,41	4750	\$ 20.934,46	\$ 3,97	4563	\$ 18.100,50	\$ 30,85	3311	\$ 102.137,93
	Septiembre	\$ 6,37	1032	\$ 6.574,74	\$ 51,85	1496	\$ 77.584,10	\$ 137,36	447	\$ 61.361,58	\$ 97,88	3150	\$ 306.194,89	\$ 109,62	3156	\$ 345.921,95	\$ 4,55	4751	\$ 21.607,81	\$ 4,09	4564	\$ 18.682,95	\$ 31,84	3312	\$ 105.441,01
	Octubre	\$ 6,57	1036	\$ 6.808,08	\$ 53,51	1499	\$ 80.195,70	\$ 141,76	455	\$ 64.468,96	\$ 101,01	3151	\$ 315.993,12	\$ 113,12	3157	\$ 357.120,66	\$ 4,69	4751	\$ 22.302,83	\$ 4,22	4565	\$ 19.284,14	\$ 32,86	3313	\$ 108.850,89
	Noviembre	\$ 6,78	1039	\$ 7.049,54	\$ 55,22	1501	\$ 82.894,78	\$ 146,29	463	\$ 67.691,44	\$ 104,25	3152	\$ 326.104,90	\$ 116,74	3158	\$ 368.681,81	\$ 4,84	4752	\$ 23.020,19	\$ 4,36	4566	\$ 19.904,67	\$ 33,91	3314	\$ 112.371,01
	Diciembre	\$ 7,00	1043	\$ 7.299,40	\$ 56,99	1503	\$ 85.684,26	\$ 150,97	471	\$ 71.033,65	\$ 107,58	3154	\$ 336.540,26	\$ 120,48	3159	\$ 380.617,14	\$ 5,00	4753	\$ 23.760,63	\$ 4,50	4566	\$ 20.545,17	\$ 34,99	3315	\$ 116.004,95
TOTAL AÑO 2019	\$ 5,92	12282	\$ 72.818,90	\$ 48,21	17883	\$ 862.620,51	\$ 127,71	5098	\$ 655.953,87	\$ 91,00	37766	\$ 3.416.207,70	\$ 101,91	37835	\$ 3.856.467,54	\$ 4,23	56985	\$ 240.995,88	\$ 3,81	54745	\$ 208.368,39	\$ 29,60	39708	\$ 1.175.579,44	
2020	Enero	\$ 7,00	1046	\$ 7.323,59	\$ 56,99	1503	\$ 85.684,26	\$ 150,97	471	\$ 71.033,65	\$ 107,58	3154	\$ 336.540,26	\$ 120,48	3159	\$ 380.617,14	\$ 5,00	4753	\$ 23.760,63	\$ 4,50	4566	\$ 20.545,17	\$ 34,99	3315	\$ 116.004,95
	Febrero	\$ 7,22	1050	\$ 7.582,83	\$ 58,81	1506	\$ 88.567,16	\$ 155,80	478	\$ 74.500,35	\$ 111,02	3155	\$ 347.309,55	\$ 124,33	3160	\$ 392.938,75	\$ 5,16	4754	\$ 24.524,88	\$ 4,64	4567	\$ 21.206,29	\$ 36,11	3316	\$ 119.756,37
	Marzo	\$ 7,45	1053	\$ 7.851,08	\$ 60,70	1508	\$ 91.546,59	\$ 160,79	486	\$ 78.096,44	\$ 114,58	3156	\$ 358.423,46	\$ 128,31	3161	\$ 405.659,14	\$ 5,32	4754	\$ 25.313,72	\$ 4,79	4568	\$ 21.888,67	\$ 37,27	3317	\$ 123.629,09
	Abril	\$ 7,69	1057	\$ 8.128,65	\$ 62,64	1511	\$ 94.625,78	\$ 165,94	493	\$ 81.826,98	\$ 118,24	3157	\$ 369.893,01	\$ 132,42	3163	\$ 418.791,21	\$ 5,49	4755	\$ 26.127,92	\$ 4,95	4569	\$ 22.593,01	\$ 38,46	3318	\$ 127.627,01
	Mayo	\$ 7,94	1060	\$ 8.415,85	\$ 64,64	1513	\$ 97.808,04	\$ 171,25	500	\$ 85.697,18	\$ 122,03	3158	\$ 381.729,58	\$ 136,66	3164	\$ 432.348,28	\$ 5,67	4756	\$ 26.968,31	\$ 5,10	4570	\$ 23.320,01	\$ 39,69	3319	\$ 131.754,19
	Junio	\$ 8,19	1063	\$ 8.713,02	\$ 66,71	1515	\$ 101.096,82	\$ 176,73	508	\$ 89.712,41	\$ 125,93	3159	\$ 393.944,93	\$ 141,03	3165	\$ 446.344,10	\$ 5,85	4757	\$ 27.835,73	\$ 5,27	4570	\$ 24.070,41	\$ 40,96	3320	\$ 136.014,81
	Julio	\$ 8,46	1067	\$ 9.020,50	\$ 68,85	1518	\$ 104.495,67	\$ 182,38	515	\$ 93.878,23	\$ 129,96	3160	\$ 406.551,17	\$ 145,54	3166	\$ 460.792,87	\$ 6,04	4758	\$ 28.731,05	\$ 5,44	4571	\$ 24.844,94	\$ 42,27	3322	\$ 140.413,17
	Agosto	\$ 8,73	1070	\$ 9.338,65	\$ 71,05	1520	\$ 108.008,26	\$ 188,22	522	\$ 98.200,35	\$ 134,12	3161	\$ 419.560,80	\$ 150,20	3167	\$ 475.709,25	\$ 6,23	4758	\$ 29.655,17	\$ 5,61	4572	\$ 25.644,41	\$ 43,63	3323	\$ 144.953,74
	Septiembre	\$ 9,01	1074	\$ 9.667,82	\$ 73,32	1523	\$ 111.638,38	\$ 194,24	529	\$ 102.684,70	\$ 138,41	3163	\$ 432.986,75	\$ 155,01	3168	\$ 491.108,35	\$ 6,43	4759	\$ 30.609,01	\$ 5,79	4573	\$ 26.469,59	\$ 45,02	3324	\$ 149.641,10
	Octubre	\$ 9,29	1077	\$ 10.008,39	\$ 75,67	1525	\$ 115.389,95	\$ 200,46	535	\$ 107.337,40	\$ 142,84	3164	\$ 446.842,33	\$ 159,97	3169	\$ 507.005,81	\$ 6,64	4760	\$ 31.593,52	\$ 5,97	4573	\$ 27.321,33	\$ 46,46	3325	\$ 154.480,01
	Noviembre	\$ 9,59	1080	\$ 10.360,77	\$ 78,09	1527	\$ 119.267,01	\$ 206,87	542	\$ 112.164,76	\$ 147,41	3165	\$ 461.141,28	\$ 165,08	3171	\$ 523.417									

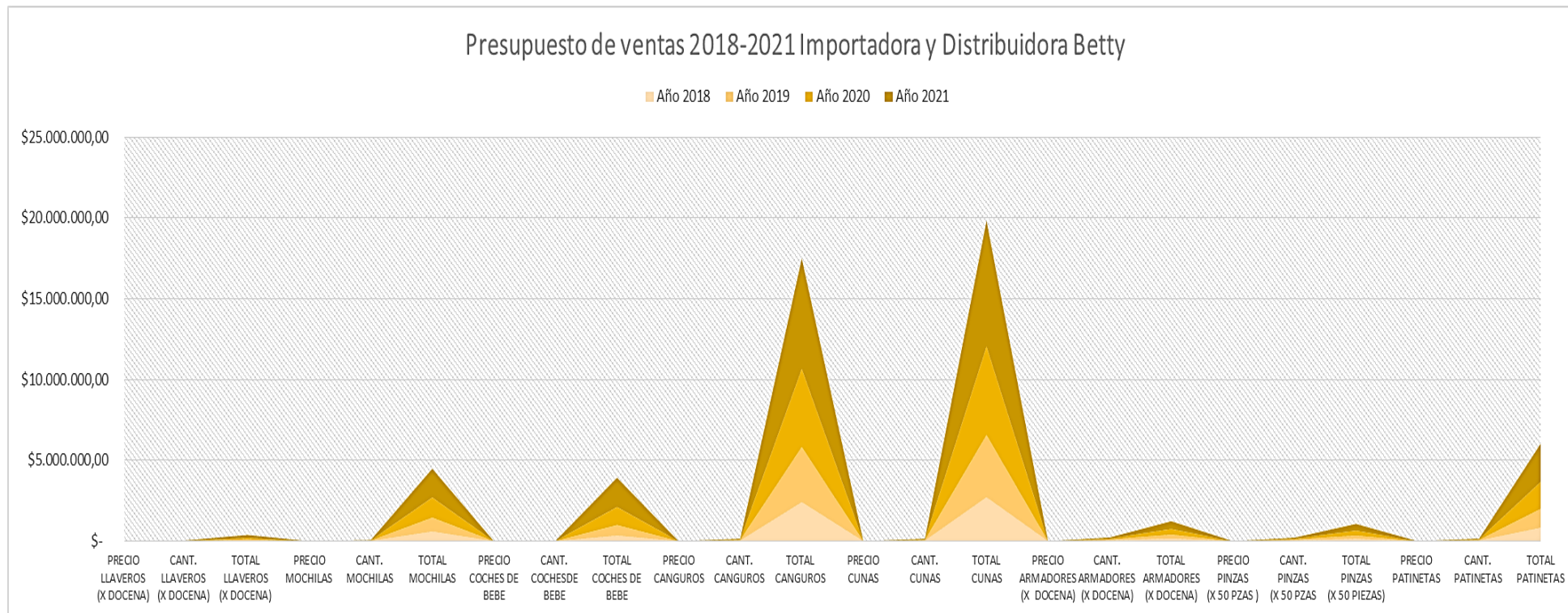


Gráfico: Presupuesto de ventas
Fuente: Distribuidora e Importadora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Se observa según el gráfico anterior que los productos de mayor movimiento serán las mochilas, los coches de bebé, canguros y cunas, los cuales en la actualidad representan el 60% de las ventas en general de la entidad.

Presupuesto de Compras

2017	AL COSTO								TOTAL COMPRAS MENSUALES
MESES	LLAVEROS	MOCHILAS Y CARTUCHERAS	COCHES DE BEBE	CANGUROS	CUNAS	ARMADORES	PINZAS	PATINETAS	
ENERO	\$ 873,99	\$ 2.971,56	\$ 1.747,98	\$ 1.048,79	\$ 699,19	\$ 436,99	\$ 436,99	\$ 524,39	\$ 8.739,89
FEBRERO	\$ 3.495,96	\$ 11.886,25	\$ 6.991,91	\$ 4.195,15	\$ 2.796,76	\$ 1.747,98	\$ 1.747,98	\$ 2.097,57	\$ 34.959,56
MARZO	\$ 1.310,98	\$ 4.457,34	\$ 2.621,97	\$ 1.573,18	\$ 1.048,79	\$ 655,49	\$ 655,49	\$ 786,59	\$ 13.109,84
ABRIL	\$ 1.310,98	\$ 4.457,34	\$ 2.621,97	\$ 1.573,18	\$ 1.048,79	\$ 655,49	\$ 655,49	\$ 786,59	\$ 13.109,84
MAYO	\$ 2.184,97	\$ 7.428,91	\$ 4.369,95	\$ 2.621,97	\$ 1.747,98	\$ 1.092,49	\$ 1.092,49	\$ 1.310,98	\$ 21.849,73
JUNIO	\$ 1.310,98	\$ 4.457,34	\$ 2.621,97	\$ 1.573,18	\$ 1.048,79	\$ 655,49	\$ 655,49	\$ 786,59	\$ 13.109,84
JULIO	\$ 873,99	\$ 2.971,56	\$ 1.747,98	\$ 1.048,79	\$ 699,19	\$ 436,99	\$ 436,99	\$ 524,39	\$ 8.739,89
AGOSTO	\$ 655,49	\$ 2.228,67	\$ 1.310,98	\$ 786,59	\$ 524,39	\$ 327,75	\$ 327,75	\$ 393,30	\$ 6.554,92
SEPTIEMBRE	\$ 3.714,45	\$ 12.629,14	\$ 7.428,91	\$ 4.457,34	\$ 2.971,56	\$ 1.857,23	\$ 1.857,23	\$ 2.228,67	\$ 37.144,53
OCTUBRE	\$ 436,99	\$ 1.485,78	\$ 873,99	\$ 524,39	\$ 349,60	\$ 218,50	\$ 218,50	\$ 262,20	\$ 4.369,95
NOVIEMBRE	\$ 218,50	\$ 742,89	\$ 436,99	\$ 262,20	\$ 174,80	\$ 109,25	\$ 109,25	\$ 131,10	\$ 2.184,97
DICIEMBRE	\$ 5.462,43	\$ 18.572,27	\$ 10.924,86	\$ 6.554,92	\$ 4.369,95	\$ 2.731,22	\$ 2.731,22	\$ 3.277,46	\$ 54.624,31
TOTAL	\$ 21.849,73	\$ 74.289,07	\$ 43.699,45	\$ 26.219,67	\$ 17.479,78	\$ 10.924,86	\$ 10.924,86	\$ 13.109,84	\$ 218.497,25

Gráfico: Presupuesto de compras

Fuente: Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Para proyectar las cantidades a comprar, tomamos como base el mes de Diciembre del año 2017, el último inventario físico que efectuó la entidad.

2017	CANTIDADES COMPRADAS POR LÍNEAS ESTRELLA 2017									TOTAL CANTIDADES COMPRADAS
MESES	LLAVEROS	MOCHILAS Y CARTUCHERAS	COCHES DE BEBE	CANGUROS	CUNAS	ARMADORES	PINZAS	PATINETAS	%	
ENERO	832	261	58	49	29	583	777	75	4%	2663
FEBRERO	3329	1043	232	195	116	2331	3108	300	16%	10652
MARZO	1249	391	87	73	44	874	1165	112	6%	3995
ABRIL	1249	391	87	73	44	874	1165	112	6%	3995
MAYO	2081	652	145	122	73	1457	1942	187	10%	6658
JUNIO	1249	391	87	73	44	874	1165	112	6%	3995
JULIO	832	261	58	49	29	583	777	75	4%	2663
AGOSTO	624	195	43	37	22	437	583	56	3%	1997
SEPTIEMBRE	3538	1108	246	207	123	2476	3302	318	17%	11318
OCTUBRE	416	130	29	24	15	291	388	37	2%	1332
NOVIEMBRE	208	65	14	12	7	146	194	19	1%	666
DICIEMBRE	5202	1629	362	305	181	3642	4855	468	25%	16644
TOTAL	20809	6517	1447	1218	725	14566	19422	1873		66578

Gráfico: Presupuesto de compras volumen de adquisiciones

Fuente: Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Proyección de compras

Después de haber conversado con los representantes tanto del área financiera como de gerencia general de la Importadora y Distribuidora Betty, se estima que el inventario final se incrementará en un 8%, cifra porcentual tomada como promedio del año 2017 de las cantidades compradas por línea estrella, todo esto en relación al inventario inicial, esto se efectuará en cada periodo, es decir cada mes.

Con el propósito de evitar la aparición de faltantes de inventarios, que generen inconvenientes al momento de cubrir con la demanda del mercado en temporadas altas en el año 2018 y los proyectados.

Así tenemos:

➤ Presupuesto de compras de Distribuidora e Importadora Betty del año 2018-2021

AÑO	MES	LLAVEROS			MOCHILAS INCLUIDAS LAS CARTUCHERAS			COCHES DE BEBE			CANGUROS			CUNAS			ARMADORES			PINZAS			PATINETAS		
		COSTO	CANT.	TOTAL	COSTO	CANT.	TOTAL	COSTO	CANT.	TOTAL	COSTO	CANT.	TOTAL	COSTO	CANT.	TOTAL	COSTO	CANT.	TOTAL	COSTO	CANT.	TOTAL	COSTO	CANT.	TOTAL
2018	Enero	\$ 1.05	5202	\$ 5.462,43	\$ 11,40	1629	\$ 18.572,27	\$ 30,20	362	\$ 10.924,86	\$ 21,52	305	\$ 6.554,92	\$ 24,10	181	\$ 4.369,95	\$ 0,75	3642	\$ 2.731,22	\$ 0,56	4855	\$ 2.731,22	\$ 7,00	468	\$ 3.277,46
	Febrero	\$ 1.08	5619	\$ 6.088,21	\$ 11,76	1759	\$ 20.699,91	\$ 31,17	391	\$ 12.176,41	\$ 22,21	329	\$ 6.764,67	\$ 24,87	196	\$ 4.870,57	\$ 0,77	3933	\$ 3.044,10	\$ 0,58	5244	\$ 3.044,10	\$ 7,22	506	\$ 3.652,92
	Marzo	\$ 1.12	6068	\$ 6.785,67	\$ 12,14	1900	\$ 23.071,29	\$ 32,16	422	\$ 13.571,34	\$ 22,92	355	\$ 6.981,14	\$ 25,67	211	\$ 5.428,54	\$ 0,80	4248	\$ 3.392,84	\$ 0,60	5663	\$ 3.392,84	\$ 7,46	546	\$ 4.071,40
	Abril	\$ 1.15	6553	\$ 7.563,04	\$ 12,53	2052	\$ 25.714,33	\$ 33,19	456	\$ 15.126,08	\$ 23,65	384	\$ 7.204,54	\$ 26,49	228	\$ 6.050,43	\$ 0,82	4587	\$ 3.781,52	\$ 0,62	6117	\$ 3.781,52	\$ 7,69	590	\$ 4.537,82
	Mayo	\$ 1.19	7078	\$ 8.429,46	\$ 12,93	2216	\$ 28.660,17	\$ 34,26	492	\$ 16.858,92	\$ 24,41	414	\$ 7.435,09	\$ 27,34	247	\$ 6.743,57	\$ 0,85	4954	\$ 4.214,73	\$ 0,64	6606	\$ 4.214,73	\$ 7,94	637	\$ 5.057,68
	Junio	\$ 1.23	7644	\$ 9.395,14	\$ 13,34	2394	\$ 31.943,48	\$ 35,35	532	\$ 18.790,28	\$ 25,19	448	\$ 7.673,01	\$ 28,21	266	\$ 7.516,11	\$ 0,88	5351	\$ 4.697,57	\$ 0,66	7134	\$ 4.697,57	\$ 8,19	688	\$ 5.637,08
	Julio	\$ 1.27	8255	\$ 10.471,45	\$ 13,77	2585	\$ 35.602,92	\$ 36,48	574	\$ 20.942,89	\$ 26,00	483	\$ 7.918,55	\$ 29,11	288	\$ 8.377,16	\$ 0,91	5779	\$ 5.235,72	\$ 0,68	7705	\$ 5.235,72	\$ 8,46	743	\$ 6.282,87
	Agosto	\$ 1.31	8916	\$ 11.671,06	\$ 14,21	2792	\$ 39.681,59	\$ 37,65	620	\$ 23.342,11	\$ 26,83	522	\$ 8.171,94	\$ 30,05	311	\$ 9.336,84	\$ 0,94	6241	\$ 5.835,53	\$ 0,70	8321	\$ 5.835,53	\$ 8,73	802	\$ 7.002,63
	Septiembre	\$ 1.35	9629	\$ 13.008,09	\$ 14,67	3015	\$ 44.227,51	\$ 38,85	670	\$ 26.016,18	\$ 27,69	564	\$ 8.433,44	\$ 31,01	336	\$ 10.406,47	\$ 0,96	6740	\$ 6.504,05	\$ 0,72	8987	\$ 6.504,05	\$ 9,01	867	\$ 7.804,86
	Octubre	\$ 1.39	10399	\$ 14.498,30	\$ 15,14	3257	\$ 49.294,22	\$ 40,10	723	\$ 28.996,60	\$ 28,57	609	\$ 8.703,31	\$ 32,00	362	\$ 11.598,64	\$ 1,00	7280	\$ 7.249,15	\$ 0,75	9706	\$ 7.249,15	\$ 9,29	936	\$ 8.698,98
	Noviembre	\$ 1.44	11231	\$ 16.159,22	\$ 15,62	3517	\$ 54.941,36	\$ 41,38	781	\$ 32.318,45	\$ 29,49	658	\$ 8.981,82	\$ 33,02	391	\$ 12.927,38	\$ 1,03	7862	\$ 8.079,61	\$ 0,77	10483	\$ 8.079,61	\$ 9,59	1011	\$ 9.695,53
	Diciembre	\$ 1.48	12130	\$ 18.010,43	\$ 16,12	3799	\$ 61.235,45	\$ 42,71	843	\$ 36.020,85	\$ 30,43	710	\$ 9.269,24	\$ 34,08	423	\$ 14.408,34	\$ 1,06	8491	\$ 9.005,21	\$ 0,80	11321	\$ 9.005,21	\$ 9,90	1092	\$ 10.806,26
TOTAL AÑO 2018		98725	\$ 127.542,50		30917	\$ 433.644,48		6865	\$ 255.084,99		5780	\$ 94.091,66		3441	\$ 102.034,00		69107	\$ 63.771,25		92143	\$ 63.771,25		8885	\$ 76.525,50	
2019	Enero	\$ 1.48	12130	\$ 18.010,43	\$ 16,12	3799	\$ 61.235,45	\$ 42,71	843	\$ 36.020,85	\$ 30,43	710	\$ 9.269,24	\$ 34,08	423	\$ 14.408,34	\$ 1,06	8491	\$ 9.005,21	\$ 0,80	11321	\$ 9.005,21	\$ 9,90	1092	\$ 10.806,26
	Febrero	\$ 1.53	13100	\$ 20.073,70	\$ 16,64	4102	\$ 68.250,58	\$ 44,07	911	\$ 40.147,40	\$ 31,40	767	\$ 9.565,85	\$ 35,17	457	\$ 16.058,96	\$ 1,09	9170	\$ 10.036,85	\$ 0,82	12227	\$ 10.036,85	\$ 10,22	1179	\$ 12.044,22
	Marzo	\$ 1.58	14148	\$ 22.373,34	\$ 17,17	4431	\$ 76.069,36	\$ 45,48	984	\$ 44.746,69	\$ 32,41	828	\$ 9.871,96	\$ 36,30	493	\$ 17.898,67	\$ 1,13	9904	\$ 11.866,67	\$ 0,85	13205	\$ 11.866,67	\$ 10,54	1273	\$ 13.424,01
	Abril	\$ 1.63	15280	\$ 24.936,43	\$ 17,72	4785	\$ 84.783,87	\$ 46,94	1063	\$ 49.872,87	\$ 33,45	895	\$ 10.187,86	\$ 37,46	533	\$ 19.949,15	\$ 1,17	10696	\$ 12.468,22	\$ 0,87	14262	\$ 12.468,22	\$ 10,88	1375	\$ 14.961,86
	Mayo	\$ 1.68	16503	\$ 27.793,15	\$ 18,29	5168	\$ 94.496,71	\$ 48,44	1148	\$ 55.586,30	\$ 34,52	966	\$ 10.513,87	\$ 38,66	575	\$ 22.234,52	\$ 1,20	11552	\$ 13.896,58	\$ 0,90	15402	\$ 13.896,58	\$ 11,23	1485	\$ 16.675,89
	Junio	\$ 1.74	17823	\$ 30.977,13	\$ 18,87	5581	\$ 105.322,25	\$ 49,99	1239	\$ 61.954,27	\$ 35,62	1044	\$ 10.850,32	\$ 39,89	621	\$ 24.781,71	\$ 1,24	12476	\$ 15.488,57	\$ 0,93	16635	\$ 15.488,57	\$ 11,59	1604	\$ 18.806,28
	Julio	\$ 1.79	19249	\$ 34.525,87	\$ 19,47	6028	\$ 117.387,97	\$ 51,59	1338	\$ 69.051,75	\$ 36,76	1127	\$ 11.197,53	\$ 41,17	671	\$ 27.620,70	\$ 1,28	13474	\$ 17.262,94	\$ 0,96	17965	\$ 17.262,94	\$ 11,96	1732	\$ 20.715,52
	Agosto	\$ 1.85	20789	\$ 38.481,16	\$ 20,10	6510	\$ 130.835,94	\$ 53,24	1446	\$ 76.962,32	\$ 37,94	1217	\$ 11.555,85	\$ 42,49	725	\$ 30.784,93	\$ 1,32	14552	\$ 19.240,58	\$ 0,99	19403	\$ 19.240,58	\$ 12,34	1871	\$ 23.088,70
	Septiembre	\$ 1.91	22452	\$ 42.889,56	\$ 20,74	7031	\$ 145.824,50	\$ 54,94	1561	\$ 85.779,12	\$ 39,15	1315	\$ 11.925,63	\$ 43,85	783	\$ 34.311,65	\$ 1,36	15716	\$ 21.444,78	\$ 1,02	20955	\$ 21.444,78	\$ 12,74	2021	\$ 25.733,74
	Octubre	\$ 1.97	24248	\$ 47.802,99	\$ 21,40	7593	\$ 162.530,16	\$ 56,70	1686	\$ 95.605,98	\$ 40,41	1420	\$ 12.307,25	\$ 45,25	845	\$ 38.242,39	\$ 1,41	16973	\$ 23.901,49	\$ 1,06	22631	\$ 23.901,49	\$ 13,14	2182	\$ 28.681,79
	Noviembre	\$ 2.03	26188	\$ 53.279,30	\$ 22,09	8201	\$ 181.149,61	\$ 58,52	1821	\$ 106.558,60	\$ 41,70	1533	\$ 12.701,09	\$ 46,70	913	\$ 42.623,44	\$ 1,45	18331	\$ 26.639,65	\$ 1,09	24442	\$ 26.639,65	\$ 13,56	2357	\$ 31.967,58
	Diciembre	\$ 2.10	28283	\$ 59.382,97	\$ 22,80	8857	\$ 201.902,11	\$ 60,39	1967	\$ 118.765,95	\$ 43,03	1656	\$ 13.107,52	\$ 48,19	986	\$ 47.506,38	\$ 1,50	19798	\$ 29.691,49	\$ 1,12	26397	\$ 29.691,49	\$ 14,00	2545	\$ 35.629,78
TOTAL AÑO 2019		230191	\$ 420.526,04		72086	\$ 1.429.788,53		16007	\$ 841.052,07		13478	\$ 133.053,96		8023	\$ 336.420,83		161134	\$ 210.263,02		214845	\$ 210.263,02		20717	\$ 252.315,62	
2020	Enero	\$ 2.10	28283	\$ 59.382,97	\$ 22,80	8857	\$ 201.902,11	\$ 60,39	1967	\$ 118.765,95	\$ 43,03	1656	\$ 13.107,52	\$ 48,19	986	\$ 47.506,38	\$ 1,50	19798	\$ 29.691,49	\$ 1,12	26397	\$ 29.691,49	\$ 14,00	2545	\$ 35.629,78
	Febrero	\$ 2.17	30545	\$ 66.185,89	\$ 23,53	9565	\$ 225.032,02	\$ 62,32	2124	\$ 132.371,78	\$ 44,41	1788	\$ 13.526,96	\$ 49,73	1065	\$ 52.948,71	\$ 1,55	21382	\$ 33.092,94	\$ 1,16	28509	\$ 33.092,94	\$ 14,45	2749	\$ 39.711,53
	Marzo	\$ 2.24	32989	\$ 73.768,14	\$ 24,28	10331	\$ 250.811,69	\$ 64,32	2294	\$ 147.536,29	\$ 45,83	1932	\$ 13.959,82	\$ 51,33	1150	\$ 59.014,51	\$ 1,60	23092	\$ 36.884,07	\$ 1,20	30790	\$ 36.884,07	\$ 14,91	2969	\$ 44.260,89
	Abril	\$ 2.31	35628	\$ 82.219,02	\$ 25,06	11157	\$ 279.544,67	\$ 66,37	2477	\$ 164.438,04	\$ 47,30	2086	\$ 14.406,54	\$ 52,97	1242	\$ 65.775,22	\$ 1,65	24940	\$ 41.109,51	\$ 1,24	33253	\$ 41.109,51	\$ 15,38	3207	\$ 49.331,41
	Mayo	\$ 2.38	38478	\$ 91.638,03	\$ 25,86	12050	\$ 311.569,31	\$ 68,50	2676	\$ 183.276,07	\$ 48,81	2253	\$ 14.867,55	\$ 54,66	1341	\$ 73.310,43	\$ 1,70	26935	\$ 45.819,02	\$ 1,28	35913	\$ 45.819,02	\$ 15,88	3463	\$ 54.982,82
	Junio	\$ 2.46	41556	\$ 102.136,09	\$ 26,68	13014	\$ 347.262,69	\$ 70,69	2890	\$ 204.272,17	\$ 50,37	2433	\$ 15.343,31	\$ 56,41	1448	\$ 81.708,87	\$ 1,76	29089	\$ 51.068,04	\$ 1,32	38786	\$ 51.068,04	\$ 16,39	3740	\$ 61.281,65
	Julio	\$ 2.54	44881	\$ 113.836,80	\$ 27,54	14055	\$ 387.045,11	\$ 72,95	3121	\$ 227.673,59	\$ 51,98	2628	\$ 15.834,30	\$ 58,22	1564	\$ 91.069,44	\$ 1,81	31417	\$ 56.918,40	\$ 1,36	41889	\$ 56.918,40	\$ 16,91	4039	\$ 68.302,08
	Agosto	\$ 2.62	48471	\$ 126.877,94	\$ 28,42	15179	\$ 431.384,99	\$ 75,29	3371	\$ 253.755,88	\$ 53,65	2838	\$ 16.340,99	\$ 60,08	1689	\$ 101.502,35	\$ 1,87	33930	\$ 63.438,97	\$ 1,40	45240	\$ 63.438,97	\$ 17,45	4362	\$ 76.126,76
	Septiembre	\$ 2.70	52349	\$ 141.413,08	\$ 29,33	16394	\$ 480.804,46	\$ 77,70	3640	\$ 282.826,15	\$ 55,36	3065	\$ 16.863,91	\$ 62,00	1825	\$ 113.130,46	\$ 1,93	36644	\$ 70.706,54	\$ 1,45	48859	\$ 70.706,54	\$ 18,01	4711	\$ 84.847,85
	Octubre	\$ 2.79	56537	\$ 157.613,36	\$ 30,27	17705	\$ 535.885,42	\$ 80,18	3931	\$ 315.226,72	\$ 57,14	3310	\$ 17.403,55	\$ 63,99	1971	\$ 126.090,69	\$ 1,99	39576	\$ 78.806,68	\$ 1,49	52768	\$ 78.806,68	\$ 18,59	5088	\$ 94.568,01
	Noviembre	\$ 2.88	61060	\$ 175.669,54	\$ 31,24	19121	\$ 597.276,45	\$ 82,75	4246	\$ 351.339,09	\$ 58,96	3575	\$ 17.960,46	\$ 66,03	2128	\$ 140.535,64	\$ 2,05	42742	\$ 87.834,77	\$ 1,54	56989	\$ 87.834,77	\$ 19,18	5495	\$ 105.401,73
	Diciembre	\$ 2.97	65945	\$ 195.794,25	\$ 32,24	20651	\$ 665.700,44	\$ 85,40	4586	\$ 391.588,50	\$ 60,85	3861	\$ 18.535,20	\$ 68,15</											

Presupuesto de compras 2018-2021 Importadora y Distribuidora Betty

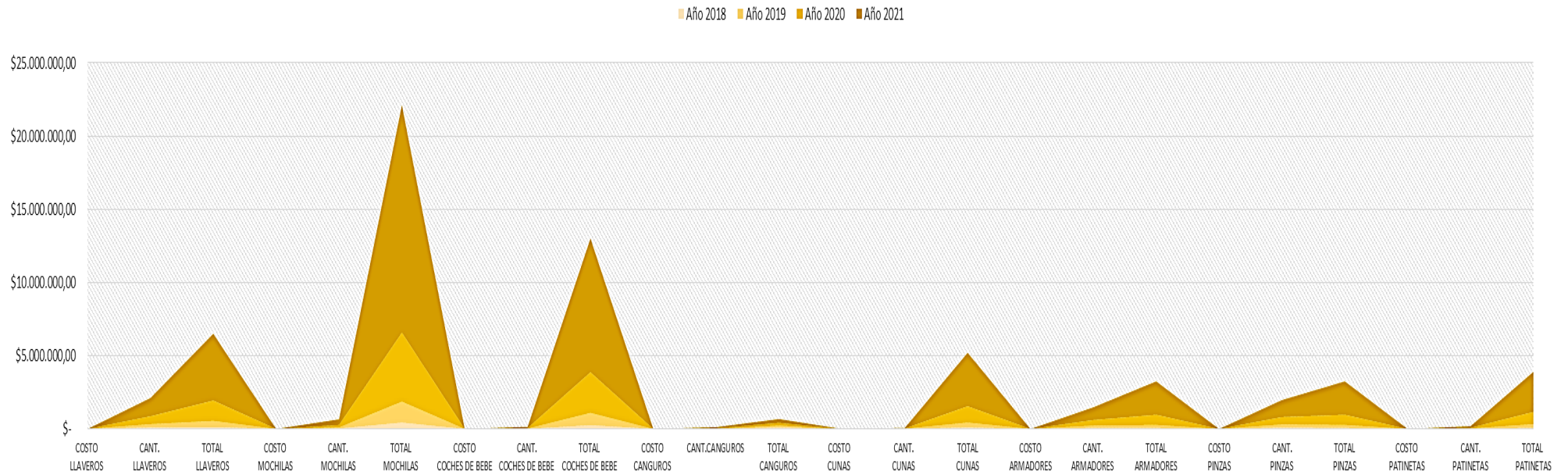


Gráfico: Presupuesto de compras
Fuente: Distribuidora e Importadora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Se observa según el gráfico anterior que los productos de mayor movimiento serán los llaveros, las mochilas, los coches de bebé, y las cunas, los cuales en la actualidad representan el 60% de las ventas en general de la entidad.

Flujo de Caja Proforma Distribuidora e Importadora Betty

En consecuencia, los flujos de caja proforma de Distribuidora e Importadora Betty, determinados mediante el método indirecto son:

A continuación se presenta el flujo de caja resultados de todas las proyecciones anteriormente realizadas con el objetivo de determinar su saldo efectivo en disponible y su utilización, sin embargo hay que tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- El saldo de los proveedores del año anterior que fue de \$51.260,00.
- El cálculo del valor de sueldos y salarios se tomará según el Ministerio de Trabajo del PIB proyectado al 2018 que es de 2%.
- Los gastos financieros, de ventas y administrativos se tomaron con el 16% de acuerdo al crecimiento reflejado en el Análisis Financiero de estas cuentas.

Se observa que todos los años Distribuidora e Importadora Betty dispondrá de flujos de caja positivos, únicamente el primer año el flujo neto de caja será levemente inferior a su pasivo corriente, y los demás años muy superior al mismo, lo que implica que la empresa dispondrá de recursos para emprender nuevos proyectos, o adquirir nueva mercadería.

➤ Flujo de Caja de Distribuidora e Importadora Betty del año 2018-2021

FLUJO DE CAJA													
AÑO 2018													
	TOTAL 2017	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL													
VENTAS 12%	\$ 218.000,00	\$ 500.036,36	\$ 517.362,10	\$ 535.218,00	\$ 553.628,70	\$ 572.617,93	\$ 592.208,98	\$ 612.425,02	\$ 633.289,38	\$ 654.825,65	\$ 677.057,82	\$ 700.010,39	\$ 723.708,42
EGRESOS													
COSTOS													
COMPRAS CONTADO	\$ 150.000,00	\$ 54.624,31	\$ 60.340,90	\$ 66.695,06	\$ 73.759,29	\$ 81.614,34	\$ 90.350,24	\$ 100.067,28	\$ 110.877,23	\$ 122.904,65	\$ 136.288,35	\$ 151.182,99	\$ 167.760,98
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 24.494,94	\$ 24.984,84	\$ 25.484,54	\$ 25.994,23	\$ 26.514,11	\$ 27.044,39	\$ 27.585,28	\$ 28.136,99	\$ 28.699,73	\$ 29.273,72	\$ 29.859,20	\$ 30.456,38	\$ 31.065,51
GASTOS DE VENTAS													
Publicidad	\$ 1.500,00	\$ 1.740,00	\$ 2.018,40	\$ 2.341,34	\$ 2.715,96	\$ 3.150,51	\$ 3.654,59	\$ 4.239,33	\$ 4.917,62	\$ 5.704,44	\$ 6.617,15	\$ 7.675,90	\$ 8.904,04
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
Honorarios Profesional	\$ 922,50	\$ 1.070,10	\$ 1.241,32	\$ 1.439,93	\$ 1.670,31	\$ 1.937,57	\$ 2.247,58	\$ 2.607,19	\$ 3.024,34	\$ 3.508,23	\$ 4.069,55	\$ 4.720,68	\$ 5.475,98
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 1.462,50	\$ 1.696,50	\$ 1.967,94	\$ 2.282,81	\$ 2.648,06	\$ 3.071,75	\$ 3.563,23	\$ 4.133,35	\$ 4.794,68	\$ 5.561,83	\$ 6.451,72	\$ 7.484,00	\$ 8.681,44
Depreciación Activo Fijo	\$ 1.987,50	\$ 2.305,50	\$ 2.674,38	\$ 3.102,28	\$ 3.598,65	\$ 4.174,43	\$ 4.842,34	\$ 5.617,11	\$ 6.515,85	\$ 7.558,39	\$ 8.767,73	\$ 10.170,56	\$ 11.797,85
Suministros de Oficina	\$ 1.250,00	\$ 1.450,00	\$ 1.682,00	\$ 1.951,12	\$ 2.263,30	\$ 2.625,43	\$ 3.045,50	\$ 3.532,77	\$ 4.098,02	\$ 4.753,70	\$ 5.514,29	\$ 6.396,58	\$ 7.420,03
GASTOS FINANCIEROS													
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.427,51	\$ 5.135,91	\$ 5.957,66	\$ 6.910,88	\$ 8.016,62	\$ 9.299,28	\$ 10.787,17	\$ 12.513,12	\$ 14.515,21	\$ 16.837,65	\$ 19.531,67	\$ 22.656,74	\$ 26.281,82
SALDO FINAL		\$ 407.029,20	\$ 472.153,87	\$ 547.698,49	\$ 635.330,25	\$ 736.983,09	\$ 854.900,38	\$ 991.684,44	\$ 1.150.353,95	\$ 1.334.410,58	\$ 1.547.916,28	\$ 1.795.582,88	\$ 2.082.876,14
FLUJO DE CAJA													
AÑO 2019													
	TOTAL 2017	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL													
VENTAS 12%	\$ 218.000,00	\$ 723.709,11	\$ 748.178,31	\$ 773.445,03	\$ 799.536,40	\$ 826.480,30	\$ 854.305,48	\$ 883.041,50	\$ 912.718,87	\$ 943.369,03	\$ 975.024,37	\$ 1.007.718,36	\$ 1.041.485,47
EGRESOS													
COSTOS													
COMPRAS CONTADO	\$ 150.000,00	\$ 167.760,98	\$ 186.214,41	\$ 206.757,37	\$ 229.628,47	\$ 255.093,60	\$ 283.449,09	\$ 315.025,22	\$ 350.190,04	\$ 389.353,76	\$ 432.973,55	\$ 481.558,91	\$ 535.677,70
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 24.494,94	\$ 31.686,82	\$ 32.320,55	\$ 32.966,96	\$ 33.626,30	\$ 34.298,83	\$ 34.984,81	\$ 35.684,50	\$ 36.398,19	\$ 37.126,16	\$ 37.868,68	\$ 38.626,05	\$ 39.398,57
GASTOS DE VENTAS													
Publicidad	\$ 1.500,00	\$ 10.328,69	\$ 11.981,28	\$ 13.898,28	\$ 16.122,01	\$ 18.701,53	\$ 21.693,77	\$ 25.164,78	\$ 29.191,14	\$ 33.861,72	\$ 39.279,60	\$ 45.564,33	\$ 52.854,63
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
Honorarios Profesional	\$ 922,50	\$ 6.352,14	\$ 7.368,49	\$ 8.547,44	\$ 9.915,03	\$ 11.501,44	\$ 13.341,67	\$ 15.476,34	\$ 17.952,55	\$ 20.824,96	\$ 24.156,95	\$ 28.022,06	\$ 32.505,59
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 1.462,50	\$ 10.070,47	\$ 11.681,75	\$ 13.550,82	\$ 15.718,96	\$ 18.233,99	\$ 21.151,43	\$ 24.535,66	\$ 28.461,36	\$ 33.015,18	\$ 38.297,61	\$ 44.425,22	\$ 51.533,26
Depreciación Activo Fijo	\$ 1.987,50	\$ 13.685,51	\$ 15.875,19	\$ 18.415,22	\$ 21.361,66	\$ 24.779,52	\$ 28.744,25	\$ 33.343,33	\$ 38.678,26	\$ 44.866,78	\$ 52.045,47	\$ 60.372,74	\$ 70.032,38
Suministros de Oficina	\$ 1.250,00	\$ 8.607,24	\$ 9.984,40	\$ 11.581,90	\$ 13.435,01	\$ 15.584,61	\$ 18.078,14	\$ 20.970,65	\$ 24.325,95	\$ 28.218,10	\$ 32.733,00	\$ 37.970,28	\$ 44.045,52
GASTOS FINANCIEROS													
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.427,51	\$ 30.486,91	\$ 35.364,82	\$ 41.023,19	\$ 47.586,90	\$ 55.200,80	\$ 64.032,93	\$ 74.278,20	\$ 86.162,71	\$ 99.948,74	\$ 115.940,54	\$ 134.491,02	\$ 156.009,59
SALDO FINAL		\$ 2.416.136,32	\$ 2.802.718,14	\$ 3.251.153,04	\$ 3.771.337,52	\$ 4.374.751,53	\$ 5.074.711,77	\$ 5.886.665,66	\$ 6.828.532,16	\$ 7.921.097,31	\$ 9.188.472,88	\$ 10.658.628,54	\$ 12.364.009,10

Tabla: Flujo de caja Distribuidora e Importadora Betty

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

FLUJO DE CAJA													
AÑO 2020													
TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
2017													
SALDO INICIAL													
VENTAS 12%	\$ 218.000,00	\$ 1.041.509,66	\$ 1.076.386,19	\$ 1.112.408,19	\$ 1.149.613,57	\$ 1.188.041,46	\$ 1.227.732,24	\$ 1.268.727,62	\$ 1.311.070,62	\$ 1.354.805,70	\$ 1.399.978,73	\$ 1.446.637,08	\$ 1.494.829,65
EGRESOS													
COSTOS													
COMPRAS CONTADO	\$ 150.000,00	\$ 535.677,70	\$ 595.962,78	\$ 663.119,49	\$ 737.933,93	\$ 821.282,24	\$ 914.140,87	\$ 1.017.598,10	\$ 1.132.866,86	\$ 1.261.298,98	\$ 1.404.401,10	\$ 1.563.852,46	\$ 1.741.524,58
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 24.494,94	\$ 40.186,55	\$ 40.990,28	\$ 41.810,08	\$ 42.646,28	\$ 43.499,21	\$ 44.369,19	\$ 45.256,58	\$ 46.161,71	\$ 47.084,94	\$ 48.026,64	\$ 48.987,17	\$ 49.966,92
GASTOS DE VENTAS													
Publicidad	\$ 1.500,00	\$ 61.311,37	\$ 71.121,18	\$ 82.500,57	\$ 95.700,67	\$ 111.012,77	\$ 128.774,82	\$ 149.378,79	\$ 173.279,39	\$ 201.004,09	\$ 233.164,75	\$ 270.471,11	\$ 313.746,49
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
Honorarios Profesional	\$ 922,50	\$ 37.706,49	\$ 43.739,53	\$ 50.737,85	\$ 58.855,91	\$ 68.272,85	\$ 79.196,51	\$ 91.867,95	\$ 106.566,83	\$ 123.617,52	\$ 143.396,32	\$ 166.339,73	\$ 192.954,09
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 1.462,50	\$ 59.778,58	\$ 69.343,15	\$ 80.438,06	\$ 93.308,15	\$ 108.237,45	\$ 125.555,44	\$ 145.644,32	\$ 168.947,41	\$ 195.978,99	\$ 227.335,63	\$ 263.709,33	\$ 305.902,82
Depreciación Activo Fijo	\$ 1.987,50	\$ 81.237,56	\$ 94.235,57	\$ 109.313,26	\$ 126.803,38	\$ 147.091,92	\$ 170.626,63	\$ 197.926,89	\$ 229.595,19	\$ 266.330,42	\$ 308.943,29	\$ 358.374,22	\$ 415.714,09
Suministros de Oficina	\$ 1.250,00	\$ 51.092,80	\$ 59.267,65	\$ 68.750,48	\$ 79.750,55	\$ 92.510,64	\$ 107.312,35	\$ 124.482,32	\$ 144.399,49	\$ 167.503,41	\$ 194.303,96	\$ 225.392,59	\$ 261.455,41
GASTOS FINANCIEROS													
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.427,51	\$ 180.971,12	\$ 209.926,50	\$ 243.514,74	\$ 282.477,10	\$ 327.673,44	\$ 380.101,19	\$ 440.917,38	\$ 511.464,16	\$ 593.298,42	\$ 688.226,17	\$ 798.342,36	\$ 926.077,14
SALDO FINAL		\$ 14.342.250,56	\$ 16.637.010,65	\$ 19.298.932,35	\$ 22.386.761,53	\$ 25.968.643,37	\$ 30.123.626,31	\$ 34.943.406,52	\$ 40.534.351,56	\$ 47.019.847,81	\$ 54.543.023,47	\$ 63.269.907,22	\$ 73.393.092,37

FLUJO DE CAJA													
AÑO 2021													
TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
2017													
SALDO INICIAL													
VENTAS 12%	\$ 218.000,00	\$ 1.496.231,74	\$ 1.546.036,80	\$ 1.597.479,68	\$ 1.650.614,26	\$ 1.705.496,13	\$ 1.762.182,73	\$ 1.820.733,37	\$ 1.881.209,28	\$ 1.943.673,70	\$ 2.008.191,93	\$ 2.074.831,40	\$ 2.143.661,76
EGRESOS													
COSTOS													
COMPRAS CONTADO	\$ 150.000,00	\$ 1.741.524,58	\$ 1.939.503,37	\$ 2.160.113,64	\$ 2.405.946,49	\$ 2.679.889,79	\$ 2.985.162,22	\$ 3.325.351,12	\$ 3.704.454,74	\$ 4.126.929,30	\$ 4.597.741,51	\$ 5.122.426,97	\$ 5.707.155,37
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 24.494,94	\$ 50.966,26	\$ 51.985,58	\$ 53.025,29	\$ 54.085,80	\$ 55.167,52	\$ 56.270,87	\$ 57.396,28	\$ 58.544,21	\$ 59.715,09	\$ 60.909,39	\$ 62.127,58	\$ 63.370,13
GASTOS DE VENTAS													
Publicidad	\$ 1.500,00	\$ 363.945,92	\$ 422.177,27	\$ 489.725,64	\$ 568.081,74	\$ 658.974,82	\$ 764.410,79	\$ 886.716,51	\$ 1.028.591,15	\$ 1.193.165,74	\$ 1.384.072,26	\$ 1.605.523,82	\$ 1.862.407,63
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
Honorarios Profesional	\$ 922,50	\$ 223.826,74	\$ 259.639,02	\$ 301.181,27	\$ 349.370,27	\$ 405.269,51	\$ 470.112,63	\$ 545.330,65	\$ 632.583,56	\$ 733.796,93	\$ 851.204,44	\$ 987.397,15	\$ 1.145.380,69
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 1.462,50	\$ 354.847,28	\$ 411.622,84	\$ 477.482,50	\$ 553.879,69	\$ 642.500,45	\$ 745.300,52	\$ 864.548,60	\$ 1.002.876,38	\$ 1.163.336,60	\$ 1.349.470,45	\$ 1.565.385,72	\$ 1.815.847,44
Depreciación Activo Fijo	\$ 1.987,50	\$ 482.228,35	\$ 559.384,89	\$ 648.886,47	\$ 752.708,30	\$ 873.141,63	\$ 1.012.844,29	\$ 1.174.899,38	\$ 1.362.883,28	\$ 1.580.944,60	\$ 1.833.895,74	\$ 2.127.319,06	\$ 2.467.690,11
Suministros de Oficina	\$ 1.250,00	\$ 303.288,27	\$ 351.814,39	\$ 408.104,70	\$ 473.401,45	\$ 549.145,68	\$ 637.008,99	\$ 738.930,43	\$ 857.159,30	\$ 994.304,78	\$ 1.153.393,55	\$ 1.337.936,51	\$ 1.552.006,36
GASTOS FINANCIEROS													
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.427,51	\$ 1.074.249,48	\$ 1.246.129,40	\$ 1.445.510,10	\$ 1.676.791,72	\$ 1.945.078,39	\$ 2.256.290,93	\$ 2.617.297,48	\$ 3.036.065,08	\$ 3.521.835,49	\$ 4.085.329,17	\$ 4.738.981,84	\$ 5.497.218,93
SALDO FINAL		\$ 85.135.987,15	\$ 98.757.745,10	\$ 114.558.984,32	\$ 132.888.421,81	\$ 154.150.569,30	\$ 178.814.660,38	\$ 207.425.006,04	\$ 240.613.007,01	\$ 279.111.088,13	\$ 323.768.862,23	\$ 375.571.880,19	\$ 435.663.381,02

Tabla: Flujo de caja Distribuidora e Importadora Betty
Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

5.7.4 Fase III: Indicadores Financieros

5.7.4.1 Razones Financieras

Las razones financieras referente a los estados proforma de Distribuidora e Importadora Betty son:

Índices Financieros referentes a los Estados Financieros Proforma de Distribuidora e Importadora Betty

FÓRMULA	2017	2018	2019	2020	2021
Activo Corriente/Pasivo Corriente	525%	712%	966%	1310%	1777%
Activo Corriente-Inventario/Pasivo Corriente	4226%	4413%	4667%	5011%	5478%
Efectivo y equivalentes/pasivo Corriente	498%	675%	916%	1242%	1684%
Pasivos Totales/Activos Totales	13%	17%	23%	32%	43%
Pasivos Corrientes/Activos Totales	1%	2%	3%	4%	5%
Pasivo a largo plazo/Activos Totales	11%	15%	21%	28%	38%
Patrimonio / Activos Totales	87%	118%	161%	218%	295%
Activo Corriente / Pasivo Corriente	47,24	64,07	86,89	117,84	159,81
Costo de ventas/Inventario	0,23	0,31	0,42	0,57	0,77
Ventas / Activos Totales	0,54	0,73	0,99	1,35	1,82
Utilidad Operativa/Ventas	61,53%	83,45%	113,17%	153,48%	208,15%
Utilidad Neta/Ventas	40,79%	55,32%	75,03%	101,76%	138,00%
Utilidad Neta/Activos Totales	22,00%	29,83%	40,46%	54,87%	74,41%
Utilidad Neta /Patrimonio	25,19%	34,16%	46,33%	62,83%	85,22%

Fuente: Indicadores Financieros

Elaborado por: Serrano Jessica (2018)

Los indicadores financieros proforma muestran que la estrategia es muy eficiente pues:

Respecto a la liquidez, la empresa a partir del segundo año de implementada la estrategia goza de una alta liquidez, pues dispone de 712% en el corto plazo por cada dólar corriente que adeuda, y la liquidez inmediata de la empresa es de 4413% por cada dólar corriente adeudado; esto de termina que la empresa pueda emprender si las condiciones del entorno mejoran, nuevos proyectos para buscar un mejor posicionamiento en el mercado.

Respecto al apalancamiento, a partir del segundo año de aplicada la estrategia, la empresa estará apalancada en 13% es decir que la inversión total que tenga la empresa estará financiada en 17% por deuda y 118% por el patrimonio de los propietarios, si bien esta composición de apalancamiento es alta, debe ser mantenida por el compromiso sin embargo se observa que a partir del segundo año, al tener una mejor capacidad de endeudamiento, la empresa puede emprender, si las condiciones del entorno son adecuadas, nuevos proyectos para buscar un mejor posicionamiento en el mercado.

También se observa que, a partir del segundo año, el pasivo a corto plazo o corriente financiará menos del 1% de toda la inversión hasta el 4%, y el pasivo a largo plazo entre el 11% y 28% de la inversión; estos valores permiten afirmar que se cumple el objetivo financiero estratégico que es: **“Mejorar la independencia operativa mediante la reestructuración del pasivo.”**, pues Distribuidora e Importadora Betty al mantener su mayor porción de deuda en el largo plazo, podrá planificar nuevos proyectos.

En cuanto a la rentabilidad, se observa que la rentabilidad sobre los activos totales (inversión total) que logra Distribuidora e Importadora Betty es del 61,53% el primer año, y superior al 153,48% desde el segundo año, lo que cumple con el objetivo financiero estratégico el mismo que es: **“Alcanzar una rentabilidad sobre el ROA no menor a la inflación del período (22%)”**; lo que comparativamente es superior a la rentabilidad histórica alcanzada.

Como se observa en la tabla anterior, el valor de este indicador asociado al plan financiero para Distribuidora e Importadora Betty se concluye que este proyecto es financieramente factible; la interpretación del mismo es que: por cada dólar que invierta Distribuidora e Importadora Betty en la estrategia, esta genera en contrapartida 0,34 ctvos por cada dólar ; con una diferencia **de 0.38 ctvos de beneficio** neto por cada dólar invertido, puesto que en el año 2017 generó un beneficio de 0,34 ctvos por cada dólar invertido.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica. (2016). *Ecuador redujo sus importaciones un 34% a un año de vigencia de las salvaguardias*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-redujo-sus-importaciones-34-ano-vigencia-salvaguardias.html>
- Alberca, J., & Rodríguez, G. (2012). *Incremento de rentabilidad en la empresa "EL Carrete"*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UC-0005-140.pdf>.
- Albuerne, M. A. (2015). "La Planeación financiera: herramienta de integración para incrementar la rentabilidad en la empresa Havana Club". *VIII Congreso Iberoamericano de Contabilidad y Gestión y X Congreso Iberoamericano de Administración Empresarial y Contabilidad* , 1-30. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/2012/1/537%20ING.pdf>
- Alfonso, O. (2002). *sistema financiero*. Mexico: McGraw Hill.
- Altuve, G. (2016). Alcances de la administración financiera en el último cuarto de siglo. *Economía*, 12.
- Álvarez, & Ana. (2004). *Introducción al Análisis Financiero* . Obtenido de <http://www.editorial-club-universitario.es/pdf/342.pdf>
- Alvarez, A. (2004). *analisis financiero*. club universitario.
- America, Z. (2012). *Rentabilidad*. EAE editorial academia española.
- Amparo, S. (1995). *la rentabilidad economica financiera de la graan empresa española*.
- Angulo M&Sarmiento J, M. A. (2000). *La rentabilidad*.
- BCE, C. d. (2013). *Producto Nacional Bruto Sectorial de Tungurahua* . Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-TUNGURAHUA.pdf>

- Borisov&Makarova. (1975). *Rentabilidad*. Madrid: Akal.
- Boríssov, Z., & Makárova. (2016). *Diccionario de economía política*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Cáceres, E. (2015). *La planificación estratégica y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Del Salto JR. en la ciudad de Ambato*. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17782/1/T3285ig.pdf>
- Castellano, C. (11 de Diciembre de 2016). *Grandes Pymes*. Obtenido de <http://www.grandespymes.com.ar/2011/01/21/que-es-la-planificacion-de-la-produccion/>
- Chávez&Cárdenas. (2014). *Importancia de la planificación financiera en la administración del flujo operativo*. Obtenido de http://conacin.upeu.edu.pe/wp-content/uploads/2014/10/CEm_3337.pdf
- Contreras, R. (2013). *El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64629832007>
- Correa G, C. G. (2010). Proceso de planeacion financiera. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/909/90920479010.pdf>
- Damita. (Diciembre de 2014). Obtenido de BENEFICIOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA: <http://todoadministracion.blogspot.com/2014/12/beneficios-de-la-planeacion-financiera.html>
- Douglas & John, D. R. (2000). *Planeación Financiera*. México : Corporate Financial Management Internacional.
- Ecolink. (2013). *Ecolink*. Obtenido de Modelos economicos: <https://www.econlink.com.ar/modelo-economico>
- econlink. (2015). *econlink*. Obtenido de Planeación Financiera: <https://www.econlink.com.ar/planeacion-financiera>
- Emery et al, D. R. (2000). *fundamentos de administracion financiera*. mexico: prentice Hall.

- Escobar, M. (2013). *Administración financiera y análisis financiero para la toma de decisiones*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/>
- Fernandes, C. (2008). derivados financieros . *universo contabil*, 108.
- Jesús, P. (2014). *Definición de finanzas*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/jesusisraelp/finanzas-autoguardado>
- La Hora. (2015). *Hoy, en la UPEC se desarrollará la feria "Ecuador Compra Ecuador"*. Obtenido de http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101887923/-1/Hoy_en_la_UPEC_se_desarrollar%C3%A1_la_feria_%22Ecuador_Compra_Ecuador%22.__.html#.V8H_MDUkrcc
- La Hora. (2015). *Se diversifica la producción en Tungurahua* . Obtenido de http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101898986/-1/Se_diversifica_la_producci%C3%B3n_en_Tungurahua_.html#.V8ITZDUkrcc
- La República. (2013). *Planificación estratégica en las MYPES*. Obtenido de [larepublica.pe: http://larepublica.pe/columnistas/futuro-emprendedor/planificacion-estrategica-en-las-mypes-07-01-2013](http://larepublica.pe/columnistas/futuro-emprendedor/planificacion-estrategica-en-las-mypes-07-01-2013)
- Lawrence, J. (2016). *gestion economica*.
- Lira B, P. L. (2013). *GESTION*. Obtenido de La planificación financiera: <https://gestion.pe/blog/deregresoalobasico/2013/10/la-planificacion-financiera.html>
- Mc Chris. (2006). *Técnicas de aprendizaje Investigación Bibliográfica*. Aguas Calientes : MAC.
- Mejia D, M. P. (2017). *GESTIÓN FINANCIERA PARA CONTROLAR EL ÍNDICE DE MOROSIDAD EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO*.
- Meza, V. (2013). *La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012*. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/671/3/meza_v.pdf

- Ministerio de Coordinación de la Producción Empleo y Competitividad. (s.f.). *Agenda para la transformación productiva territorial*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-TUNGURAHUA.pdf>
- Ministerio de Cultura . (25 de Noviembre de 2017). *www.mecd.gob.es*. Obtenido de <https://www.mecd.gob.es/dam/jcr:51ce9204-cdc7-4c04-b5ad-ae23ebb08b14/gestioneconomica-programacion.pdf>
- Ministerio del Trabajo. (2015). *Codigo del Trabajo*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/CODIGO-DEL-TRABAJO-1.pdf>
- Mipro . (2105). *El crecimiento económico y productivo de Ecuador es Inclusivo y democrático*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/el-crecimiento-economico-y-productivo-de-ecuador-es-inclusivo-y-democratico/>
- Moncayo, M., & Diego, A. (2011). *Plan estratégico para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa Asesorías clase aparte*. Obtenido de http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/67842/1/planeacion_aumentar_rentabilidad.pdf
- Morales A et al, A. M. (2014). *Planeación Financiera*. México DF: Grupo Editorial Patria ISBN: 978-607-438-845-9.
- Morales A&Morales J, A. M. (2014). *PLANEACIÓN FINANCIERA*. Obtenido de <http://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074382167.pdf>
- Moreno J. (2003). *estados financiero, anancilis e intrerpretacion*. mexico: CECSA.
- Ortiz J, J. O. (2015). *finanzas y proyectos.net*. Obtenido de LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA: <https://finanzas y proyectos.net/la-importancia-de-la-planificacion-financiera/>
- Perez & Carballo V, P. C. (2016). *La gestión financiera de la empresa*. Obtenido de https://esic.edu/editorial/editorial_producto.php?t=La+gesti%F3n+financiera+de+la+empresa&isbn=9788415986683

- Rafael, T. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización . *Modelo Financiero* , 57.
- Ramírez L et al, L. E. (2014). Paradigmas y Modelos de Investigación Guía Didáctica y Módulo. *Fundación Universitaria Luis Amigó*, 1-126.
- Robles C, C. L. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. Obtenido de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>
- Roldán, P. N. (2016). Finanzas. *economipedia*.
- Rosero, J. (2012). *Módulo Administración financiera y presupuestaria* . Quito: Universidad Técnica Equinoccial .
- Salazar A, A. S. (2015). *Planeación Financiera*. Obtenido de Centro Cultural ITACA: <http://cursos.aiu.edu/Planeaci%C3%B3n%20Financiera/PDF/Tema%202.pdf>
- Sánchez R, R. S. (2015). Desmitificación de la significancia de p en las pruebas estadísticas. *Revista Mexicana de cardiología*, 56-58.
- Schall & Charles, L. S. (1991). *Introduction to Financial Management*. Nueva York: Mcgraw Hill.
- Segura, A. (1994). *La rentabilidad económica y financiera de la Gran empresa Española, análisis de los factores determinantes*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/44122.pdf>
- Servicio de Rentas Internas . (2014). *Ley Orgánica de Régimen Tributaria Interna* . Quito : Lexis .
- Soldevilla, p. (2000). *Contabilidad General*. Berlin, Alemania: Medimops.
- Soto, L. (11 de Diciembre de 2016). *Estados Financieros Conceptos y Finalidades*. Obtenido de <http://mitecnologico.com/Main/EstadosfinancierosconceptosyFinalidades>
- Stracuzzi & Pestana, S. P. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas : Fedupel .

- Supetendencia de comañías, valores y seguros. (2011). *Indicadores*. Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- Suttle R, R. S. (2018). Obtenido de Definición de proyección de ventas: <https://pyme.lavoztx.com/definicion-de-proyeccion-de-ventas-11020.html>
- Terrazas, R. (2009). Modelo de Gestion Financiera para una Organizacion. *Gestion Financiera*, 23.
- Teruel S, S. T. (2016). *.captio.net*. Obtenido de El proceso de planeación y control financiero de las empresas: <https://www.captio.net/blog/el-proceso-de-planeacion-y-control-financiero-de-las-empresas>
- Tiberio, J. (2009). costos en el sector publico importancia en relacion de presupuestos . *vision del futuro* , 11.
- Trajizan J&Brahm F, F. B. (2010). *Explicando la Rentabilidad de la Empresa y su Sustentación*.
- Weston & Brigham, F. W. (1975). *Essentials og managerial finance*. México: Interamericana.
- Weston F, F. W. (2015). *Finanzas en Administración* . México D.F: Interamericana.
- www.mitecnologico.com. (11 de Diciembre de 2016). *Funciones administrador financiero*. Obtenido de <http://www.mitecnologico.com/Main/FuncionesAdministradorFinanciero>
- Zamora, A. (2012). *rentabilidad y ventaja comparativa*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Anexo 1: Estados financieros

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY			
BALANCE GENERAL			
Al 31 de Diciembre de 2016			
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE		\$ 401.000,00	
Bancos	\$ 21.000,00		
Inversiones	\$ 30.000,00		
Inventario Mercadería	<u>\$ 350.000,00</u>		
ACTIVO NO CORRIENTE			
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		\$ 218.873,50	
Terreno	\$ 56.000,00		
Edificios	\$ 123.560,00		
Muebles y Enseres	\$ 40.560,00		
Equipo Cómputo	\$ 5.630,00		
Depreciación Acumulada de PP&E	<u>\$ (6.876,50)</u>		
TOTAL ACTIVO		<u>\$ 619.873,50</u>	
		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>\$ 619.873,50</u>

PASIVO			
PASIVO CORRIENTE		\$ 51.863,00	
Proveedores	\$ 5.340,00		
Prestamos por pagar	<u>\$ 46.523,00</u>		
PATRIMONIO			
Capital Social		<u>\$ 568.010,50</u>	

 Betty Jimena Pico Balladares GERENTE	Importadora y Distribuidora "BETTY" Ruc 1802283372001 Cel:0998908055	 Peña Raul CONTADOR
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY			
ESTADOS DE RESULTADOS			
Al 31 de Diciembre del 2017			
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE		\$ 300.750,00	
Bancos	\$ 15.750,00		
Inversiones	\$ 22.500,00		
Inventario Mercadería	<u>\$ 262.500,00</u>		
ACTIVO NO CORRIENTE			
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		\$ 164.155,13	
Terreno	\$ 42.000,00		
Edificios	\$ 92.670,00		
Muebles y Enseres	\$ 30.420,00		
Equipo Cómputo	\$ 4.222,50		
Depreciación Acumulada de PP&E	<u>\$ (5.157,38)</u>		
TOTAL ACTIVO		<u>\$ 464.905,13</u>	
		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>\$ 464.905,13</u>

PASIVO			
PASIVO CORRIENTE		\$ 38.897,25	
Proveedores	\$ 4.005,00		
Prestamos por pagar	<u>\$ 34.892,25</u>		
PATRIMONIO			
Capital Social		<u>\$ 426.007,88</u>	

 Betty Jimena Pico Balladares GERENTE	Importadora y Distribuidora "BETTY" Ruc 1802283372001 Cel:0998908055	 Peña Raul CONTADOR
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY

ESTADOS DE RESULTADOS

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2016

INGRESOS		
Ventas 12%		\$ 288.000,00
Ventas 0%	\$ 288.000,00	
	\$ -	
COSTO DE VENTAS		\$ 190.000,00
Inventario Inicial	\$ 50.000,00	
Compras	\$ 200.000,00	
Inventario Final	\$ 60.000,00	
COSTOS Y GASTOS		\$ 57.334,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.578,00
Sueldos y Salarios	\$ 12.000,00	
Beneficios Sociales	\$ 1.134,00	
Aporte Patronal	\$ 2.544,00	
Honorarios Profesional	\$ 1.500,00	
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 2.500,00	
Depreciación Activo Fijo	\$ 2.000,00	
Suministros de Oficina	\$ 1.900,00	
GASTOS VENTAS		\$ 33.756,00
Sueldos y Salarios	\$ 24.000,00	
Beneficios Sociales	\$ 2.268,00	
Aporte Patronal	\$ 5.088,00	
Publicidad	\$ 2.400,00	
Resultado del Ejercicio		\$ 40.666,00



Betty Jimena Pico Balladares
GERENTE

Importadora y Distribuidora
"BETTY"
Ruc 1802283372001
Cel:0998908055



Peña Raul
CONTADOR

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA BETTY

ESTADOS DE RESULTADOS

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2017

INGRESOS			
Ventas 12%		\$	216.000,00
Ventas 0%		\$	216.000,00
		\$	-
COSTO DE VENTAS			\$ 142.500,00
Inventario Inicial	\$	37.500,00	
Compras	\$	150.000,00	
Inventario Final	\$	45.000,00	
COSTOS Y GASTOS			\$ 39.775,50
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$	16.258,50
Sueldos y Salarios	\$	9.000,00	
Beneficios Sociales	\$	850,50	
Aporte Patronal	\$	1.908,00	
Honorarios Profesional	\$	1.125,00	
Mantenimiento Y Reparaciones	\$	1.875,00	
Depreciación AF	\$	1.500,00	
GASTOS VENTAS		\$	23.517,00
Sueldos y Salarios	\$	18.000,00	
Beneficios Sociales	\$	1.701,00	
Aporte Patronal	\$	3.816,00	
Resultado del Ejercicio		\$	33.724,50



Betty Jimena Pico Balladares
GERENTE



Peña Raul
CONTADOR

Importadora y Distribuidora
"BETTY"
Ruc 1802283372001
Cel:0998908055