



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA:

“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ELECTRO PROVEEDORA PROVELEC CÍA. LTDA., DE LA CIUDAD DE AMBATO”

**Trabajo de Graduación previo a la obtención del
Título de Ingeniería Financiera**

AUTORA: Jenny del Pilar Viera Guerrero

TUTOR : Eco. Álvaro Hernán Vayas López

Ambato- Ecuador

2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Eco. Álvaro Hernán Vayas López, con cédula de identidad No.180329372-7, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ELECTRO PROVEEDORA PROVELEC CÍA. LTDA., DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, desarrollado por Jenny del Pilar Viera Guerrero, egresada de la Carrera de Ingeniería Financiera 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 y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría .

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

Ambato, mayo 2015

EL TUTOR



Eco. Álvaro Hernán Vayas López

C.I. 180329372-7

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, Jenny del Pilar Viera Guerrero, con cédula de ciudadanía No. 180412593-6, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo, bajo el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ELECTRO PROVEEDORA PROVELEC CÍA. LTDA., DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi autoría de este trabajo de Investigación.

Ambato, mayo 2015

AUTORA



Jenny del Pilar Viera Guerrero

180412593-6

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema: “**LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ELECTRO PROVEEDORA PROVELEC CÍA. LTDA., DE LA CIUDAD DE AMBATO**”, elaborado por Jenny del Pilar Viera Guerrero, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, mayo 2015

Para constancia firman



Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Dra. Lilián Morales Carrasco

MIEMBRO CALIFICADOR



Dr. Mauricio Tamayo Vázquez

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo, que plasma uno de mis anhelos personales, va dedicado a DIOS hacedor de todas las cosas, a mi familia por ser pilares importantes dentro de mi crecimiento personal y profesional porque siempre en ellos encontraré un amor incondicional, un justo reconocimiento a la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., por enseñarme que todo lo que uno quiere se lo consigue con perseverancia y así culminar con éxito mi carrera profesional.

Jenny del Pilar Viera G.

AGRADECIMIENTO

Además un cálido agradecimiento a mi querida y prestigiosa institución que me dio la oportunidad de formarme como profesional la “Universidad Técnica de Ambato”; al Eco. Álvaro Hernán Vayas López, por su valiosos conocimientos y la ayuda brindada durante el proceso investigativo; a mis padres Hernán e Inés que han sido un ejemplo de familia ejemplar, unida y emprendedora; a mi hermana Verónica por su inocencia y apoyo leal; a mis queridos docentes que con su cariño han compartido sus conocimientos para hacer de mí una mejor persona; a mis grandes amigos y sobre todo a mi amor que juntos culminamos grandes metas e iniciamos nuevos retos.

Jenny del Pilar Viera G.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	3
EL PROBLEMA	3
1.1. TEMA.....	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1. Contextualización	3
1.2.2. Análisis Crítico	8
1.2.3. Prognosis.....	10
1.2.4. Formulación del Problema.....	11
1.2.5. Interrogantes	11
1.2.6. Delimitación del Problema	11
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	12
1.4. OBJETIVOS.....	13
1.4.1. Objetivo General.....	13
1.4.2. Objetivos Específicos	13

CAPITULO II	14
MARCO TEÓRICO.....	14
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	14
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	18
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	20
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	23
2.4.1. Categorización de las Variables.....	23
2.4.2. Subordinación Conceptual (Variable Independiente).....	24
2.4.3. Subordinación Conceptual (Variable Dependiente).....	25
2.4.4. Descripción Conceptual Variable Independiente “Planificación Financiera”.....	26
2.4.5. Descripción Conceptual Variable Dependiente “Rentabilidad”.....	47
2.5. HIPÓTESIS.....	70
2.6. SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES.....	70
2.6.1. Variable Independiente.....	70
2.6.2. Variable Dependiente.....	70
2.6.3. Unidad de Observación.....	70
2.6.4. Término de Relación.....	70
 CAPÍTULO III	 71
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	71
3.1. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	71
3.1.1. Investigación de Campo.....	71
3.1.2. Investigación Bibliográfica - Documental.....	72
3.2. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	73
3.2.1. Investigación Descriptiva.....	73
3.2.2. Investigación Exploratoria.....	74
3.2.3. Investigación Correlacional.....	74
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	75
3.3.1. Población.....	75

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	76
3.4.1. Operacionalización de la Variable Independiente “Planificación Financiera”.....	77
3.4.2. Operacionalización de la Variable Dependiente “Rentabilidad”.....	78
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	80
3.5.1. Plan para la Recolección de Información.....	80
3.6. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	81
3.6.1. Plan de Procesamiento de Información.....	81
3.6.2. Plan de Análisis de Resultados.....	82
CAPITULO IV	83
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	83
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	83
4.2. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	84
4.3. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	98
CAPITULO V.....	102
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	102
5.1. CONCLUSIONES.....	102
5.2. RECOMENDACIONES.....	104
CAPITULO VI	105
PROPUESTA.....	105
6.1. DATOS INFORMATIVOS.....	105
6.1.1. Título.....	105
6.1.2. Institución Ejecutora.....	105
6.1.3. Beneficiarios.....	105
6.1.4. Ubicación.....	105
6.1.5. Tiempo Estimado para la Ejecución.....	106
6.1.6. Equipo Técnico Responsable.....	106
6.1.7. Costo.....	106
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	106
6.3. JUSTIFICACIÓN.....	107

6.4. OBJETIVOS.....	108
6.4.1. Objetivo General.....	108
6.4.2. Objetivos Específicos	108
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	109
6.5.1. Factibilidad Organizacional.....	109
6.5.2. Factibilidad Económico – Financiero	109
6.6. FUNDAMENTACIÓN	110
6.6.1. Definición	110
6.6.2. Objetivo	111
6.6.3. Importancia	111
6.6.4. Elaboración y Descripción del diseño	112
6.6.5. Perspectiva Financiera	112
6.6.6. Perspectiva del Cliente.....	113
6.6.7. Perspectiva del Proceso Interno.....	114
6.6.8. Perspectiva de Formación y Crecimiento	115
6.7. METODOLOGÍA.....	116
6.7.1. Dirección Estratégica.....	116
6.7.2. Diagnóstico Organizativo	118
6.7.3. Determinación de Objetivos Estratégicos.....	122
6.8. ADMINISTRACIÓN	150
6.9. PREVENCIÓN DE LA EVALUACIÓN	151
BIBLIOGRAFÍA.....	152
ANEXOS	160

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 2.1. Componentes del análisis F.O.D.A.	37
Tabla 3.1. Población a Investigar	76
Tabla 3.2. Operacionaliza Variable Independiente “Planificación Financiera” ...	77
Tabla 3.3. Operacionalización de la Variable Dependiente “Rentabilidad”	78
Tabla 3.4. Técnicas de recolección de la información	81
Tabla 4.1. Utilización de Planificación Financiera	84
Tabla 4.2. Cumplimiento de objetivos	85
Tabla 4.3. Proyección financiera.....	86
Tabla 4.4. Existencia de un Presupuesto	87
Tabla 4.5. Aplicación de planificación financiera	88
Tabla 4.6. Recursos necesarios	89
Tabla 4.7. Rentabilidad	90
Tabla 4.8. Logro de la productividad	91
Tabla 4.9. Evaluación actual	92
Tabla 4.10. Existen herramientas gerenciales financieras	93
Tabla 4.11. Elevar niveles de rentabilidad	94
Tabla 4.12. Cultura organizacional	95
Tabla 4.13. Implementar una herramienta gerencial.....	96
Tabla 4.14. Evaluación de actividades financieras	97
Tabla 4.15. Variable.....	99
Tabla 6.1. Matriz de análisis de evaluación de factores internos.....	119
Tabla 6.2. Matriz de análisis de evaluación de factores externos	120
Tabla 6.3. Matriz F.O.D.A formulación de estrategias.....	121
Tabla 6.4. Objetivos estratégicos	122
Tabla 6.5. Factores Claves	123
Tabla 6.6. Mapa estratégico Causa- Efecto.....	124
Tabla 6.7. Perspectiva Financiera	146
Tabla 6.8. Prespectiva Cliente.....	147
Tabla 6.9. Prespectiva procesos internos	147

Tabla 6.10. Perspectiva aprendizaje y desarrollo.....	147
Tabla 6.11. Cuadro de mando integral.....	148
Tabla 6.12. Plan de seguimiento y evaluación.....	151

ÍNDICE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1.1. Árbol de problemas.....	8
Gráfico 2.1. Red de inclusiones conceptuales.....	23
Gráfico 2.2. Constelación de ideas variables independiente.....	24
Gráfico 2.3. Constelación de ideas variables dependiente.....	24
Gráfico 4.1. Utilización de Planificación Financiera.....	84
Gráfico 4.2. Cumplimiento de objetivos.....	85
Gráfico 4.3. Proyección financiera.....	86
Gráfico 4.4. Existencia de un Presupuesto.....	87
Gráfico 4.5. Aplicación de planificación financiera.....	88
Gráfico 4.6. Recursos necesarios.....	89
Gráfico 4.7. Rentabilidad.....	90
Gráfico 4.8. Logro de la productividad.....	91
Gráfico 4.9. Evaluación actual.....	92
Gráfico 4.10. Existen herramientas gerenciales financieras.....	93
Gráfico 4.11. Elevar niveles de rentabilidad.....	94
Gráfico 4.12. Cultura organizacional.....	95
Gráfico 4.13. Implementar una herramienta gerencial.....	96
Gráfico 4.14. Evaluación de actividades financieras.....	97
Gráfico 4.15. Representación gráfica de la hipótesis.....	101
Gráfico 6.1. Seguimiento para elaboración de cuadro de mando integral.....	116
Gráfico 6.2. Organigrama de la Empresa Electro Provedora PROVELEC ...	150

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
INGENIERÍA EN FINANZAS

TEMA: “LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ELECTRO PROVEEDORA PROVELEC CÍA. LTDA., DE LA CIUDAD DE AMBATO”.

AUTORA: Jenny del Pilar Viera Guerrero

TUTOR: Eco. Álvaro Hernán Vayas López

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo investigativo tiene el propósito de responder al problema detectado el mismo que es: “la inadecuada presupuestación y control financiero, de la empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.”, uno de los puntos clave, pues al no poseer una planificación financiera, encamina a la disminución en la rentabilidad; por los pocos lineamientos que conllevan a un control empírico y eso hace que la gerencia tome decisiones equivocadas, tanto por el poco control, hace que los resultados sean poco fiables y hace que la empresa enfrente un problema que le puede llevar al cese de sus actividades. Una herramienta gerencial financiera que permita solucionar la problemática dentro de la empresa es el desarrollo de un Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) para mejorar los niveles de rentabilidad, lo que permitirá el desarrollo práctico, que ayudará a generar el cambio que requiere la empresa en cuanto mejorar sus niveles de rentabilidad, por tal motivo el diseño constan de cuatro perspectivas que ayudará a la sostenibilidad. El aporte principal del presente trabajo, constituye en ayudar a promover el crecimiento empresarial de la empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato mediante un análisis minucioso, con la finalidad mejorar la cultura y estructura financiera adecuada, permitiendo planificar mediante una herramienta gerencial, el Cuadro de mando Integral (Balanced Scorecard), el cual será de mucha ayuda para las tomas de decisiones que realicen la alta gerencia de la empresa, siendo el punto principal y clave para planificar las metas y los objetivos trazados.

Palabras Descriptoras: presupuesto, control financiero, cuadro de mando integral, meta, objetivo, planificar, crecimiento, herramienta gerencial.

INTRODUCCIÓN

La investigación busca hallar la incidencia que puede existir entre la planificación financiera y la rentabilidad de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, por lo cual se determinará en primera instancia, qué tanto conocen los empleados acerca de una planificación financiera, y por otro lado, qué opciones le dará para mejorar los niveles de rentabilidad. Lo esencial de esta investigación, es que, la investigación sea un medio de consulta, por lo tanto ayude en el área académica y empresarial, permitiendo a la alta gerencia poseer herramientas para afrontar un futuro incierto y tomar decisiones acertadas.

En la parte financiera de la empresa no se le ha tomado relevancia sobre la planificación, para mejorar este aspecto importante que se plantea en este trabajo investigativo. Por esta razón es necesario utilizar herramientas que sirven para mejorar la rentabilidad de la empresa y que ayudan a ser más competitiva a través de la planificación, utilizando una herramienta gerencial financiera. La organización de la investigación se encuentra desarrollada de la siguiente forma:

En el **Capítulo I** se plantea, la problemática que vive la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., esto a través del uso del grafico Árbol de Problemas con sus diferentes causas y efectos de las cuales se han generado tanto la variable independiente como la dependiente, además se han planteado el objetivos general y específicos que se pretende alcanzar con la investigación.

El **Capítulo II** contiene, el o marco teórico en la que se respalda la investigación; en él se cita las referencias de los autores con sus teorías que ayuda al sustento bibliográfico para el progreso y desarrollo de la investigación; además se diseña la hipótesis de estudio la cual será justificada posteriormente.

Para el **Capítulo III** abarca, la metodología de investigación de, por lo tanto se ha estudiado directamente a la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato. Posteriormente se ha determinado el tipo de la investigación y una hipótesis a ser comprobada acerca de un tema que relativamente no ha sido investigado; se halló la población de estudio; además se han definido la Operacionalización de las variables dependiente e independiente y el plan de procesamiento de información.

El **Capítulo IV**, se detalla cada uno de las preguntas que conforman la encuesta aplicada a la población de estudio, seguido de la tabla que refleja los resultados numéricos tanto absolutos como relativos; con el gráfico, el cual brinda mayor capacidad de análisis e interpretación de los resultados obtenidos.

En el **Capítulo V** manifiesta, acerca de las conclusiones y recomendaciones, derivadas de los resultados obtenidos en el capítulo anterior; para un mejorar la productividad de la empresa y por ende su rentabilidad.

Y finalmente, el **Capítulo VI**, presenta la propuesta de solución al problema, a través de la demostración práctica, dando una opción de implementación, para solucionar las falencias detectadas en la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. TEMA

“La Planificación Financiera y su impacto en la Rentabilidad de la Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

Macro

El Ecuador juega un papel trascendental, en la comercialización de material eléctrico, abarcando un mercado nuevo, lo que hace que esta actividad tenga gran desarrollo en el ámbito empresarial, dando la posibilidad que existan múltiples empresas que incursionan en este tipo de negocio. Para el país es uno de los ejes fundamentales en la economía, depende el crecimiento de nuevas alternativas de ingreso, para lo cual es necesario que las diferentes compañías de material eléctrico, que pertenecen a este sector puedan ser rentables, confiables y competitivas en el mercado.

En este caso es necesario mencionar que la distribución de material eléctrico se encuentra segmentada en la actividad de comercio al por mayor y al por menor, debido a la comercialización de equipos eléctricos, industriales y acabados de la construcción.

Cifras del Servicio de Rentas Internas (SRI), indican que la actividad de comercio declaró \$ 2.550 millones para el año 2014, siendo superior con un 9% que al

anterior año anterior, que reportaron \$ 2.320 millones. Por otra parte la actividad de construcción para el 2014 declaró \$ 382 millones, logrando un incremento del 36% mayor al año anterior. (SRI, 2014).

Es relevante también mencionar que el Censo Económico del 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), determinó que ese año en el Ecuador 274.566 empresas se dedican al actividad del comercio. (INEC, 2010).

Si bien es cierto la Superintendencia de Compañías y Valores, indica que entre las principales firmas comercializadoras de material eléctrico en el Ecuador y que han poseído una Rentabilidad Financiera idónea, menciona las siguientes: COMERCIAL KYWI con el 23,21%, FERREMUNDO con el 21,43% y MEGAPROFER S.A. con el 20.63%. (SCV, 2013); es por eso que en el transcurso del tiempo demostraron sobresalir gracias a los resultados eficientes de su presupuesto y control financiero, permitiendo ser reconocidas en el mundo de la electricidad.

Como mencionamos anteriormente existe un gran número de empresas dedicadas a esta actividad económica y que acarrear problemas en el control, gestión e información financiera, ante ello impidiendo tomar decisiones correctas sobre el presupuesto que poseen, despilfarrando y provocando un caos financiero.

Probablemente el nivel de rentabilidad financiera de las empresas más grandes del Ecuador es uno de los más bajos registrados en toda América Latina, e inferior al de muchas empresas multinacionales que operan a lo largo de todo el mundo.

En las entidades a nivel del territorio ecuatoriano deben contar con un control financiero que pueda cumplirse a cabalidad, de no ser así, es necesario implementar los correctivos necesarios para el buen funcionamiento de las instituciones, para ello se debería contar con instrucciones, políticas, normas

acordadas para así llegar al cumplimiento de los metas empresariales en beneficio de la entidad, empresarios, colaboradores y clientes.

En términos de desarrollo en el Ecuador; con el cambio de la matriz energética a través del programa de Cocción Eficiente, lo cual implica un gran potencial en el uso de material eléctrico, y es de alta relevancia que todas las compañías posean los inventarios adecuados para poder abastecer el mercado y así cumplir con las necesidades de sus consumidores.

Según el informe otorgado por el Instituto de Fomento Región Murcia para Ecuador sus principales proveedores de materiales eléctrico son EE.UU, China y Colombia; pero Murcia exclusivamente exportó al Ecuador 0,72 millones de euros en maquinaria y material eléctrico. (INFO, 2014). Esto permitirá a nuestro país, así no sea fabricante, posea lo necesario para tener una ventaja competitiva, permitiendo que cada empresa posea lo adecuado para cumplir con sus actividades de comercialización y distribución.

Meso

Las perspectivas de hoy, ofrecen un panorama amplio en las finanzas de Tungurahua, haciendo relevancia en las empresas que fueron creadas por intuición, con un análisis más profundo en el ámbito de control y dirección.

Según Pascale (2009, pág. 3) señala “el fracaso financiero viene determinado por el fracaso económico, y en ocasiones aunque se conozca su existencia durante años, por la falta de un manejo oportuno, produce crisis interna”. En este caso las empresas tungurahueses, continúan su actividad aunque sin ninguna posibilidad de éxito empresarial, pues existe una gran mayoría de ella que se ha creado empíricamente, esperando buscar una solución para ser lideradas financieramente forma inteligente.

El éxito o fracaso empresarial dentro del Tungurahua, llega a considerarse que la verdadera causa de que una empresa cese sus actividades, se debe en muchas ocasiones a la falta de control financiero idóneo, no busquen nuevas opciones y opten por la rápida, pues el gran temor será endeudarse excesivamente.

Los resultados del Censo Económico del 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), revelan que en la provincia de Tungurahua el 6,90% de las empresas son pequeñas, el 6,42% de las empresas se encuentran obligadas a llevar contabilidad, obteniendo ventas totales de \$2.694 millones y en las que se desempeñan alrededor de 74.308 empleados. (INEC, 2010). Cabe recalcar que Tungurahua es la sexta provincia con mayor número de empresas emprendedoras.

Sin duda alguna existe una gran competencia en el mercado eléctrico de la provincia de Tungurahua entre ella tenemos: Procoinee, Poliproyectos, Comercial Gutiérrez, Sociedad Eléctrica Ambato, Carlos Mayorga; que han sido parte del mercado en la distribución y comercialización, cada una trata de mejorar, avanzar y liderar. Cuando mayor y compleja sea una empresa tungurahuesa, mayor será la importancia de un adecuado control financiero, es por ello que es necesario equilibrar y ser ejemplo para nuevas emprendimientos.

Micro

Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., es una empresa comercial activa en la distribución de materiales eléctricos y automatismos industriales de la ciudad de Ambato, su Gerente- Propietario de tan solo 33 años el Ing. Cesar Humberto Viera Cobo comprometido en explorar nuevos rumbos, es en 1974 que inicia uno de los mejores negocios de su vida; su mentalidad desde el principio fue apoyar el crecimiento sostenido en el ámbito eléctrico, comercializando tableros de medidores, de control y distribución, así como lámparas fluorescentes; su sueño innato que romper cadenas en la industria eléctrica. Distribuye las marcas más cotizadas en el mercado de productos eléctricos tales como: Veto, Itelight,

Silvana, Osram, Square Andina, Cablec, Incable, Schneider, General Electric, Tubería PVC Plastigama.

En todo caso la empresa se formó de manera empíricamente, pues no era necesario herramientas que ayuden a controlar el cumplimiento de metas, sin embargo ha pasado el tiempo y los problemas ocasionados por las debilidades en el Área Financiera, sin duda dieron origen a grandes obstáculos para el cumplimiento de sus obligaciones y de nuevos retos. La empresa por su constancia ha revolucionado en el mercado eléctrico y hoy en día por la calidad de sus productos y el prestigio de sus marcas, se ha hecho reconocida; por ello debe tomar nuevos riesgos que le ayudaran a crecer.

En búsqueda de evidencias la opinión por parte del Gerente- Propietario Ing. Humberto Viera Cobo, manifiesta que el principal problema de la organización pese a tener infraestructura, maquinaria y productos adecuadas, es la deficiente aplicación de un control financiero y adecuada presupuestación, y sus metas es mejorar los procesos para la selección de proveedores y clientes, indicadores de financieros confiables, pues sus controles empíricos han sido riesgosos y las entidades públicas evitaran comercializar con la empresa, escasos recursos, planes de inversión inválidos, todo esto es realmente importantes para la continuidad del negocio y relaciones comerciales en Ambato.

Una planificación poco ágil, eficiente y oportuna que ha sido escasa en Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., así como la entrega tardía de información, ha repercutido en los resultados en el campo financiero; el personal de la empresa no se encuentra informada sobre el nivel de cumplimiento de los objetivos planeados, el trabajo es repetitivo provocando un deterioro en el recurso humano, material y financiero de la empresa. Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., con su baja ejecución presupuestaria, producida por una serie de errores, ocasionado que la institución se proyecte a reforzar estrategias financieras con miras a lograr la recuperación de su rentabilidad.

1.2.2. Análisis Crítico

1.2.2.1. Árbol de Problemas



Gráfico 1.1. Árbol de Problemas
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

1.2.2.2. Relación Causa – Efecto

La inadecuada presupuestación y control financiero es un problema recurrente dentro de Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.; debido a la escasa o nula planificación financiera ha generado una situación de estrés permanente en la empresa ya que al no poseer una meta u objetivo que seguir su equipo de trabajo, esto ha ido ocasionada una disminución en los indicadores de liquidez-rentabilidad que se vean afectados de manera significativa en el transcurso de los últimos años.

Así mismo carece de un sistema de manejo inapropiado de inventarios, pues la continua pérdida o faltante en los mismo hace que la empresa no satisfaga las necesidades del cliente, esto coadyuvan al desarrollo de las finanzas corporativas de la empresa y por los tanto predomina la inestabilidad financiera, siendo clave para que la empresa tambalee en el mercado.

El incipiente control interno empírico que existe en la empresa por su falta de estrategias, cultura organizacional inadecuada, la empresa no permite el logro de objetivos organizacionales, ni metas debidamente desarrolla por lo que ha producido equivocaciones constantes en las decisiones financiera, desequilibrando el desarrollo sostenible de la empresa.

Además las actividades que se realizan en la parte financiera de la empresa; como es el incorrecto análisis financiero que ha sido un causa constante por lo que no se ha presupuestado correctamente la parte financiera, descuidándose totalmente, esto ha conllevado que los indicadores financiero sea poco fiables y no permita el direccionamiento adecuado da la empresa.

1.2.3. Prognosis

Las dificultades que enfrenta la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., son múltiples van desde el incumplimiento con el pago a proveedores a corto plazo, retiros de fondos que realiza la alta gerencia disminuyendo el capital social; efectúa pagos de pasivos a largo plazo y realiza compras al contado o crédito a corto plazo, todo esto afectando totalmente a los niveles de rentabilidad de la empresa, posee dificultades teniendo como resultado constante sobregiros en sus cuentas bancarias, poniendo en peligro el crecimiento y desarrollo de la misma, siendo vulnerable ante una competencia, que cada vez es más agresiva.

La empresa al no poder resolver la problemática, se convierte en menos rentable que sus competidores y pierde cuotas de mercado significativas, lo cual hace que se encuentre en desventaja para obtener capital adicional y mantenerse operativamente activa, es imposible acceder nuevamente a créditos de proveedores, puesto que si no posee la capacidad de cubrir sus deudas, corre el riesgo de incumplimiento. La empresa Electro Provedora PROVELEC de continuar con la así no podrá desarrollarse conforme expresa su misión y visión, además de no poder ser proveedor del estado, genera pérdidas financieras importantes, como cuotas de participación en el mercado.

Al no poner empeño en solucionar este inconveniente, se estima que a empresa irá disminuyendo notablemente su liquidez y su imagen corporativa irá generando inseguridad en sus acreedores, si ellos analizan los niveles de rentabilidad, y observan que son poco confiables, eliminarán totalmente lazos comerciales.

El monitoreando constantemente en los Estados Financieros de la Empresa, por parte del Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) empresa Pública del Estado, ha cerrado toda posibilidad de negociación; mientras no se resuelva sus índices financieros de la empresa, no se garantizaría su estabilidad en el mercado y por consiguiente no tendría carta abierta para negociaciones con el Entidades del Estado, sería incapaz de atender las necesidades de una Empresa

Pública. Este panorama es crítico en todo sentido, sin embargo, con acciones y correctivas, tomadas con oportunidad se puede revertir la situación, caso contrario la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., debería tomar la decisión en el peor de los casos de cesar sus actividades.

1.2.4. Formulación del Problema

¿Es la inadecuada Planificación Financiera la principal causa de la ineficiente Presupuestación y Control Financiero, lo que ha ocasionado una disminución de la Rentabilidad, de la empresa Electro Provedora PROVELEC, de la ciudad de Ambato, en el período 2014?

1.2.5. Interrogantes

¿Cómo se realiza la planificación financiera dentro de Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.?

¿Cuál ha sido el comportamiento de la rentabilidad de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.?

¿Qué alternativas de solución permitirá mejorar la situación de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.?

1.2.6. Delimitación del Problema

Campo: Administración Financiera

Área: Finanzas

Aspecto: Planificación Financiera y Rentabilidad

Espacial: La presente investigación se llevara a cabo en la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., ubicada en la Av. 12 de Noviembre 03-39 y Unidad Nacional; de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, Ecuador.

Temporal: La presente investigación se lo realizará en los meses de enero y marzo del 2015.

Poblacional: En el presente trabajo, la información será otorgada por los socios, directivos, personal que labore en la empresa.

1.3. JUSTIFICACIÓN

El Ecuador vive momentos de cambio trascendentales, que ha permitido a pequeñas y medianas empresas puedan crecer y ser proveedores estatales para lo cual éstas compañías o personas naturales, deben realizar y mantener ciertos indicadores financieros, para cumplir con ciertos parámetros.

La necesidad existente y el beneficio de esta investigación, permitirá que el campo financiero de la empresa sea una base sólida para continuar e implementar políticas y limitaciones, técnicas y herramientas financieras para crear estrategias y así mantener un control y presupuestación financiera adecuada, evitando que las finanzas en la empresa, tambaleen diariamente en al ámbito económico.

Es por esta razón que se ha creído conveniente la ejecución de la presente investigación, que ayudará a llegar a adquirir nuevas competencias, la factibilidad de resolución del problemática es posible gracias a la colaboración de las personas que conforman la empresa, también la información proporcionada ayudarán a concluir el trabajo de investigación en el tiempo señalado.

La investigación tendrá en efecto identificar, valorar, cuantificar, medir y dar a conocer al gerente de la empresa sobre los riesgos financieros que se presentan en la misma y la iliquidez que genera, esta investigación será un aporte para la empresa porque podría ayudar a controlar sus intereses financieros para así obtener excelentes resultados y al crecimiento de la misma.

El estudio investigativo es factible pues se cuenta con el material bibliográfico, recursos humanos, tecnológico, materiales, los mismos que son indispensables para la realización, y así buscar soluciones a la problemática de la empresa.

Tiene como beneficiarios a los socios, personal y cliente que les permitirán tener un apoyo real sobre el manejo adecuado de la empresa, poseer una perspectiva real de las de la situación financiera, y sobre todo siendo necesario para la satisfacción del cliente interno y externo.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo General

Analizar la planificación financiera y su impacto en la rentabilidad, para la optimización del presupuesto y control financiero de la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, en el año 2014.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Examinar el proceso de planificación financiera que realiza la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, para la estimación del cumplimiento de metas a nivel financiero y operativo.

- Evaluar los niveles de rentabilidad que ha obtenido la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, para el establecimiento del nivel de productividad que se generado por el capital invertido.

- Proponer herramientas alternativas de administración estratégica financiera, que contribuyan a la situación de presupuestación y control financiero de la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

No existe una investigación similar realizada en la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., en la ciudad de Ambato; por lo cual los resultados obtenidos y sus sugerencias serán de valiosa para ayuda de la gerencia a tener un punto amplio en el área financiera. Tomando en consideración que posterior a la indagación correspondiente, en consecuencia al tema planteado; el mismo que presenta estudios realizados con anterioridad, encontramos temas que mantiene una relación semejante y que podemos mencionar a continuación:

Según López (2012, pág. 12) en su tesis sobre “La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ambatol Cía. Ltda. Matriz Ambato en el año 2011”, que se encuentra en el repositorio de la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría planteó como objetivo principal el siguiente: “Analizar la incidencia de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa Ambatol Cía. Ltda. Matriz Ambato en el año 2011”, que sirvió para arribar a las siguientes conclusiones:

- *La inexistencia de una planificación financiera ha afectado en gran medida al desarrollo de las actividades de la empresa, pues después de realizado y analizado los resultados que arrojó el trabajo de campo, se pudo determinar que la rentabilidad de la organización no ha sido evaluada de una manera adecuada, ya que la organización ha llevado el control de sus recursos financieros de una manera empírica, es decir de acuerdo a la experiencia y evolución que ha tenido la compañía con el pasar del tiempo, sin ninguna verdadera herramienta que le permita mantener un manejo adecuado de dichos recursos el cual ayude a prever ciertos riesgos, situaciones o hechos futuros.*
- *De acuerdo al análisis realizado, se puede señalar que la organización no presenta una regresión comercial, pues sus ventas y participación en el mercado no ha disminuido ni, mucho menos, al contrario cada vez va creciendo y abriendo nuevos mercados en diferentes zonas del país, sin*

embargo cabe señalar que la empresa presenta ciertas falencias al desarrollar sus actividades, pues al no contar con una planificación que le permita conocer cuál es la mejor manera en la que la organización pueda utilizar sus recursos financieros, no ha podido evitar el mal uso de los mismos, lo que ha ocasionado ciertos problemas en el desarrollo de las operaciones de la misma.

- *Después del estudio y análisis realizado a toda la información obtenido tanto por los funcionarios como colaboradores de la compañía, así como también la información contable y financiera que la organización posee, se puede indicar que la implementación de una herramienta financiera que le ayude a la empresa a desarrollar de mejor manera sus actividades u operaciones financieras es muy importante, de modo que todos los colaboradores desempeñen de mejor manera sus funciones y le sirva a la gerencia a la toma de decisiones adecuadas.*

Una buena planificación financiera es la base fundamenta de toda empresa ya que permite mejorar y controlar los recursos que los empleados manejan , de esta manera permite a los directivos para tomar decisiones adecuadas, por lo cual es preferible adoptar una herramienta que permita la evolución a la empresa.

No obstante de la misma manera, Eugenio (2013 , pág. 8) en su tesis que se encuentra en el repositorio de la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría plantea “La planificación y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Incubandina S.A., en la que trata como objetivo principal: “Optimizar la planificación financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa Incubandina S.A. de la ciudad de Ambato”, y por consiguiente ubica las siguientes conclusiones:

- *La inexistencia de una Planificación Financiera debilita la optimización de los recursos financieros puesto que no permite la utilización de los mismos.*
- *Después del estudio y análisis realizado en la empresa se determina que no se maneja indicadores de gestión e indicadores financieros ya que estos le permitirán conocer las falencias que se presentan en la organización en u periodo de tiempo corto.*
- *La toma de decisiones gerenciales son inadecuadas debido que se basan únicamente en costos y gastos lo cual no he permiten ver la situación real de la empresa.*

Para hallar la debilidad de una empresa debemos mantener un seguimiento a la rentabilidad, a la que debe plantear diversas estrategias de administración financieras, para lo cual se puede decir que la planificación financiera permitirá dar un mejor manejo a los recursos económicos en las empresas.

Cabe considerar que Gavilánez (2011, pág. 11) en su proyecto de tesis que se encuentra en el repositorio de la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría determina “La planificación financiera para Prodelta Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato”, expone como objetivo principal: “Realizar la Planificación Financiera para mejorar el crecimiento empresarial de Prodelta Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato”, obtuvo con conclusiones:

- *La inexistencia de una planificación financiera debilita el crecimiento empresarial de Prodelta Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato.*
- *Es necesario que se realice en la empresa una Planificación Financiera de la compañía antes de cada periodo.*
- *La planificación financiera es una buena herramienta para lograr el crecimiento sostenido y sostenible de la compañía.*

La planificación financiera permite tomar mejores caminos para el desarrollo de las empresas, pues es una herramienta que ayuda a que las empresas se expandan y se desarrollen en nuevos mercados, pues hoy en día se requiere que toda compañía ayude al crecimiento de la malla productiva comercial, aprovechando todos los recursos.

Es también relevante mencionar a Cabezas (2014, pág. 13) en su trabajo de investigación de magister en gerencia financiera que se encuentra en el repositorio de la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría investiga sobre “La planificación administrativa financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Haro Llantas”, en la que expresa como objetivo principal: “Determinar como la planificación administrativa financiera, influye

sobre la rentabilidad de la empresa Haro Llantas para facilitar la toma de decisiones”, así concluyendo con:

- *La empresa Haro Llantas no cuenta con un direccionamiento estratégico, apenas alcanza un puntaje de 18 de un total de 100 posibles. Prácticamente no hay un enfoque de hacia dónde deben ir. Es necesario entonces definir su misión y visión, valores corporativos y analizar el direccionamiento estratégico, para alcanzar las metas propuestas y mejorar sus niveles de rentabilidad.*
- *La empresa debe implementar acciones tendientes a involucrar de mejor manera al personal, además será necesario exigir el empoderamiento de la parte directiva y operativa de la empresa, para alcanzar las metas que se plantean. Se trata de potenciar el talento humano haciéndoles parte de las decisiones que se adopten.*
- *La cultura de ejecución alcanza apenas 23 puntos, lo que evidencia que en la empresa Haro Llantas no hay un seguimiento adecuado, ni tampoco existe una cultura organizacional. Se deben implementar estrategias de capacitación para mejorar los rendimientos de cada uno los trabajadores. Se debe fortalecer los procesos organizativos tanto a nivel administrativo como financiero.*

Para la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., ayuda a implementar una planificación a que ayude al cumplimiento de las metas a las que se desea alcanzar, mediante procesos que permitan alcanzar estrategias que generen a mejorar la rentabilidad en la compañía.

Finalmente cabe acotar a Heredia (2013, pág. 12) en su tesis que se encuentra en el repositorio de la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de “La planificación de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de Corpromedic S.A.”, con su objetivo principal que es: “Estudiar la relación de la administración de los recursos financieros y la rentabilidad de Corpromedic S.A., para una eficiente gestión financiera”, y en la que señala como conclusiones:

- *Por otra parte no cuentan con estrategias financieras a corto plazo considerando los siguientes aspectos: Sobre el capital de trabajo, sobre el financiamiento corriente y sobre la gestión del efectivo; y procedimientos adecuados para realizar inversiones del disponible, y tampoco se realizan estudios minuciosos en la creación de financiamientos a corto plazo ocasionando con esto iliquidez en la empresa. Las inversiones y financiamientos a corto plazo en una empresa son muy importantes ya que*

de los mismos depende el éxito del proceso administrativo y económico en la gestión empresarial.

- *La inadecuada administración de los recursos financieros como el manejo del efectivo, influye en el desarrollo de las actividades, al no tener un control de las entradas y salidas de efectivo, dando origen a enfrentar serios problemas de rentabilidad.*

Los procesos fundamentales ayudan a los niveles de rentabilidad a controlar los procesos, permitiendo guiar a la empresa sobre los objetivos estratégicos que se deben incorporar en cada actividad a realizarse.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

El paradigma crítico propositivo es un modelo de investigación que correlaciona las situaciones reales que suceden en un período determinado y conlleva alternativas de solución y análisis para el desarrollo de actividades emergentes alineadas a solucionar la situación que se presenta en la investigación.

Es crítico porque relaciona evidencia, socializa la realidad en sus distintos aspectos y crítico porque cuestiona las acciones tomadas y revela mejores alternativas de solución.

Y es propositivo en cuanto la investigación, porque además plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad. La investigación está comprometida con los individuos y su crecimiento en sociedad, y por eso es favorece la participación las personas durante todo el proceso de investigación.

Fundamentación Epistemológica

Para establecer esta fundamentación implica el conocimiento general de los conocimientos científicos que permite dar legitimidad, validez, sobre el conjunto de saberes propios sobre una disciplina; por ello es necesario mencionar lo expresado por Vargas (2006, pág. 106) que afirma:

En nuestro medio se ha llegado a mostrar que la filosofía ha debido renunciar a una pretensión epistemológica de fundamentación de las disciplinas; con este se ha llegado a caracterizar la necesidad de superar tanto e paradigma de la conciencia como la pretensión armónica de la filosofía sobre otros saberes y prácticas sociales.

Fundamentación Ontológica

Mucho de los investigadores han tratado de resolver un problema planteado pues la ontología no estudia seres particulares, sino generales, abarca un concepto más universal, y su objetivo es asociar permanentemente ser humano; por ello es importante definir lo expresado por Rendón (2005, pág. 46):

La fundamentación ontológica exige determinar la forma de existencia de los entes con los que trata la disciplina, el status ontológico de los objetivos a los que se refieren los enunciados y las leyes de la teoría. Como consecuencia de la fundamentación ontológica se debe dar una fundamentación gnoseológica, es decir justificar la existencia del objeto de la teoría en la realidad y especificar el enfoque particular que se estudia de él.

Fundamentación Axiológico

El estudiar la problemática de los valores, surgen como una manifestación de la actividad humana y la actividad del medio, siendo un presupuesto de una consecuencia, por lo cual se debe analizar y valorar; es adecuado recalcar lo expresado por González (2002, pág. 116)

El éxito del recurso teórico se logra al precio entonces, de proponer una norma cuyo contenido material no deja de aludir a un orden de fundamentación axiológica porque la obligatoriedad de todo orden llegar en definitiva se considera buena, útil, necesaria, etc.

Fundamentación Metodológica

Para hablar sobre fundamentación metodológica abarca a la necesidad acorde con la importancia de dar nuevas perspectivas y definiciones aptas mediante la

investigación es por eso que es preciso mencionar a Almaraz (2013, pág. 121) define “La fundamentación metodológica de la crítica al pro positivismo en favor de las ciencias, de la cultura, arranca de la distinción kantiana entre concepto y experiencia”.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La presente investigación se encuentra fundamentada en los preceptos legales, para su desarrollo debe estar basada en leyes o normas que determinan las instituciones que controlan el desarrollo económico del país, es así que el trabajo investigativo propuesto se desarrolle tomando como base las normativas que se detalla a continuación:

En la Constitución de la República del Ecuador (2008), publicada en el registro oficial N° 449; publicado con fecha 20 de octubre 2008, en los Artículos Art. 319 y Art. 320 indica:

Art. 319.-Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.-En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

De la misma manera en Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010), Registro Oficial Suplemento 351, del 29 de diciembre de 2010. Resolución N°. SAN-010-2038., se determina el Art. 53 que tipo de empresa se considera para desarrollar idóneamente las actividades:

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- *La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.*

Además está fundamentada en la Ley de Compañías del Ecuador (1999) publicada en Registro Oficial No. 312, se expidió el 5 de Noviembre de 1999 por el Congreso Nacional; en el Art 20 esta determina cuales son los estados que deben presentar anualmente, con el objetivo de que la Superintendencia de Compañías pueda conocer y determinar la situación financiera en la que se encuentra la misma; esta señala que:

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

a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;

b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas.

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

Además cabe recalcar que Ley de Compañías del Ecuador (1999), determina para las compañías de responsabilidad limitada de acuerdo con la presentación de los balances en el siguiente artículo:

Art. 289.- Los administradores de la compañía están obligados a elaborar, en el plazo máximo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio económico anual, el balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios, y presentarlos a consideración de la junta general con la memoria explicativa de la gestión y situación económica y financiera de la compañía. El balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y sus anexos reflejarán fielmente la situación financiera de la compañía a la fecha de cierre del ejercicio social de que se trate y el resultado económico de las operaciones efectuadas durante dicho ejercicio social, según aparezcan de las anotaciones practicadas en los libros de la compañía y de acuerdo con lo dispuesto en este párrafo, en concordancia con los principios de contabilidad de general aceptación.

La investigación incluso se fundamenta en la Ley del Régimen Tributario Interno (2009), codificación No. 2004-026 publicada en el registro oficial N° 94-S; publicado con fecha 23 de diciembre 2009, en el Art. 19 expresa:

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- (Reformado por el Art. 79 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Razón por la cual se hace importante la realización de este trabajo de investigación que permita mejorar el control de información financiera y poder tomar técnicas de acción que sirve para su perfeccionamiento económico y comercial en el ámbito eléctrico del Ecuador.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1. Categorización de las Variables

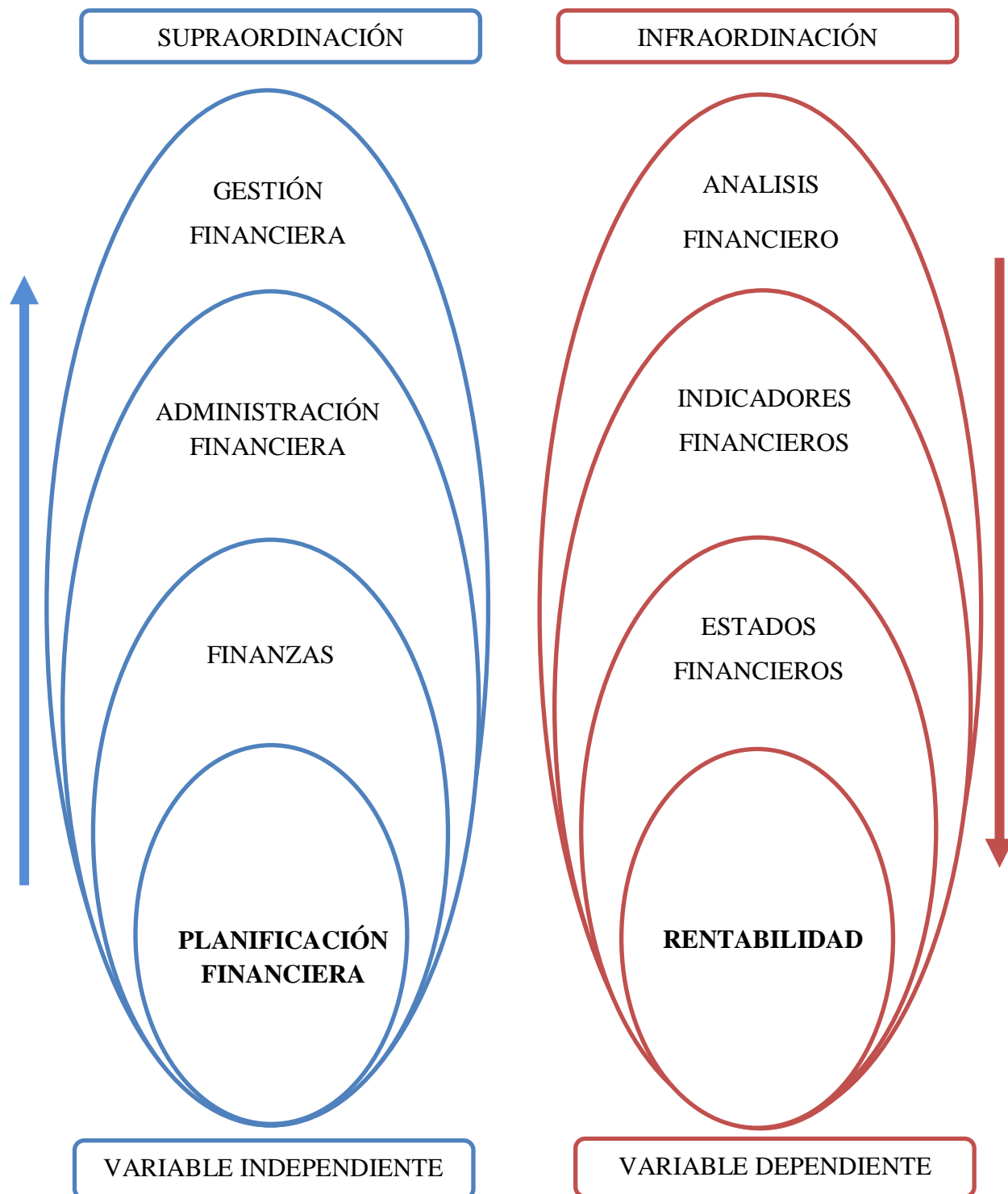


Gráfico 2.1. Red de inclusiones conceptuales
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

2.4.2. Subordinación Conceptual (Variable Independiente)

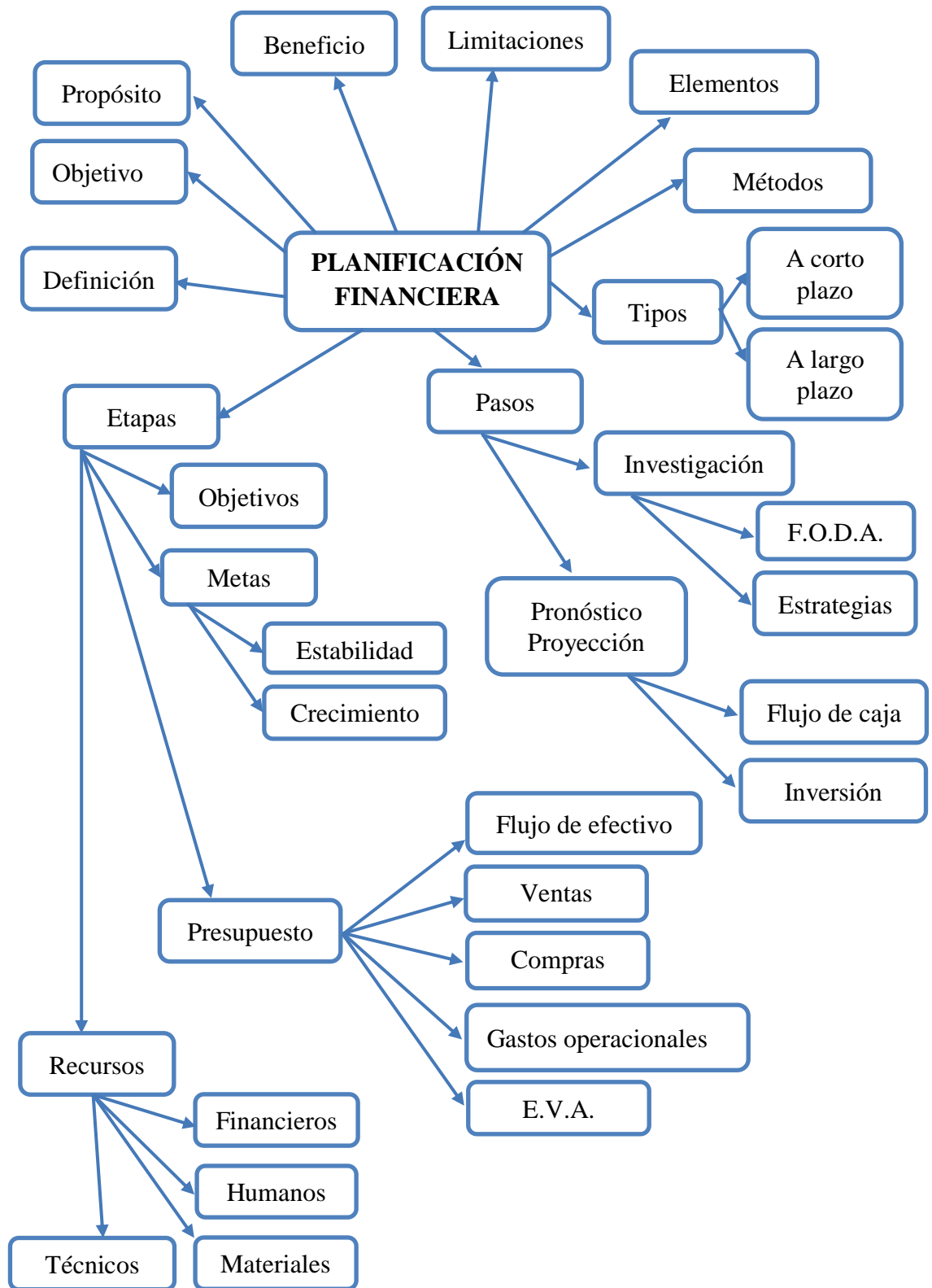


Gráfico 2.2. Constelación de Ideas Variables Independiente
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

2.4.3. Subordinación Conceptual (Variable Dependiente)

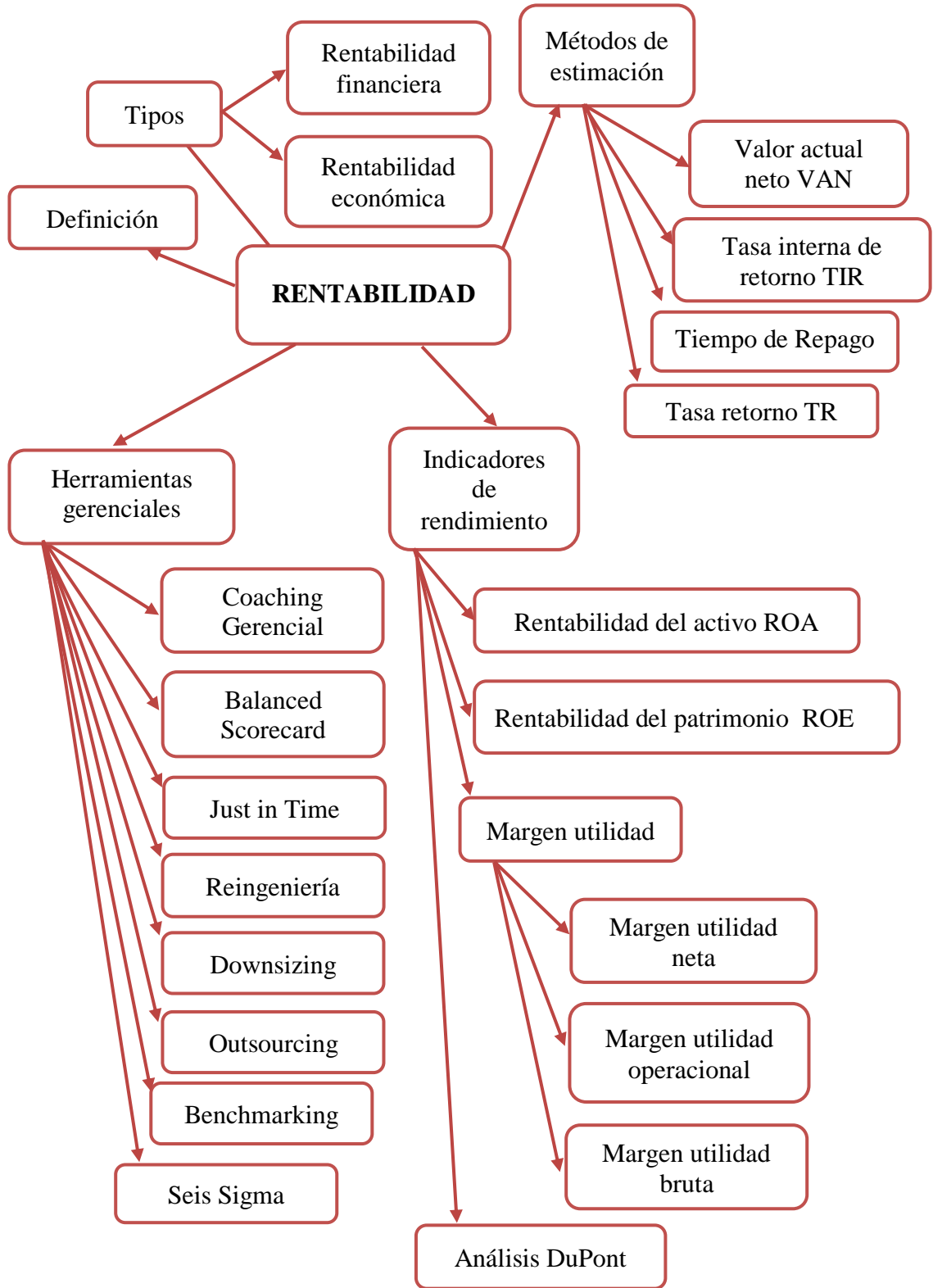


Gráfico 2.3. Constelación de Ideas Variables Dependiente
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

2.4.4. Descripción Conceptual Variable Independiente “Planificación Financiera”

Gestión Financiera

Evidentemente Cibrán, Prado & Huarte (2013, pág. 30) aportan “entendemos por gestión financiera el tratamiento metodológico de la situación económico-financiero de la empresa con el fin de alcanzar, evaluar y controlar la actividad desarrollada por la organización en el proceso de creación de valor”.

La gestión financiera es un proceso que contiene los ingresos y egresos del manejo legítimo del dinero en las empresas y en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. Esto nos da la generación de dineros o ingresos, incluyendo el capital aportado de los socios; y por otra parte la eficiencia, eficacia o esfuerzos y exigencias en el control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo.

Administración Financiera

Según lo citado por Home, James & Wachowicz (2002, pág. 2), “la administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en mente.”

Cabe mencionar lo expresado por Besley & Brigham (2009, pág. 4) sobre la administración financiera:

Es importante en todos los tipos de empresa, indistintamente de que sea pública o privada, los administradores financieros tienen la responsabilidad de decir bajo que términos de créditos los clientes podrán hacer sus compras; la cantidad de inventario que deberán tenerse en mano, si deben adquirirse otras empresas y que cantidad de utilidades deberá reinvertirse en el negocio o pagarse como dividendos.

Ciertamente es necesario desarrollar nuevas estrategias para tener una administración efectiva y eficiente.

Finanzas

Según Bodie & Merton (1999, pág. 2) define “las finanzas estudia la manera en que la gente asigna recursos escasos a través del tiempo.”

Así mismo Gitman (2008, pág. 8) establece:

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero, casi todos los individuos y organizaciones ganan o recaudan dinero y lo gastan o lo invierte. Las finanzas se ocupan del proceso, de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos.

El valor de la empresa que tiene para sus accionistas, suponiendo que la meta sea maximizar este valor, la empresa debe juntar esfuerzos para tener resultados óptimos. De esta manera, la decisión de invertir en un nuevo proyecto de capital, requiere del financiamiento, o poseer en su poder las utilidades y ayudar al financiamiento, siendo lo más apropiado para alcanzar decisiones eficientes.

Planificación Financiera

Definición

En relación con la definición, es necesario mencionar a Ortega (2008, pág. 192) en su libro de Planificación Financiera Estratégica en que expresa:

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

Del mismo modo Ross, Westerfield, & Jaffe (2005, pág. 45) menciona “la planificación financiera formula el método mediante el cual las metas financieras

pueden lograrse y tiene dos dimensiones un marco temporal y un nivel de agregación”.

Esto indica que la planificación financiera es un apoyo adecuado para la alta gerencia, así en el mejor de los casos ayuda a la empresa a no retroceder en sus metas financieras y poder tomar decisiones en función del crecimiento de la empresa, para que mediante lineamientos poder tener soluciones ante diversos panoramas que se presenten.

Es una técnica que recopila métodos e instrumentos con el fin de cumplir con los objetivos de la empresa, estableciendo pronósticos y proyecciones que permitan alcanzar metas financieras; a través de la aplicación de presupuestos y tomando en cuenta el uso eficiente de los recursos.

Objetivo

Asimismo Ortega (2008, pág. 194) da mucha importancia en comentar sobre el objetivo que es “minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financiero, decidir de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera”.

Inmediatamente podemos acotar que la planificación financiera es una herramienta moderna que permitirá fijar una dirección concreta, para elegir el mejor procedimiento al ser aplicado, nunca se debe dejar atrás las bases de un planificación, porque son determinantes en el desarrollo de las metas de la empresas que permiten al crecimientos sostenible de la empresa por ello debemos analizar que planificación financiera ayudará a desarrollos leal, fuerte y sostenible de la empresa.

Propósito

Así Ortega (2008, pág. 194) realiza un enfoque del propósito del porque se realiza una planificación financiera:

- *Cambiar la dirección que leva la empresa.*
- *Acelerar el crecimiento y mejorar la productividad.*
- *Mejorar la administración y el personal.*
- *Proporcionar el flujo de ideas estratégicas para que las tome en consideración la alta dirección.*
- *Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.*
- *Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome en consideración la alta dirección.*
- *Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.*
- *Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome mejores decisiones.*
- *Desarrollar un marco de referencias para los presupuestos y planes de opresión corto plazo.*
- *Analizar oportunidades y amenazas, fortalezas y debilidades para conocer mejor el potencial de la empresa.*
- *Desarrollar una mejor coordinación de actividades dentro de la organización.*
- *Desarrollar una comunicación óptima.*
- *Mejorar el control de las operaciones.*
- *Dar seguridad a los gerentes al provéelos de un mejor entendimiento de los cambios del medio ambiente y de la habilidad de la empresa para adaptarse.*
- *Ejercicio mental.*
- *Entrenamiento del personal.*

- Proveerse de un documento en el que se indique a dónde va la empresa y cómo llegará ahí.

- Establecer objetivos más realistas, urgentes y alcanzables.

Es preciso acotar que la planificación financiera permite que los negocios logren sus objetivos deseados; pues siendo una herramienta de control para la gerencia; trata de enfrentar un futuro incierto, para poder tener éxito ante un mercado que cada vez es competitivo.

Beneficio

El realizar una planificación financiera trae consigo varios beneficios, en los diferentes campos financieros, como se menciona a continuación:

Disminución de riesgos

Tomando en cuenta que el riesgo trae inseguridad para la alta gerencia, Lema & Bárcena (2012, págs. 269-270) afirman que la planificación financiera concreta “el riesgo debe tomarse en cuenta, debido a que frecuentemente el plan incluye la realización de inversiones; la empresa o institución deberá decidir el nivel de riesgos que está dispuesta a correr en función de las ganancias deseadas”.

Direccionalidad

El involucrar la realidad de una empresa y el camino futuro al cual decide proyectarse, eso permite que tome una elección y lleve a cabo un proceso por lo tanto Lema & Bárcena (2012, pág. 270) aclarece:

Implica saber con certeza lo que conviene hacer con las finanzas de la empresa, así como montos y tiempos. Teniendo un plan de finanzas se hace más fácilmente asequible una situación de trabajo conjunto dirigido hacia objetivos fundamentales para la supervivencia de la organización.”

Coordinación

Es preciso apuntar que el desarrollo de muchos planes financieros requiere de un acoplamiento oportuno para evitar el caos y desesperación en tiempos de conflicto es por ello Lema & Bárcena (2012, pág. 270) afirma “la coordinación permite que las operaciones y labores dentro de la empresa puedan funcionar como engranes acoplados manteniendo jerarquías, responsabilidades claramente definidas e internalizadas”.

Objetividad

En lo que Lema & Bárcena (2012, pág. 271) mencionan que “un plan financiero contribuye a la generación de juicios claros que vayan de acuerdo con las características y los fines más importantes que persigue una organización”.

Reducción de tiempo

En muchas empresas el tiempo es valioso, pero solo en momento de crisis se alojan el mismo caos por eso Lema & Bárcena (2012, pág. 271) definen que “un plan financiero bien hecho muestra el camino más eficaz para lograr los resultados deseados; lo cual significa maximizar resultados minimizando el uso o explotación de recursos, entre los cuales se encuentra el tiempo como recurso crítico”.

Mejores decisiones financieras

El éxito de una empresa se mide en las decisiones eficientes que se toma, para ello Lema & Bárcena (2012, pág. 271) aclaran que “se obtienen decisiones mucho más precisas dado el proceso previo de investigación, trabajo conjunto y diferenciado, entendimiento de los procesos por parte de todos los empleados del área”.

Limitaciones

Es muy común que existan limitaciones que impidan desarrollar una actividad dentro de la empresa, por ello Ortega (2008, pág. 198) menciona alguna de las limitaciones por lo que no se desarrolla la planificación financiera entre ellas:

- *Puede presentarse cambios económicos bruscos, modificación de políticas gubernamentales, alzas o bajas inesperadas en los precios, cambios repentinos en el mercado, levantamientos laborales y otros.*
- *La resistencia por parte del personal, mejor conocida como resistencia al cambio, es el arraigo de las actividades, métodos y políticas tradicionales, así como el desconocimiento de los beneficios que se tendrá con los cambios*
- *La planeación es costosa, ya que en primera instancia se reúne de personal muy capacitado y con experiencia. También se requiere efectuar investigaciones y obtener información especial, de lo cual resulta que esta sea cara.*
- *Es un proceso difícil, pues se requiere de personal con creatividad y alto grado de imaginación, capacidad y responsabilidad cuando se vuelve rutinarias y formales las actividades para planear.*
- *Los directivos toman decisiones sin considerar los planes o se preocupan solo por los problemas de corto plazo sin considerar sus alcances futuros.*

En realidad, lo mencionado anteriormente puede ser un obstáculo para desarrollar una planificación financiera adecuada; siendo para muchos empresarios un impedimento total, pues es la principal causa por lo que no desarrollan metas, políticas y lineamientos; de hecho dejan a un lado esta importante decisión y prefieren seguir con la misma visión, piensan que un cambio podría afectar sus negocios y niegan ver la realidad.

Elementos

La planificación financiera, al ser un procedimiento, que cuenta con los elementos claves, para el desarrollo adecuado del mismo y permite que se lleve a cabo un procedimiento de tres fases, como lo señala Ortega (2008, pág. 192) lo siguiente:

- 1. La planeación del efectivo consiste en la elaboración de presupuestos de caja.*
- 2. La planeación de utilidades se obtiene por medio de los estados financieros pro forma que muestran los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social.*
- 3. Los presupuestos de caja y los estados pro forma son útiles para la planeación financiera y son parte de la información que exigen los prestamistas.*

Métodos

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

Punto de equilibrio

Desde la perspectiva de Ortega (2008, pág. 197) define el punto de equilibrio “es el punto donde se igualan los importes de ventas con los costos fijos y variables de una organización”. Por eso es necesario determinar el número de unidades que una empresa tiene que poseer para poder vender y poder mantenerse idónea en el mercado.

Palanca y riesgo de operación

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

Palanca y riesgo financiero

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

Árbol de decisiones

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

Según Gitman (2008, pág. 372) plantea:

Los arboles de decisiones son un método de comportamiento que utiliza diagramas para trazar las diversas alternativas y beneficios de decisiones de inversión, junto con sus probabilidades de ocurrencia. Su nombre se deriva de su parecido con las ramas de un árbol. Los arboles de decisión se basan en estimados de las probabilidades asociadas con los resultados (beneficios) de los recursos de acción que se pueden tomar. Los beneficios de cada curso de acción se ponderan según la probabilidad asociada; se suman los beneficios ponderados, y luego se determina el valor esperado de cada recurso de acción. La alternativa que propone el valor esperado más alto es la elegida.

Sin duda alguna, se puede concluir que es una herramienta importante dentro la planificación financiera porque permite a la alta gerencia tomar en cuentas varias alternativas y no encerrarse en una sola.

Estados financieros proforma

Es importante proyectar lo que sucederá en el futuro, porque esto permitirá tomar decisiones con datos y cifras hipotéticas es por eso que es importante lo mencionado por Ortega (2008, pág. 197), “son los documentos que se elaboran con fechas que representan periodos de ejercicios futuros.”

Tipos

Para llevar a cabo una adecuada planificación financiera es necesario dividirla en dos tipos así:

A corto plazo

La planificación financiera a corto plazo radica en la valoración de las tendencias financieras, en un tiempo no máximo de un año, permitiendo establecer planes que ayuden a seguir con el fin planificado; es por eso que Levy (2004, pág. 149) aluce un dato importante:

El corto plazo abarca todo aquello que pasará en el futuro cercano, y dada la variabilidad existente en la actualidad en el medio de los negocios, es de difícil determinación. Sin embargo planear sigue siendo una necesidad en los negocios, la cual mientras más profunda, científica y soportada por análisis y estudios técnicos, mejores resultados aportará.

A largo plazo

En palabras de Abedrop (2010, pág. 197), “establece una ruta para el logro de los objetivos en el largo plazo; requiere que existan planes que permitan realizar un planificación de 3 a 5 años, para ir elaborando presupuestos anuales y alcanzar los objetivos estratégicos establecidos”.

Planificar a largo plazo puede ser un camino incorporando a una hipótesis que ayuden a construir un escenario sobre las eventualidades futuras, así mismo lo expresado por Iturralde & Rodríguez (2008, pág. 55), “la planificación financiera a largo plazo define el marco de desarrollo de la empresa, esto es: el ritmo de crecimiento del activo; las modalidades de financiación básica, externa e interna; las condiciones del equilibrio financiero”.

Pasos

Para planificar es necesario tener las alternativas adecuadas para poder manejarlas en el transcurso de la planificación y de esta manera optimizar las consecuencias futuras, para eso tenemos:

Investigación

Investigar es tratar de saber cómo se encuentra la empresa actualmente y de la misma manera que ocurrirá en la planificación, tener datos históricos que servirán como soporte para las proyecciones, según Cegarra (2011, pág. 41) dice:

La investigación es un proceso creador mediante el cual la inteligencia humana busca nuevos valores. Su fin es enriquecer los distintos conocimientos del hombre, provocando acontecimientos que le hablan del porqué de las cosas, penetrando en el fondo de ellas con mentalidad exploratoria de nuevos conocimientos.

Para poseer una adecuada investigación es necesario tener todos los datos históricos y así poder armar adecuadamente un plan y estrategias que pueden ayudar a sobrellevar la situación negativa de la empresa.

F.O.D.A.

La matriz lleva a analizar la situación real de la empresa para así poder llevar al cabo diferentes análisis externos e internos que ayudaran a mejorar la posición junto a la competencia y ofrecer un mejor servicio al cliente; en referencia a lo que menciona Borello (1994, pág. 157), “una de las aplicaciones del análisis FODA es la de determinar los factores que puede favorecer (Fortalezas y Oportunidades) u obstaculizar (Debilidades y Amenazas) el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa”.

Componentes del análisis F.O.D.A.

Factores que favorecen el logro de los objetivos	Factores que obstaculizan el logro de los objetivos
FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Tabla 2.1. Componentes del análisis F.O.D.A.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

De tal modo, un análisis FODA permite saber cuáles son las posibilidades que posee una empresa para cumplir con los objetivos planteados, eso ayuda a la alta gerencia a mirar los diferentes obstáculos; y así utilizar los elementos que posee de manera eficaz para eliminar factores negativos y cimentarse en el mercado.

Estrategias

Para ampliar los objetivos y metas y disminuir la incertidumbre hay que tener las mejores tácticas para ser que la gerencia posea las mejores alternativas así tener una decisión correcta, en efecto Francés (2006, pág. 23) determina:

La estrategia puede ser diseñada con antelación o ser emergente, cuando surge de las acciones emprendidas sin una definición explícita previa. Una estrategia bien formulada permite canalizar los esfuerzos y asignar los recursos de una organización, y la lleva a adoptar una posición singular y viable, basada en sus capacidades internas (fortalezas y debilidades), anticipando los cambios en el entorno, los posibles movimientos del mercado y las acciones de sus competidores (oportunidades y amenazas).

De la misma manera en palabras de J. Paul Peter y James H. Donnelly, citado por Soriano (1998, pág. 19), “el papel de las estrategias en la planificación consiste en identificar los enfoques generales que la empresa utilizará para alcanzar sus objetivos organizativos e implica la selección de las principales direcciones que tomará la organización para el logro de esos objetivos”, así se

puede tener un patrón que permita coordinar y alcanzar una ventaja competitiva que pueda generar resultados que ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa.

Pronóstico –Proyección

La elaboración de un pronóstico permite saber cómo quedará la estructura financiera de la empresa y como llegará a ser su análisis financiero más atractivo para los socios, es por ello que Heizer & Render (2004, pág. 104), “pronosticar es el arte y la ciencia de predecir los eventos futuros. Puede implicar el uso de datos históricos y su proyección hacia el futuro mediante algún tipo de modelo matemático”. Cabe señalar de la misma manera Chapman (2006, pág. 17) afirma que “es una técnica para utilizar experiencias con la finalidad de predecir expectativas del futuro”, tener que predecir el futuro de una empresa es un trabajo duro, pero que permitirá el crecimiento y desarrollo en el mundo empresarial.

Flujo de caja

Es importante que el flujo de caja se realice como un estado financiero, que permita llevar un registro cronológico de cada movimiento que se realice con en efectivo, para ello se puede mencionar lo expresado por Guamán. Guzmán & Romero (2005, pág. 157) afirma:

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra los conceptos que varía la caja en un periodo determinado, así como el estado de resultados refleja a rentabilidad de una empresa, el flujo de efectivo sirve para estudiar la caja o liquidez de una organización.

El flujo de caja en una empresa es la base para poder llevar acabo las actividades, en ella indica las entradas de efectivo, las salidas de efectivo, en un determinado periodo, teniendo como referencia el efectivo inicial, y así determinar el efectivo final de la empresa; su estructura es la siguiente:

<i>Entradas de efectivo</i>	<i>xxx</i>
<i>– Salidas de Efecivo</i>	<i>– xxx</i>
<i>= Movimiento de Efecivo del Periodo</i>	<i>xxx</i>
<i>+ Efecivo Inicial</i>	<i>+ xxx</i>
<i>= Efecivo Final</i>	<i>xxx</i>

El flujo de caja presenta la información necesaria de efectivo, de esta manera hace una proyección adecuada y oportuna, para prever de manera correcta el efectivo, así permitir que la empresa planifique sus excedentes o faltantes, de esta manera tener una base para generar flujos de efectivos futuros, poder evaluar el manejo y destino del efectivo de la empresa.

Inversión

Según Ortega en su libro de Planificación Financiera Estratégica (2008, pág. 197) afirma “es el método que representa el cálculo anticipado del origen y la aplicación de recursos con el propósito de generar ingresos en el largo plazo.”

Es importante acotar Fernández (2007, pág. 15) define:

Un proyecto de inversión es una propuesta que surge como resultado de estudios que le sustentan y que está conformada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos. El propósito del proyecto de inversión es poder generar ganancias o beneficios adicionales a los inversionistas que lo promuevan y, como resultado de esta, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quienes va dirigido.

Plantear un proyecto de inversión en ocasiones puede resultar difícil, sin embargo el pensar en proyectos que generen nuevas ideas, y que den como resultado ganancias y buenas rendimientos hacen que los inversionistas vean la factibilidad de un proyecto.

Etapas

Dentro de la planificación financiera se puede encontrar etapas para permitir desarrollar correctamente cada una de ellas, para lo se menciona:

Objetivos

En palabras de París (2005, pág. 81), explica lo siguiente:

Objetivos son las situaciones a las que esperamos llegar, o los resultados que esperamos lograr con la implantación de determinadas acciones que son propias de gestión, dado que consideramos que estas situaciones y resultados son positivos para la organización y/o para quienes la dirigen o integran.

Resulta oportuno mencionar lo expresado por los autores Ghare & Hansen (1990, pág. 386) que afirman “hay un objetivo fundamental: ofrecer al público un servicio que siempre resulte aceptable sin dejar de obtener unos beneficios satisfactorias a largo plazo sobre las inversiones de los accionistas”, por lo tanto un objetivo es el eje fundamental que defina la idea de crecimiento, y que permita a la empresa tener aptitud para cumplir los mismos.

Metas

En cuanto a Parmerlee (1993, pág. 67) señala “una meta es el enunciado general de la dirección en que se desea avanzar, o impulsar mejoras. La meta fija puntos a alcanzar mientras que los objetivos son más específicos y proporcionan medidas concretas para acceder cada meta”. Es preciso mencionar a Miklos (2000, pág. 71) que define:

Son resultados que se esperan debidamente especificados en el tiempo y en el espacio dentro de las políticas y con el propósito de alcanzar los objetivos a través de la acción, estos resultados constituyen las metas que se determinan a lo largo del horizonte de planeación, especificando su localización en el espacio, la consecución de las metas aproxima el logro de los objetivos.

Estabilidad

En este orden de ideas se puede citar a los autores Piñeiro, Llamo & Álvarez (2007, pág. 150) que afirman lo siguiente:

La gerencia de la empresa trata de situar a la misma de manera tal que no solamente escape de problemas como el desequilibrio o la inestabilidad, sino que también sea capaz de resolver cuestiones tales como la cuantificación de los recursos financieros y la estabilidad financiera, que requiere una atención constante, además debe tomar decisiones ajustadas indicando cómo, cuánto y en qué desarrollar los planes, con base en una información adecuada. Por último, conviene que la práctica financiera tiene mucho menos que ver con la precisión que con obtener ganancias y reducir riesgos.

E incluso los autores afirman que la estabilidad financiera busca que la empresa continúe con sus actividades, para ello Piñero y otros (2007, pág. 152) afirma:

El pasivo fijo (neto patrimonial, más exigibles a largo plazo) cubre la totalidad del activo fijo y parte del activo circulante. Del mismo modo se puede apuntar como la situación en la que el activo circulante es superior al pasivo circulante. Esta situación de equilibrio es la deseable por todo empresario, pero la práctica diaria indica que en casos surgen tensiones, desajustes o desequilibrios financieros.

Tal como se ha dicho la estabilidad de empresa se asegura en la parte financiera, permite tener seguridad, sobre la veracidad de la información que se otorga, y saber qué grado de eficiencia tiene la empresa para emplear los recursos que se encuentra a su disposición.

Crecimiento

En cuanto Rico & Navarro (2012, pág. 86) definen:

El crecimiento empresarial puede llevarse a cabo a través de varias alternativas: se puede optar por un crecimiento interno, por un método de crecimiento externo o por un método que comparte las ventajas de

crecimiento interno y externo sin caer en sus rigideces, lo que se denomina las alianzas empresariales o cooperación empresarial.

Los autores Montoro, Díez & Martín de Castro (2014, pág. 130) define de la siguiente manera “el crecimiento empresarial está muy relacionado con el desarrollo de la empresa través de sus diferentes ámbitos pues, las estrategias de desarrollo son en verdad diferentes direcciones de crecimiento de la empresa”.

Al mismo tiempo una empresa se puede plantear propósitos de crecimiento de manera interna y externa, existen dos tipos de crecimiento:

Crecimiento interno

Para Carrión (2007, pág. 186) define “este tipo de crecimiento implica invertir dentro de la propia empresa con el objetivo de desarrollar los recursos y capacidades necesarias para llevar a cabo la dirección de desarrollo elegida”.

También Hernández (2001, pág. 53) sintetiza que “el crecimiento interno consiste en incrementar las inversiones de la empresa mediante un desarrollo interno; se puede realizar por la explotación de los productos-mercados tradicionales de la empresa o por la diversificación”.

Crecimiento externo

En particular para Carrión (2007, pág. 157) detalla que el crecimiento externo:

Consiste en crecer mediante negocios que ya estén funcionando, utilizando diferentes vías para tomar el control: compra, participación, fusión. El objetivo de las empresas que optan por este método de crecimiento es integrar en si estructura los recursos y capacidades que necesitan para poder seguir la dirección de desarrollo elegida.

De igual importancia Hernández (2001, pág. 53) nombra que “el crecimiento externo se realiza en base a la fusión, adquisición, participación o control de otras empresas y en caso a la cooperación o alianzas estratégicas”.

Presupuesto

Así en palabras de Fred (2003, pág. 287) que define “un presupuesto financiero es un documento que detalla la manera en que la empresa obtendrá fondos y los gastará durante un período específico de tiempo.”

Según Pérez (1997, pág. 92) define ampliamente el concepto:

El presupuesto financiero evalúa las necesidades de financiación que se deriva de los presupuestos económico, en la medida en que excluye las provisiones financiación de éstas. El objetivo del presupuesto es anticipar las necesidades financieras y los excedentes de tesorería, con el objetivo de negociar la obtención de los recursos financieros necesarios y planificar la colocación de los excedentes. El presupuesto financiero debe estimar también los ingresos y los gastos financieros, con el fin de completar la cuenta de resultados provisionales.

Es por ello que en este se podrá tener un cálculo anticipado de las acciones futuras que se va a realizar financieramente, para evitar imprevistos, es necesario que cada presupuesta tenga un fin, objetivo y meta ser valorado.

Presupuesto de flujo de efectivo

En palabras de Gooderl (2012, pág. 347) sugiere:

El presupuesto de efectivo es una de las principales herramientas que el propietario de una pequeña empresa puede utilizar para administrar los flujos de efectivo. El presupuesto tiene que ver específicamente con el dinero tanto recibido como pagado. Ningún documento de planeación es más importante en la vida de una empresa, ya sea para evitar problemas de flujo de efectivo esté escaseo o para anticipar oportunidades de inversión a corto plazo si la empresa tiene exceso de efectivo.

El flujo de efectivo es un pronóstico que permite prever la futura disponibilidad de dinero, es una apreciación cronológica de ingresos y gastos esperados durante un determinado de tiempo.

Presupuesto de ventas

Un presupuesto de ventas es un pilar fundamental que proporciona información sobre los ingresos que se realizan en la actividad económica de la empresa por efectos de las ventas, el mismo que será parte del estado de resultado es por eso que Mendoza (2004, pág. 29) indica “el presupuesto de ventas relaciona los ingresos provenientes de las actividades básicas durante un periodo determinado”.

De manera semejante Muñoz (2009, pág. 91) define “el presupuesto de ingreso sirve para calcular la cifra de ventas de la empresa; se trata del presupuesto que condicionara la realización y el cálculo del resto de presupuestos”. Esto permite que las ventas sea una fuente principal para el desarrollo de una empresa, por lo cual es necesario ser realista con los objetivos que se desea alcanzar con respecto a este presupuesto.

Presupuesto de compras

En palabras de Mercado (2004, pág. 47), “el presupuesto se define como la formulación de planes para un futuro período, dado en términos numéricos”.

El presupuesto de compras ayuda a los gerentes a establecer la cantidad de compras de mercadería y materiales necesarias en el transcurso de actividades de la empresa, para un determinado tiempo.

Presupuesto de gastos operacionales

Cabe citar a Jaramillo (1998, pág. 183) que aluce sobre el presupuesto de gastos operacionales:

Se hace basando en la estimación real de los egresos que se requiere para producir bienes y servicios en un periodo determinado. Toma en cuenta, entonces, los costos de los recursos humanos, los materiales y los financieros para lograr las metas propuestas en el programa de trabajo.

Así mismo el autor Jaramillo (1998, pág. 183) recalca que “estos costos corresponden a cuatro áreas, las cuales son: programación, producción, comercialización y finanzas”.

El presupuesto de gastos operacionales son aquellos que no son parte de las ventas, pero son base primordial para el movimiento diario de una empresa, este no forma un ingreso, pero es parte del servicio extra de la empresa. Por eso este presupuesto no se debe dejar de lado, porque es la base de una planificación eficiente, que apoya a cada área administrativa permitiendo el desarrollo de la empresa, porque sin este elemento no se podrá cubrir las necesidades del intelecto humano.

E.V.A

Par generar valor económico y así obtener un éxito empresarial, es importante centrarse en los objetivos financieros Ortega (2008, pág. 229) afirma que:

EVA es más que una medida de actuación: es parte de una cultura de generar valor, es una estrategia para que quienes toman decisiones en una empresa se coloquen en una posición que les permitan delinear estrategias y objetivos encaminados sobre todo a la creación de valor.

Sin embargo Ortega (2008, pág. 229) define que este método ayuda a cumplir diferentes objetivos permitiendo “aumentar el valor de la empresa y, en consecuencia, la riqueza de los propietarios. Trabajar con el mínimo riesgo. Disponer de niveles óptimos de liquidez.” Esto ayudará a tener un análisis más profundo y evaluar las oportunidades basándose en indicadores claves que generen valor. La fórmula para calcular E.V.A. es la siguiente:

$$E.V.A. = NOPAT - (Capital \times Costo \ de \ Capital)$$

NOPAT: Beneficio de Funcionamiento de la Red después de los Impuestos

Recursos

Los recursos son aquellos que dispone la empresa para alcanzar los objetivos, y los que participan en una planificación para que se desarrolle de la manera más recomendable.

Financieros

De acuerdo con Martínez en su libro Proyecto y Viabilidad del Negocio o Microempresa (2013, pág. 45) define a los recursos financieros como “son los recursos con los que cuenta la empresa para su financiamiento, pueden ser propios o ajenos”.

Los recursos financieros son indispensables para poner en marcha a una empresa, e incluso son los que responde ante los gasto que conllevan realizar una actividad económica.

Humanos

En relación con Lamata (1998, pág. 350) define “recursos humanos, que en esencia, son las personas sobre las que tienen autoridad en razón y en el ámbito de la vinculación de estas, mediante algún tipo de contrato con la empresa”.

Finalmente un recurso humano son los servicios intelectuales o físicos que una persona realiza, dando a conocer sus conocimientos, habilidad y capacidad para manejar el resto de recursos y así poder tener decisiones.

Materiales

Según Lamata (1998, pág. 350), “recursos materiales, que incluyendo desde los espacios físicos, pasando por las máquinas y las materias primas, hasta el presupuesto para limpieza y mantenimiento de las dependientes en que desarrollan su labor las unidades bajo su mando”.

De hecho los recursos materiales son aquellos que servirán para la ejecución idónea de los procesos, son el complemento del recurso humano, permite combinar lo mental y lo material.

Técnicos

Para Martínez (2013, pág. 56), “son aquellos que sirven para coordinar los otros recursos como pueden ser procesos, métodos, organización empresarial”.

Los recursos técnicos implican todo las nuevas tecnologías e investigación, lo que se lleva a la práctica para el desarrollo de una planificación y así ser el medio para llegar a un objetivo.

2.4.5. Descripción Conceptual Variable Dependiente “Rentabilidad”

Análisis Financiero

Según Ortega en su libro de Introducción a las Finanzas (2008) enuncia que el análisis financiero “consiste en la aplicación de técnicas y métodos que tienen como objetivo proporcionar elementos de juicio suficientes para interpretar la situación financiera de la empresa”.

Según Zamorano (2012, pág. 49) sostiene que:

El análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios periodos sucesivos.

Siendo las cosas así el análisis financiero permitirá encontrar los medios financieros adecuados que requiere una empresa, recabando cualquier evidencia que permita elegir la opción a más idónea, para así tener una información financiera clara, precisa y fiable. En el análisis financiero encontramos:

Análisis horizontal

En el análisis horizontal, trata es determinar la variación absoluta o relativa de los estados financieros en un periodo base a otro. Obteniendo cual fue el crecimiento o decrecimiento de una en un período, es el análisis que indica el comportamiento de la empresa para ver si el período fue bueno, malo o regular. Por ello Barajas (2008, pág. 81) afirma que “el análisis horizontal se refiere a la comparación de los resultados de los estados financieros de diferentes periodos respecto a los resultados de un año base”.

Análisis vertical

Para Barajas (2008, pág. 77) afirma “el análisis vertical consiste en relacionar las cifras de un mismo estado financiero respecto a una cifra base. El resultado es el porcentaje de cada cifra con relación a la cifra base”.

El análisis vertical indica el porcentaje en que se encuentran invertidos cada tipo o clase de activo y los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados tanto por terceros, como por los accionistas.

Este procedimiento ayuda a la comparación de las cifras con lo cual se determina una posible anormalidad de la empresa, el análisis horizontal y vertical se enfoca

a Estados Financieros tales como Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias.

Indicadores Financieros

De igual manera Ortega (2008, pág. 43) explica “las razones financieras constituye un método para conocer hechos relevante acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que el método sea eficaz las razones financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual”.

Por consiguiente en el libro de Planificación Financiera Estratégica de Ortega (2008, pág. 44) señala que las razones financieras son “uno de los instrumentos que se emplean para realizar el análisis financiero de entidades, es el uso de las razones financieras, ya que pueden medir en alto grado la eficiencia y comportamiento de la organización”.

Para Gitman & Castro (2008, pág. 7) define “estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, ciertos nivel de activos o la inversión de los propietarios, Sin utilidades, una empresa no podría atraer capital externo”.

Indicadores de liquidez o solvencia a corto plazo

Son aquellas que evalúan o miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es la habilidad gerencial de convertir activos en efectivo. La solvencia a corto plazo nos ayudará a definir que posee la empresa en bienes para que en momento dado puedo venderlos y así poder tener liquidez en caso de tener que cubrir las deudas.

Clasificación de los indicadores de liquidez o solvencia a corto plazo

Capital de trabajo

Esta razón determina el dinero que queda luego de pagar sus deudas, es decir el dinero con el que va a operar diariamente. De esta manera la empresa posea la seguridad de cuál será su capital de trabajo para ejecutar sus actividades con tranquilidad.

$$\textit{Capital de Trabajo} = \textit{Activo Circulante} - \textit{Pasivo Circulante}$$

Capital de trabajo neto sobre totales de activo

Este ratio financiero mide el capital de trabajo de la empresa, tras haber pagado sus deudas en el corto plazo con sus activos disponibles. El nivel óptimo de este indicador para la empresa es que sea superior a cero, pues si este ratio es bajo, niveles de liquidez bajos.

$$CTNTA = \frac{(\textit{Activos Circulantes} - \textit{Pasivo Circulante})}{\textit{Total Activos}}$$

Capital trabajo neto sobre deudas a corto plazo

Es el excedente que posee una empresa, por cada unidad monetaria que se adeude a corto plazo, esto permite que a empresa disponga un descuento especial si se llega a pagar en el menor tiempo las deudas.

$$CTNDCP = \frac{(\textit{Activos Circulantes} - \textit{Pasivo Circulante})}{\textit{Pasivo Circulante}}$$

Prueba ácida

La prueba acida es aquella que descarta los inventarios, pues son activos de menor liquidez, de esta manera se sabrá cuál es la capacidad de la empresa en cumplir

con sus deudas a corto plazo; sin tener que vender sus inventarios, siendo una medida más precisa de liquidez, su fórmula es la siguiente:

$$\mathbf{Prueba\ Ácida} = \frac{(\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Razón circulante – Solvencia a corto plazo

Determina la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, se expresa de la siguiente manera:

$$\mathbf{Razón\ Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Razón del efectivo

Es un análisis adecuado de la liquidez, ya que considera lo que se dispone en efectivo inmediato frente a las deudas a corto plazo.

Su fórmula es expresada así:

$$\mathbf{Razón\ del\ Efectivo} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Indicadores endeudamiento o apalancamiento solvencia a largo plazo

El hallar los índices de endeudamiento o apalancamiento permite saber qué participación tiene terceros sobre la empresa, por eso podemos mencionar lo expresado por Malagón, Morera & Laverde (2006, pág. 504) definen:

Los índices de endeudamiento son aquellos que miden la deuda con terceros, los indicadores de endeudamiento deben analizarse en conjunto para apreciar la verdadera situación de endeudamiento y capacidad de pago que tiene la institución, es decir, que la institución aumenta su capacidad de endeudamiento desde el punto de vista de los indicadores, y

será productiva esta situación si los activos en un alto porcentaje estén representados en activos productivos. Por otra parte, los indicadores de apalancamiento tienden a disminuir puesto que el patrimonio tiene un gran componente en cuentas no monetarias y el pasivo no se modifica.

Es necesario acotar que estos índices son de gran importancia en una empresa, porque ayudará a adquirir crédito en instituciones bancarias o proveedores, que vigilaran la situación económica de la misma.

Clasificación de los indicadores endeudamiento o apalancamiento solvencia a largo plazo

Razón de endeudamiento del activo

Este índice calcula el porcentaje de los activos que están financiados por acreedores o terceros.

$$\text{Razon de Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Concentración del endeudamiento a corto plazo

Este índice mide el grado de o de qué forma participan terceros a corto plazo dentro del activo de la empresa, este permite determinar el riesgo del endeudamiento.

$$\text{CECP} = \frac{\text{Pasivo Corto Plazo}}{\text{Activo Total}}$$

Razón de capitalización interna

Este indicador es proporcional al anterior, porque es el porcentaje del patrimonio de los socios que participan en la capitalización de la empresa.

$$RCI = \frac{\textit{Patrimonio}}{(\textit{Patrimonio} + \textit{Pasivo No Corriente})}$$

Razón de autonomía

Este ratio indica hasta qué momento la empresa tiene independencia financiera ante terceros.

$$\textit{Razon de Autonomía} = \frac{\textit{Patrimonio}}{\textit{Total Activo}}$$

Razón de endeudamiento del patrimonio – apalancamiento externo

Este índice financiero permite saber cuál la financiación por parte de los acreedores en relación con la aportación del patrimonio de los socios.

$$\textit{Razon de Endeudamiento del Patrimonio} = \frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Patrimonio}}$$

Concentración del endeudamiento a largo plazo

Este índice mide el grado de concentración de la participación de terceros a largo plazo dentro del activo total de la empresa.

$$CELP = \frac{\textit{Pasivo Largo Plazo}}{\textit{Activo Total}}$$

Apalancamiento interno

Apalancamiento financiero interno es el grado en que los accionistas o socios una empresa depende de una deuda, generalmente un accionista realiza un préstamo personal para dárselo a la empresa, así formar parte del patrimonio y no tener que adeudar a terceros, teniendo mayor patrimonio que pasivo.

$$\text{Apalancamiento Interno} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo}}$$

Razón de capitalización externa

Este índice determina la capitalización del patrimonio que mide la proporción en que entra el aporte de terceros a la empresa.

$$\text{RCE} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{(\text{Patrimonio} + \text{Pasivo No Corriente})}$$

Apalancamiento

Este indicador determina cuanto de patrimonio usa la compañía para poder financiar correctamente los activos.

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

Apalancamiento Financiero

Permite indicar cuanto es el uso de la utilidad sobre el activo para incrementar la rentabilidad del capital propio.

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Activo}}}$$

Indicadores de actividad o gestión

Estos indicadores permiten determinar el número de veces que rota las cuentas y los días en los que se demora en recupera, estos indicadores determinan como la administración maneja sus recursos y como es la eficiencia para recuperarlos, son de gran soporte para los índices de liquidez e incluso identifica los activos no

productivos de la empresa y se enfoca en lograr los objetivos financieros de la misma.

Clasificación de los indicadores indicadores de actividad o gestión

Este índice representa el número de veces que rota los inventarios durante un año.

$$\textit{Rotación de Inventarios} = \frac{\textit{Inventarios}}{\textit{Ventas}}$$

Días de inventarios es el tiempo promedio en días que tarda en reponer los inventarios.

$$\textit{Días de Rotación de Inventarios} = \frac{360}{\textit{Días Rotación de Inventarios}}$$

Rotación de cuentas por cobrar

Este índice representa el número de veces que rota durante un año las cuentas por cobrar.

$$\textit{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\textit{Ventas a Crédito}}{\textit{Cuentas por Cobrar}}$$

Días de cuentas por cobrar es el tiempo promedio en días que tarda las cuentas por cobrar en efectivo.

$$\textit{Días de Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{360}{\textit{Días Rot de Cuentas Cobrar}}$$

Rotación de cuentas por pagar

Este índice representa el número de veces que rota las cuentas por pagar durante un año.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Días de cuentas por pagar tiempo promedio en días que tarda en pagar la empresa.

$$\text{Días de Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{360}{\text{Días Rot de Cuentas Pagar}}$$

Estados Financieros

Los estados financieros son los documentos que deben presentar la empresa al culminar el ejercicio económico, con la finalidad de saber la situación financiera y los resultados económicos obtenidos de las actividades de la empresa en el transcurso de un período

En palabras de Lawrence & Joehnk (2005, pág. 195), “los estados financieros son una parte vital del análisis de la empresa, pues permiten a los inversores desarrollar una opción acerca de los resultados y la situación financiera de una empresa”.

Para la toma de decisiones, después de saber el rendimiento y crecimiento de la empresa durante un tiempo, los estados financieros permiten a los propietarios conocer el progreso financiero del negocio y la rentabilidad de sus aportes de los socios, los acreedores, conocen la liquidez de la empresa y la garantía en cumplir sus obligaciones y sobre todo ayudan a definir el pago de los impuestos que se liquiden de manera correcta.

Los estados financieros básicos son:

- El balance general
- El estado de resultados
- El estado de cambios en el patrimonio
- El estado de flujos de efectivo

Balance general

El balance general es el documento contable que se debe prepara por lo menos una vez al año y con fecha a 31 de diciembre, siendo sus responsable el contador y gerente. En el balance solo se encuentra las cuentas reales y valores que deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro mayor y libros auxiliares, los mismos deben ser elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Para aclarar la decisión es preciso mencionar lo definido por los autores Lawrence & Joehnk (2005, pág. 195):

El balance es un estado financiero de los activos y pasivos de la empresa, incluido el capital social. Los activos representan los recursos de la empresa (las cosas que posee). El pasivo son sus deudas más el capital social, que es la cantidad de dinero que los accionistas han invertido en la empresa.

Estado de resultados

Estado de resultados o de ganancias y pérdidas es un documento conjunto que posee información detallada y ordenadamente de cómo se obtuvo la utilidad del ejercicio. Los valores deben ser los que aparecen en el libro mayor y auxiliar, o los valores que se encuentra en la hoja de trabajo en la sección de ganancias y pérdidas. Para el estado de pérdidas y ganancias debemos permitir llegar a ver más allá con las perspectivas.

Para concluir con lo citado por Lawrence & Joehnk (2005, pág. 195) que concretan:

La cuenta de pérdidas y ganancias proporciona un resumen de los resultados operativos de la empresa. Muestra la cantidad de ingresos generados durante un periodo de tiempo, los costos y gastos en los que se ha incurrido durante ese mismo periodo, y los beneficios de la empresa.

Estado de cambios en el patrimonio

El estado de cambios en el patrimonio muestra los aportes de los socios, la distribución de las utilidades obtenidas en un tiempo determinado, además de la aplicación de las utilidades retenidas en anteriores periodos.

Cabe agregar lo expresado por Amat & Aguilá (2008, pág. 125), “el objetivo del estado de cambios en el patrimonio neto es mostrar los cambios registrados en todos los elementos que componen el patrimonio de una empresa”.

El estado de cambios en el patrimonio facilita el registro de las variaciones en el valor de los activos y de pasivos como por ejemplo donaciones y legados recibidos por la empresa.

El estado de cambio de patrimonio ayudara a los socios a estar informados de la inversión que han realizado y la rentabilidad que ha generado.

Estado de flujo de efectivo

Para una empresa es importante saber cuál es el manejo del efectivo, para lo cual es necesario mencionar los definido por los autores Arimany & Viladecans (2010, pág. 65), “es un estado contable que nos informa de la variación del efectivo de una empresa, es decir, de los cobros y pagos que se han producido durante un ejercicio económico, y de los motivos de esta variación”.

Según Hongren, Sundem & Elliott (2000, pág. 396) también aporta lo siguiente:

El estado de flujo de efectivo contiene todas las actividades del efectivo, tanto ingresos como desembolsos, de una empresa, durante un periodo determinado. Explica, además, las causas de los cambios en el efectivo, suministrando información sobre las actividades operativas, de financiamiento y de inversión.

Rentabilidad

Definición

En virtud de Ortega (2008, pág. 58) aclarece la definición de rentabilidad:

Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Con el estudio de la rentabilidad se mide principalmente la eficiencia de los directores y administradores de la empresa, ya que en ellos descansa la dirección de esta.

La rentabilidad es una medida de rendimiento y eficiencia; es decir la relación entre los recursos utilizados y el beneficio económico que se produce de ellos; permitiendo analizar la capacidad de la empresa en generar resultados y crear riqueza a favor de los inversionistas en un periodo de tiempo, utilizando indicadores de rendimiento, herramientas gerenciales y métodos de estimación, con el fin de crear ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización idónea de los recursos.

Tipos

Rentabilidad financiera

Según Pérez en su libro de Control de Gestión Empresarial (2013, pág. 208) brevemente afirma “rentabilidad financiera, mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas bien mediante el pago de un dividendo o mediante la retención de beneficios, con el consiguiente incremento del valor de su patrimonio”.

Se puede decir claramente que Eslava (2010, pág. 90) define a la rentabilidad financiera como aquella que:

Mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representando para ellos, en última instancia, el coste de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas.

Rentabilidad económica

En efecto Eslava (2003, pág. 91) señala “la rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto el pasivo, como a los propios accionistas de la empresa.”

De la misma manera Pérez (2013, pág. 111) plantea “la rentabilidad económica expresa el rendimiento contable del activo neto sin contemplar la incidencia de la estructura de financiación.”

Métodos de estimación

El involucrar los recursos financieros de una empresa, con la esperanza de que generen beneficios, es algo que implique riesgo e incertidumbre por parte de la alta gerencia, y es por eso que es necesario se utilice métodos de estimación que permita acercarnos a la realidad, de esta manera ayudará a tomar una decisión sobre el destino de una inversión y de cuál será su rendimiento, en un periodo determinado, y se puede citar los siguientes:

Valor actual neto VPN

Es importante determinar la eficiencia de la inversión, y los flujos que se ha generado en un periodo determinado. Para ello es necesario mencionar lo expresado por Ketelhohn, Marín & Montiel (2004, pág. 60)

El valor presente neto (VPN) es uno de los métodos básicos que toma en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para contar los flujos incluye un premio por el riesgo asumido por el proyecto, por debajo del cual la inversión no debe efectuarse. El valor presente neto es una propuesta de inversión se puede representar por la siguiente igualdad.

$$VNP = -I_0 + \frac{R_1}{(1+k)} + \frac{R_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+k)^n}$$

I_0 = Inversión Inicial

R_1 a R_n = Flujos de efectivo por período

k = Rendimiento mínimo aceptable

Tasa interna de retorno TIR

En palabras de Aguiar (2006, pág. 6) define a la tasa interna de retorno como “aquel tipo de actualización o descuento que iguala el valor actual de los flujos netos de caja con el desembolso inicial, es decir, es la tasa de actualización o descuento que iguala a cero el valor actual neto”.

Por tanto, la tasa interna de retorno da una tasa de interés que debe aplicarse al flujo de caja, de tal manera que la inversión se iguale a cero.

Tiempo de Repago

Este método de estimación permite determinar la capacidad de poder recuperar la inversión, el tiempo que demorará, para eso en palabra de Guerra (2004, pág. 97) aclara “se define como el tiempo requerido para que el flujo de efectivo producido por una inversión sea igual al desembolso de efectivo originalmente requerido para la misma, o sea el número de años necesarios para recuperar la inversión”. La tasa de repago permitirá saber en qué tiempo la inversión de los socios será recuperada, permitiendo que factibilidad hay de seguir invirtiendo, ayudando a que los flujos de dinero que generen sean más eficientes, para ser recuperados en el menor tiempo. La fórmula del tiempo de Repago es la siguiente:

$$\textit{T tiempo de Repago} = \frac{\textit{Inversión Inicial}}{\textit{Flujo de Fondos Anual}}$$

Por lo tanto es primordial tener en cuenta cual es el tiempo en que se demora recuperar una inversión, pues es de gran importancia para los accionistas tener este dato.

Tasa de retorno TR

Según Jiménez (2003, pág. 10), “la tasa de retorno o tasa de recuperación es una de las medidas más usadas para medir la rentabilidad de un proceso. Se define como el beneficio neto dividido para la inversión total”.

Podemos aclarar la definición con Guzmán (2004, pág. 45) que indica:

La tasa de retorno se define como la tasa de interés que hace equivalente los ingresos con los desembolsos netos, o de otra forma, es la tasa de interés que igual el valor presente o el valor anual uniforme equivalente a cero.

Indicadores de rendimiento

Los indicadores de rendimiento reflejan y registran los cambios significativos a través de los cuales se podrá juzgar la eficiencia en alcanzar los objetivos de la empresa, y su calidad de organización en un tiempo determinado. Entre los cuales tenemos:

Rentabilidad del activo ROA

En este caso es necesario mencionar a Huber (1999, pág. 45) que afirma que “la rentabilidad expresa el comportamiento de la situación económica y su retribución proporcionando información del ente y su capacidad de rendimiento”. Este ratio permite la capacidad de trabajo de los recursos para generar utilidades.

En efecto Gitman & Castro (2008, pág. 67) puntualizan:

El retorno sobre los activos totales (ROA, por sus siglas en inglés, RETURN ON ASSETS), denominado con frecuencia retorno de la inversión (ROI, por sus siglas en inglés return on investment), mide la eficiencia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponible. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor. El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:

$$ROA = \frac{\text{Ganancias disponibles accionistas comunes}}{\text{Total de Activos}}$$

Rentabilidad del patrimonio ROE

Por consiguiente Huber (1999, pág. 45) enuncia de la siguiente manera “la rentabilidad del patrimonio expresa el comportamiento de la situación económica y su retribución al capital proporcionando información del ente y su capacidad para autofinanciar actividades ordinarias.” Según Gitman & Castro (2008, pág. 67) definen:

El retorno sobre el capital (ROE, por sus siglas en inglés, return on equity) mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Generalmente cuando más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. El retorno sobre el patrimonio se calcula de la manera siguiente.

$$ROE = \frac{\text{Ganancias disponibles accionistas comunes}}{\text{Capital en acciones comunes}}$$

Margen de utilidad

El margen de utilidad se puede dividir de la siguiente manera:

Margen utilidad bruta

Horngrén, Sundem & Stratton (2006, pág. 62) definen que “el margen bruto, también llamado utilidad bruta, es el excedente de las ventas por arriba del costo de las bienes vendidos”. Según Gitman & Castro (2008, pág. 68) concreta:

Margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, es mejor (es decir, mejor el costo relativo de la mercadería vendida). La fórmula de la utilidad bruta se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$$

Margen utilidad operativa

En cuanto Barajas (2008, pág. 118) manifiesta “la utilidad operativa o utilidad antes de interés, impuestos es un indicador principal sobre el que se pueden estudiar los factores que inciden favorable o desfavorablemente en un proceso de rentabilidad de la empresa”.

En tal caso Gitman & Castro (2008, pág. 68) especifica lo siguiente:

Margen de utilidad de operativa mide el porcentaje de cada dólar que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, representa las utilidades puras ganadas sobre cada dólar de ventas. La utilidad operativa es “pura” porque mide no solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alta. El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

$$\textbf{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\textit{Utilidad operativa}}{\textit{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta

Por su parte Calberg (2003, pág. 161) afirma que “la utilidad neta se enfoca en la rentabilidad, y resalta no solo las acciones de ventas de la empresa, sino su capacidad de mantener bajos los costos de operación relacionados con las ventas”.

De la misma manera Gitman & Castro (2008, pág. 68) determina:

Margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que dedujeron todos los costos gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, es mejor. El margen de utilidad neta se calcula de la manera siguiente.

$$\textbf{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\textit{Ganancias disponibles accionistas comunes}}{\textit{Ventas}}$$

Análisis DuPont

El sistema Dupont es aquel que mide la rentabilidad de la empresa tomando en cuenta las ventas y la rotación de los activos, permitiendo definir cuanto se ha dispuesto de los activos para generar ventas, permitiendo medir la eficiencia de la empresa en aprovechar cada recurso, para ello mencionamos lo definido por Benjamín (2007, pág. 144)

El sistema de análisis es una técnica de investigación orientada a localizar las áreas responsables del desempeño financiero de la empresa. El sistema emplea la administración como marco de referencia para analizar los estados financieros y determinar la condición financiera de la empresa.

Por lo tanto la fórmula del análisis Dupont es la siguiente:

$$\text{Análisis Dupont} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Herramientas gerenciales

Dentro del ámbito empresarial es necesario mencionar algunas de las herramientas que permiten el crecimiento rentable de un negocio entre ellas tenemos:

Coaching Gerencial

El coaching gerencial es un conjunto actividades que busca fomentar habilidades orientadas a la ocupación de una persona, para que sea eficiente, es dar instrucciones en el trabajo, que permitirá solucionar problemas y trabajar en equipo, así el personal será asertivo.

En virtud de ello es preciso mencionar a Lee (2009, pág. 138) que define lo siguiente “coaching es el proceso por el cual un gerente ayuda a sus subordinados a comprender el espectro completo de los roles que ocupa, qué es lo que deben hacer para realizar ese trabajo eficazmente, y cómo pueden desarrollarse dentro del rol”.

Balanced Scorecard

En palabras de Kaplan & Norton (2000, pág. 37) “el cuadro de mando integral proporciona a los ejecutivos un amplio marco que traduce la visión y estrategia de una empresa”.

El cuadro de mando integral lo conforman 4 perspectivas sólidas que mencionan Kaplan & Norton (2000, págs. 38-40) estos son:

Perspectiva financiera

Las medidas de actuación financiera indican si la estrategia de una empresa, su puesta en práctica y ejecución, están contribuyendo a la mejora del mínimo aceptable.

Perspectiva del cliente

Esta perspectiva acostumbra a incluir varias medidas fundamentales o genéricas de los resultados satisfactorios, que resultan de una estrategia bien formulada y bien implantada.

Perspectiva del proceso interno

Los ejecutivos identificaron los procesos críticos internos en los que la organización debe ser excelente.

Perspectiva formación y crecimiento

La formación o aprendizaje y el crecimiento, identifica la infraestructura que la empresa debe construir para crear una mejora y crecimiento a largo plazo.

Just in Time

Esta herramienta permite determinar la capacidad que una empresa posee para entregar el producto al consumidor, es decir la cantidad deseada y de manera breve, de esta manera desarrollar la eficiencia del personal en busca precios competitivos.

Según Companys & Fonollosa (1999, pág. 114) Just in Time es una “filosofía de gestión, inicialmente concebida por Toyota, cuyo objetivo es la eliminación del despilfarro y la utilización al máximo de las capacidades de los obreros. Se considera despilfarro todas las actividades que no añaden valor al producto”.

Reingeniería

La reingeniería es un método que piensa en función de las necesidades del cliente, es un cambio radical que permite modificar los procesos fundamentales del negocio, con el objetivo de mejorar el rendimiento.

Es preciso mencionar lo definido por Alarcón (1998, pág. 15) la reingeniería es:

Una composición fundamental y profunda de los procesos de cara al valor añadido que tienen para los clientes, para conseguir un rediseño en profundidad de los procesos e implantar un cambio esencial de los mismos para alcanzar mejoras espectaculares en medidas críticas del rendimiento (costes, calidad, servicio, productividad, rapidez) modificando al mismo tiempo el propósito del trabajo y los fundamentos del negocio, de manera que permita establecer si es preciso unas nuevas estrategias corporativas.

Downsizing

Este tipo de herramienta ayuda a la remodelación organizacional de la empresa, para así tener competitividad, utilizando estrategias orientadas a los procesos, siendo una herramienta que permita el cumplimiento de los objetivos de la empresa, es una manera de control que en ocasiones puede producir el despido del personal. Además los autores Wayne & Noe (2005, pág. 33) expresan “el downsizing ha tenido éxito. Éste sería el caso de una empresa que vendiera activos poco rentables y la razón para reducir la nómina fuera mejorar la rentabilidad”. Atendiendo estas consideraciones Wayne & Noe (2005, pág. 449) define:

El downsizing o recorte de personal, conocido también como restructuración y rightsizing (ajuste del tamaño de una empresa), es básicamente lo contrario al crecimiento de una empresa y sugiere un cambio drástico en la organización y en el número de empleados contratados.

Outsourcing

Esta herramienta es utilizada por las empresas que buscan ayuda de otros negocios pequeños que puedan ejecutar algunas funciones o actividades, esto permitiría

reducir varios costos y buscar concentrarse en su ventaja competitiva que le permitirá ser más rentable en el mercado.

Según Bravard & Morgan (2007, pág. 24) hacen referencia “la externalización a menudo se define como la delegación de operaciones que no son claves a una entidad externa (como un subcontratista) que esté especializado en dichas operaciones”.

Benchmarking

Es el proceso de benchmarking compila información y se da origen a nuevas ideas, comparando las características de la empresa con las del competidor estrella, y tiene como propósito es el mejoramiento en el ámbito empresarial, dando nuevas oportunidades de negocio de lograr objetivo de motivar el trabajo de la organización.

Podemos acotar lo de Muñoz (1999, pág. 125) que puntualiza:

El termino benchmarking ha sido traducido al castellano por emulación, significa llevara cabo una comparación entre los servicios, productos, procesos que producen, prestan o desarrollan las organizaciones. Significa, también, la comparación entre lo que hacen los departamentos de una misma organización”.

Seis Sigma

El seis sigma es un método que permite a la empresa mejorar los procesos, teniendo como objetivo conseguir la efectividad en si la excelencia y estabilidad del negocio.

Según Gómez, Vilar & Monzón (2003, pág. 42) afirma “seis sigma se está convirtiendo rápidamente en la estrategia para lograr mejoras significativas en calidad, parcelación del mercado, márgenes de ganancia y reducción de costos”.

2.5. HIPÓTESIS

La Planificación Financiera impacta significativamente en la Rentabilidad de la Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato.

2.6. SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES

2.6.1. Variable Independiente

Planificación Financiera

2.6.2. Variable Dependiente

Rentabilidad

2.6.3. Unidad de Observación

Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

2.6.4. Término de Relación

Impacto

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. Investigación de Campo

En relación a la problemática propuesta Herrera, Medina & Naranjo (2004, pág. 103) manifiesta que la investigación de campo “es el estudio sistémico de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos”; en el instante en que se utiliza el instrumento de recolección de datos, el investigador entra en contacto con los representantes y la realidad del objeto de estudio.

De la acuerdo con, Morán & Alvarado (2010, pág. 8) apunta que la investigación de campo “se caracteriza porque el mismo objeto de estudio sirve de fuente de información para el investigador. Estriba en la observación directa y en vivo de las cosas y la conducta de personas, fenómenos etcétera”. Así queda verificado que, uno de los instrumentos de la recolección de datos puede ser la observación, que ayudará analizar las conductas de las personas ante un acontecimiento relacionado al objeto a investigar.

Por otra lado, Tamayo (2003, pág. 220) explica que “cuando los datos se recogen directamente de la realidad, por lo cual los denominados primarios, su valor radica en que permiten cerciorarse de las verdaderas condiciones en que se han obtenido los datos, lo cual facilita su revisión o modificación en caso de surgir dudas”, al ser el investigador quien indaga la información permite comprobar la eficacia de la misma y a su vez pueden presentar algunas prohibiciones debido a la escasez de recursos.

Efectivamente, la investigación a ejecutar será de campo, debido a la relación que tendrá el investigador con el objeto de estudio; utilizando fuentes primarias de información para un mejor desempeño en el estudio. Consecuentemente, esta modalidad por cuanto permitirá acudir a la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., lugar donde ocurren los acontecimientos, para obtener la información adecuada.

3.1.2. Investigación Bibliográfica - Documental

Resulta también interesante este tipo de investigación según Campos (2010, pág. 39)

El principal beneficio que el investigador obtiene mediante una investigación bibliográfica es que puede cubrir una amplia gama de fenómenos, ya que no solo tiene que basarse en aquellas a las que tiene acceso, sino que puede extenderse para abarcar una experiencia mayor.

Al acudir a investigaciones elaboradas sobre los mismos aspectos en establecimientos similares o diferentes, permite direccionar la investigación y si es posible aplicar las mismas técnicas. La investigación bibliográfica-documental como lo señala Bernal (2006, pág. 110)

Consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto del tema objeto de estudio. Depende fundamentalmente de la información que se obtiene o se consulta en documentos, entendiéndose por estos todo material al que se puede acudir como fuente de referencia, sin que se altere su naturaleza o sentido, las cuales aportan información, o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento.

Al inspeccionar libros, documentos, revistas, periódicos y fuentes de información documental, son de información primaria o secundaria, que permite ampliar la investigación; muchos de los temas ya han sido estudiados y muchas de las hipótesis ya han sido aplicadas a diferentes ámbitos de las finanzas en las diversas empresas.

En el presente trabajo la investigación bibliográfica-documental se la utilizará para conocer, cotejar, profundizar y deducir diferentes criterios de diversos autores, para ello se acudió a libros y documentos de investigación para la redacción, desarrollo, fundamentación, ampliación y conceptualización del marco teórico.

3.2. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación Descriptiva

La finalidad de la investigación descriptiva para Roberto Hernández Sampieri citado por Valderrama (2007, pág. 17) es “el investigador describe situaciones y eventos, es decir, como es y cómo se manifiesta determinados fenómenos”, en síntesis, este tipo de investigación nos ayuda a describir el escenario real de la empresa, individuo u objeto de estudio.

Por su parte, Morán & Alvarado (2010, pág. 29) alude que la investigación descriptiva “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someten a un análisis”, al efectuar un análisis a un grupo de personas se puede describir las características que muestran cada uno o en su conjunto.

Y finalmente, en palabras de Salkind citado en el libro de la metodología de Investigación de Bernal (2006, pág. 110) la investigación descriptiva es aquella en la que “se reseña las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio. En tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifica hechos, situaciones rasgos, características de un objeto de estudio o se diseñan productos, modelos, prototipos, guías”. Lo que se busca con la aplicación de la investigación descriptiva es contar los hechos, situaciones y características de un acontecimiento que orienten al diseño de modelos o guías.

Es por estas razones que la investigación es descriptiva por que describe la situación actual de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., que

permitirá identificar todo lo relacionado del área financiera, por medio de la recolección de información.

3.2.2. Investigación Exploratoria

En esta investigación se utilizara la investigación exploratoria para mejorar la comprensión del problema que se plantea, obteniendo información para realizar una investigación más completa de un contexto particular, equilibrando conceptos o hipótesis.

Como lo define Namakforoosh (2005, pág. 89), “el objetivo principal de la investigación exploratoria es captar una perspectiva general del problema. Este tipo de estudio ayuda a dividir un problema muy grande y llegar a unos subproblemas, más preciso hasta en la forma de expresar las hipótesis”.

3.2.3. Investigación Correlacional

Igualmente el estudio se realizará también mediante la investigación correlacional ya que relacionará las variables de estudio trazadas. Como lo sugieren Hernández, Fernández & Bautista (2010, pág. 5), “investigación correlacional, asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población”.

Así también, toman énfasis Morán & Alvarado (2010, pág. 9) indicando que la investigación correlacional “tiene como propósito evaluar la relación existente entre dos o más conceptos, categorías o variables”. De la misma perspectiva Bernal (2006, pág. 110) expresa que la investigación correlacional “tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables. En otras palabras, la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro”. En conclusión, la investigación correlacional pretende indicar la relación que tiene una variable sobre la otra.

Dando estas evidencias, se puede decir que la investigación descriptiva también se encuentra orientada bajo el tipo de investigación correlacional, la cual permitirá establecer las características del problema a investigar y establecer la relación existente entre la variable independiente (planificación financiera) y dependiente (rentabilidad) de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para desarrollar la investigación es necesario definir cuál será la población con la que se trabajará y definir la muestra, en el caso de ser puntual.

3.3.1. Población

En la investigación como lo menciona de Fayad Camel citado por Valderrama (2007, pág. 30) la población es:

La totalidad de individuos o elementos en los cuales puede presentarse determinadas características susceptibles de ser estudiadas. Además, el universo puede ser finito o infinito. Es finito, cuando está constituido por un número limitado de unidades, o cuando se conoce la cantidad de unidades que contiene. Es infinito, cuando está conformada por una cantidad ilimitada de elementos, o cuando no se conoce la cantidad de unidades que la conforman.

Es decir, que la población alcanza la totalidad de elementos que presentan las mismas características relacionadas al objeto de estudio. Así también, en las palabras de Herrera y otros (2004, pág. 103) al referirse a la población o universo menciona que:

En muchos casos, no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de las unidades de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio.

Es necesario que la población sea tomado incluso al personal de apoyo de cada departamento pues está involucrado en los procesos que se realiza financieramente y puedan dar la información necesaria para poderla examinar en su totalidad; permitiendo que sus resultados sea reales, se estudiará toda la información necesaria del total de la población de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., la población que se determina a continuación:

POBLACIÓN A INVESTIGAR	
CARGO	No. PERSONAS
Gerente General	1
Accionistas	3
Jefe Departamento Administrativo	2
Jefe Departamento Financiero	2
Jefe Departamento de Contabilidad	1
Jefe de Cobranzas	2
Asistente Administrativa	2
Asistente de Compras Públicas	3
Auxiliar de Contabilidad	2
Auxiliar de Compras	3
Secretaria de Gerencial	2
Cajera	2
Departamento de Despacho y Bodega	7
TOTAL	32

Tabla 3.1. Población a Investigar
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Según Herrera y otros (2004) definen:

Operacionalización de hipótesis es un procedimiento por el cual se pasa del plano abstracto de la investigación a un plano concreto, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente observables y medibles, en el contexto en que se ubica el objeto de estudio, de manera que oriente la recolección de información. (pág. 166).

3.4.1. Operacionalización de la Variable Independiente “Planificación Financiera”

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TECNICAS INSTRUMENTOS
<p>Planificación Financiera</p> <p>Es una técnica que recopila métodos e instrumentos con el fin de cumplir con los objetivos de la empresa, estableciendo pronósticos y proyecciones que permitan alcanzar metas financieras; a través de la aplicación de presupuestos y tomando en cuenta el uso eficiente de los recursos.</p>	Objetivos	Evaluación de una planificación financiera.	¿Considera Usted qué la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., utiliza planificación financiera?	<p>Técnica: Encuesta al personal de la empresa</p> <p>Instrumento: Cuestionario (Anexo 1)</p>
		Evaluación del cumplimiento de los objetivos.	¿Recibe usted información sobre el cumplimiento de los objetivos de la empresa?	
	Pronósticos Proyecciones	Implementación de estrategias	¿La empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., realiza proyecciones financieras para alcanzar sus metas?	
	Presupuestos	Valoración de los Estados Financieros	<p>¿Cree usted qué la empresa cuenta con un presupuesto para el manejo adecuado de sus actividades financieras?</p> <p>¿Si la empresa aplicaría planificación financiera, mejoraría los índices de rentabilidad de la empresa?</p>	
Recursos	Medición de recursos adecuados	¿Piensa Usted qué la empresa posee los recursos necesarios para poder lograr el crecimiento eficiente de la empresa?		

Tabla 3.2. Operacionalización de la Variable Independiente “Planificación Financiera”
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

3.4.2. Operacionalización de la Variable Dependiente “Rentabilidad”

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TECNICAS INSTRUMENTOS
<p>Rentabilidad</p> <p>La rentabilidad es una medida de rendimiento y eficiencia; es decir la relación entre los recursos utilizados y el beneficio económico que se produce de ellos; permitiendo analizar la capacidad de la empresa en generar resultados y crear riqueza a favor de los inversionistas en un periodo de tiempo, utilizando indicadores de</p>	Indicadores de rendimiento	<p>ROA</p> <p>ROE</p> <p>Margen neta</p> <p>Margen operacional</p> <p>Margen bruta</p> <p>Sistema Dupont</p>	<p>¿Cree Usted qué la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., ha alcanzado niveles óptimos de rentabilidad en los últimos años?</p> <p>¿Su área o departamento aporta a lograr productividad en la empresa?</p> <p>¿La empresa evalúa su situación actual para fortalecer su rendimiento financiero?</p> <p>¿Cree Usted qué la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., posee una cultura organizacional?</p>	<p>Técnica: Encuesta al personal de la empresa</p> <p>Instrumento: Cuestionario (Anexo 1)</p>

rendimiento, herramientas gerenciales y métodos de estimación, con el fin de crear ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización idónea de los recursos.	Métodos de estimación	TIR Tiempo de Repago Tasa de Retorno VPN	¿Piensa Usted qué al elevar los niveles de rentabilidad de la empresa incrementaría los indicadores de liquidez de la misma? ¿Indique cada cuanto se debería evaluar las actividades financieras para lograr el crecimiento sostenible de la empresa?
	Herramientas gerenciales	Balanced Scorecard	¿Indique si la empresa posee herramientas gerenciales financiera que permita tomar decisiones apropiadas? ¿Considera Usted factible implementar una herramienta gerencial que permita a la empresa maximizar su rentabilidad?

Tabla 3.3. Operacionalización de la Variable Dependiente “Rentabilidad”
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

3.5.1. Plan para la Recolección de Información

Según Hernández y otros (2010, pág. 8), “consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis o casos”.

La información y datos que se van a recolectar son el medio a través de cual se probará la hipótesis, se responden las preguntas y permitirá lograr los objetivos del estudio causados por el problema de investigación. Los datos recolectados deberán ser confiables, pertinentes y suficientes, para lo cual es necesario definir las técnicas adecuadas para la recolección.

Este plan de recolección de la información contempla tácticas metodológicas necesarias para los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

Se trata de una investigación transaccional o transversal, por lo tanto, la técnica de recolección de información se aplica una sola vez. Para la definición de las personas u objetos que van a ser investigados en el presente trabajo y la fuente que proporcionará la información pertinente son los socios, la parte administrativas que se encuentran al frente de cada uno de los departamentos y sus auxiliares, estos individuos proporcionaran la información para la presente investigación serán los que forma parte de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., ubicada en la Av. 12 de Noviembre 03-39 y Unidad Nacional; de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, Ecuador, y se realizará en el transcurso del año 2015. La persona encargada de la recolección y análisis de datos será la investigadora, la cual conservará contacto directo con las variables de estudio y los aspectos para la recolección de los datos están relacionados con las variables.

La información que se recabará deberá ser exacta y verídica. Por lo tanto las técnicas seleccionadas de acuerdo con el proceso elegido de la recolección de información de la investigación, serán los siguientes:

TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Observación	En palabras de Rodríguez (2005, pág. 98) define “la observación es la más común de las técnicas de investigación; la observación sugiere y motiva los problemas y conduce a la necesidad de la sistematización de los datos”. La observación se realizar en la empresa.
Encuesta	Según Córdoba (2004, pág. 19), “la encuesta es un método que se realiza por medio de técnicas de interrogación, procurando conocer aspectos relativos a los grupos”. La misma será respondida por los integrantes de la empresa.
Cuestionario	Para Pardina (2005, pág. 119), “es un sistema de preguntas que tiene como finalidad obtener datos para la investigación”. Este será una herramienta para la recolección de la información.

Tabla 3.4. Técnicas de recolección de la información
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

3.6. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

3.6.1. Plan de Procesamiento de Información

Para, Bernal, en el libro Metodología de la Investigación (2006, págs. 181-183)

Este proceso de investigación consiste en procesar los datos (dispersos, desordenados, individuales) obtenidos de la población objeto del estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultados a partir de los cuales se realizara un análisis según los objetivos y la hipótesis o preguntas de la investigación.

La revisión minuciosa de la información recogida que pueda estar con incompleta o no sea pertinente. Para lo cual es necesario realizar una repetición de la recolección de la información porque en ciertos casos pueden existir fallas de contestación. La información obtenida será procesada mediante un estudio estadístico para la presentación de los resultados, para el análisis se tomara en cuenta la población que será elemento de estudio.

Una vez aplicados los instrumentos de recolección de la información, se realizará la tabulación de datos. Se utilizará una tabla para la cuantificación de los resultados obtenidos sobre la información primaria del lugar mismo donde se dan los hechos; la fuente de investigación serán la compañía, documentos, personal administrativo y operarios. Para la interpretación de los datos se utilizara el grafico estadístico pastel, los cuales se representa gráficamente en términos de porcentajes con el fin de guiar a la interpretación. El análisis e interpretación de los datos de la investigación será tabulada mediante tablas, gráficos; diseñados con la ayuda del programa Microsoft Office Excel 2013.

3.6.2. Plan de Análisis de Resultados

Con el análisis de la información se procederá con la organización de conclusiones y recomendaciones que estarán de forma organizada, lógica y factible, permiten dar solución o minimización del problema planteado.

La interpretación, su objetivo es buscar un significado amplio a las respuestas en la información primaria, que permitan la clarificación de los conceptos y las relaciones entre las variables y los hechos materia de la investigación. Interpretación y análisis de los resultados estadísticos tiene como propósito dar respuesta al proceso de investigación, todas las fases han sido seleccionadas para hacer posible la realización de este proceso, el plan de la investigación ha sido elaborado y las hipótesis enunciadas son adecuadamente comprobadas, los resultados obtenidos son fácilmente interpretados y la comprobación de hipótesis se realizará a través de la aplicación del método estadístico t- student.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Procediendo con el cumplimiento de los objetivos planteados en la investigación, se realizó la aplicación del cuestionario a través de una encuesta al personal (ver Anexo 1), de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato. El número de personas que se considera es a su vez la población a investigar es de 32, la misma que conforman los departamentos de la empresa, que nos ayudarán a lograr recabar información.

Los resultados se los presenta con el planteamiento de la pregunta la que se analizará, luego se utilizará en una tabla en la cual se determina los datos o resultados obtenidos, tanto en forma absoluta como porcentual, para luego representarlos en gráficos de pastel, en los cuales se incluye también los datos o resultados y finalmente la interpretación de los mismos.

Finalmente se procederá a la comprobación de la hipótesis, mediante la aplicación del t-student, basado en los resultados obtenidos de la encuesta, y comparando con el valor de la tabla del t-student; de esta manera se procederá a la toma de decisión en cuanto a la aceptación o rechazo de la hipótesis.

Para esta investigación es necesario realizar una observación del personal de sus actitudes al responder la encuesta, porque este es un indicador para saber la predisposición que posee, para un cambio que se podría realizar con la aplicación de nuevas herramientas gerencial, para ello se realizare el respectivo análisis e interpretación de los datos.

4.2. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

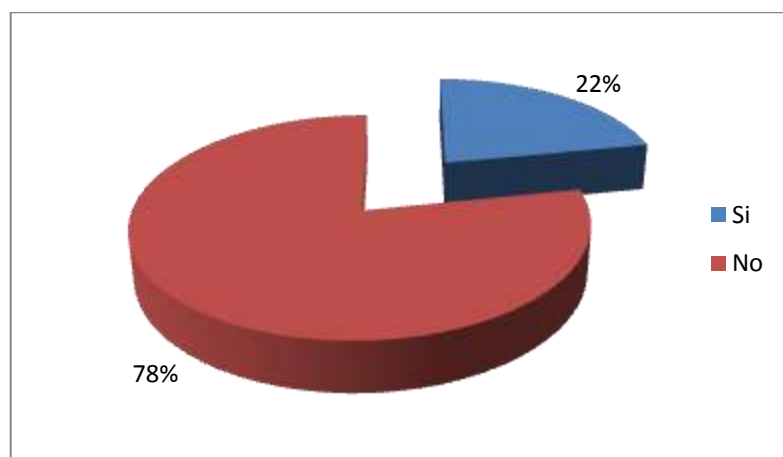
Pregunta 1: ¿Considera Usted que la empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda., utiliza planificación financiera?

Tabla 4.1. Utilización de Planificación Financiera

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	7	22%
No	25	78%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.1. Existencia de Planificación Financiera



Fuente: Tabla 4.1.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Del total del personal encuestado de la empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda., se pudo determinar que 7 personas que representa el 22%, consideran que en la empresa si existe planificación financiera, y que 25 persona indica el 78% opinan que no existe. La mayoría de personal está seguro que la empresa no posee una guía en planificación financiera para ejecutar las actividades y por la falta de esto hace que su personal desconozca cual es la meta a seguir y poder ayudar a desarrollar a la empresa en el campo eléctrico.

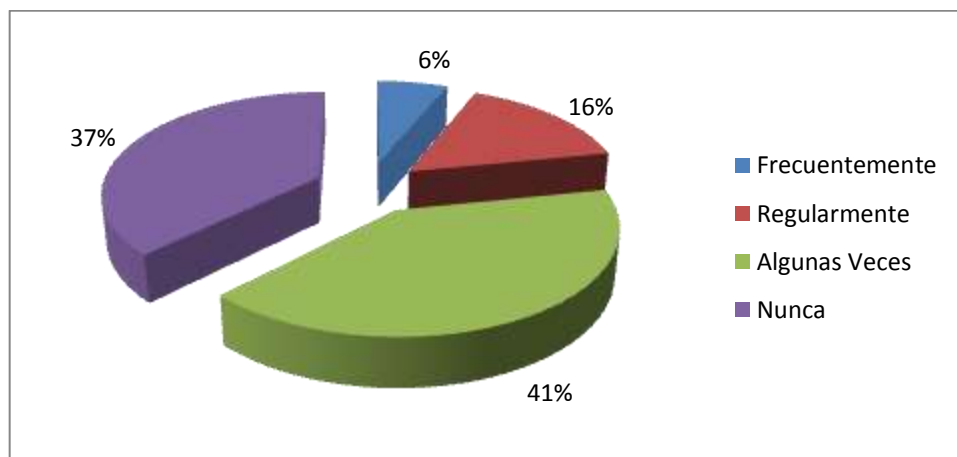
Pregunta 2: ¿Recibe usted información sobre el cumplimiento de los objetivos de la empresa?

Tabla 4.2. Cumplimiento de objetivos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Frecuentemente	2	6%
Regularmente	5	16%
Algunas Veces	13	41%
Nunca	12	38%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.2. Cumplimiento de Objetivos



Fuente: Tabla 4.2.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

En cuanto a recibir información sobre el cumplimiento de los objetivos de la empresa; para 2 personas que es el 6% lo hace frecuentemente, para 5 personas que es el 16% lo realiza regularmente, para 13 personas equivale el 41% lo realiza algunas veces y para 12 personas que es el 37% de los encuestados nunca lo hace. Por ello la mayoría del personal solo en ocasiones posee información sobre el cumplimiento de los objetivos de la empresa en la que labora, por lo que provoca disconformidad continua y esto impide trabajar en equipo.

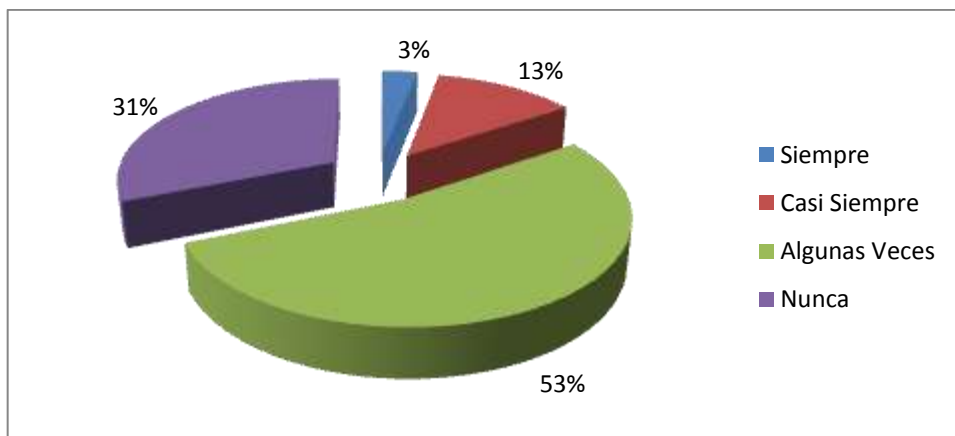
Pregunta 3: ¿La empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., realiza proyecciones financieras para alcanzar sus metas?

Tabla 4.3. Proyección Financiera

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	1	3%
Casi Siempre	4	13%
Algunas Veces	17	53%
Nunca	10	31%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedor PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.3. Proyección Financiera



Fuente: Tabla 4.3.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Para 1 persona que es el 3% de la población investigada, piensa que la empresa realiza siempre proyecciones financieras, para 4 personas el 13% opina que es casi siempre, 17 personas 53% que lo realiza algunas veces y para 10 personas que es el 31% determina que nunca lo hace. Gran parte del personal opina que la empresa en algunas ocasiones realiza proyecciones, pero la falta de ello ha producido un despilfarro de dinero, y ocasionando el incumplimiento de algunos requisitos en la adquirir un crédito o participar en Compras Públicas.

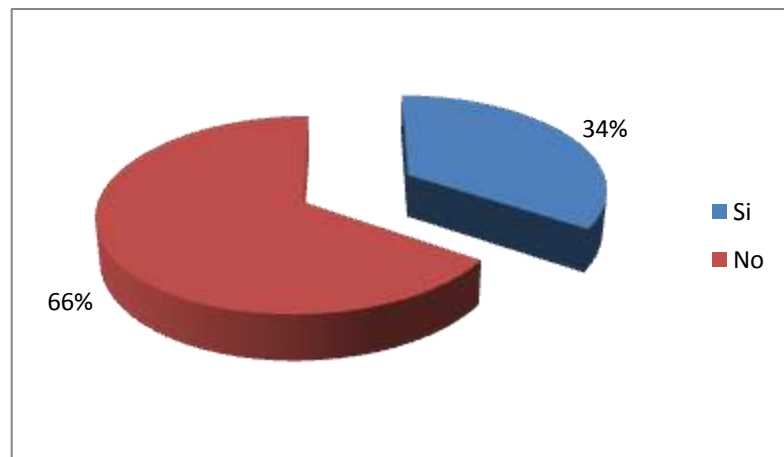
Pregunta 4: ¿Cree Usted qué la empresa cuenta con un presupuesto para el manejo adecuado de sus actividades financieras?

Tabla 4.4. Existencia de un Presupuesto

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	11	34%
No	21	66%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Provedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.4. Existencia de un Presupuesto



Fuente: Tabla 4.4.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

De la población encuestada, 11 personas que es el 34% determinan que la empresa posee un presupuesto, mientras que 21 personas que es el 66% afirman que no lo tiene. Se puede decir, que el personal de la empresa carece de un presupuesto, dando inseguridad en el manejo económico- financiero de la empresa, permitiendo que la liquidez se vea afectada, podría ocasionar que el personal realice compras innecesarias o la gerencia tome decisiones incorrecta en los gastos que realice, el desconocimiento de un presupuesto puede llegar a producir inestabilidad en las actividades financieras de la empresa, afectando así a su liquidez.

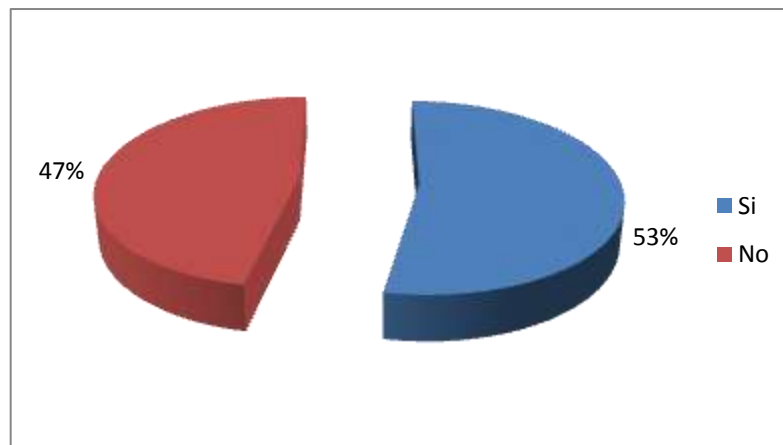
Pregunta 5: ¿Si la empresa aplicaría planificación financiera mejoraría los índices de rentabilidad de la empresa?

Tabla 4.5. Aplicación de planificación financiera

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	26	81%
No	6	19%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.5. Aplicación de planificación financiera



Fuente: Tabla 4.5.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Para las 26 personas que es el 47% de los encuestados una planificación financiera mejoraría los índices de rentabilidad de la empresa, mientras que 6 personas que es el 44% opinan que no ayudaría. La opinión del personal ayuda a saber si están dispuestos a un cambio, y permitirán implementar una educación financiera adecuado, pues por la inseguridad que la empresa ha presentado esto implica dudas si la empresa puedo lograr a pesar de todos los problemas económicos que han tenido que enfrentar; sin embargo la mayoría del personal se encuentra seguro de que si existe una planificación eficaz la empresa podría salir de sus deudas.

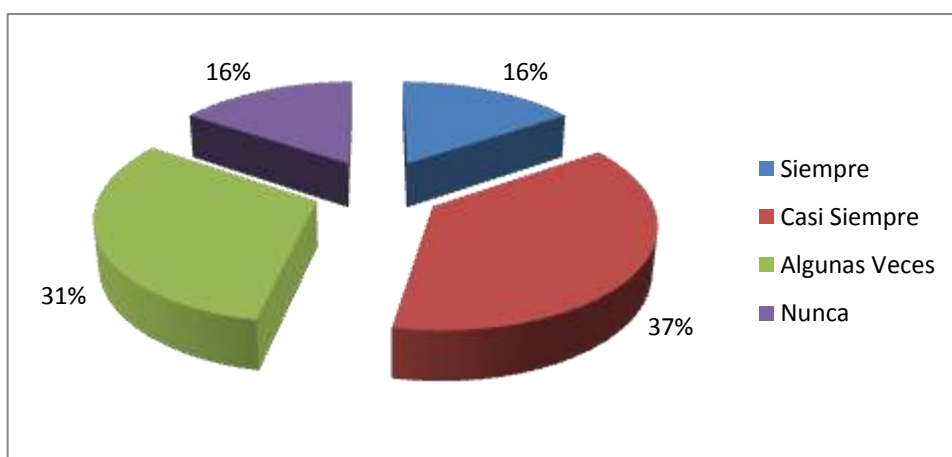
Pregunta 6: ¿Piensa Usted qué la empresa tiene los recursos necesarios para alcanzar competitividad dentro del sector eléctrico?

Tabla 4.6. Recursos necesarios

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	5	16%
Casi Siempre	12	38%
Algunas Veces	10	31%
Nunca	5	16%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedor PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.6. Recursos necesarios



Fuente: Tabla 4.6.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Para 5 personas del 16% la empresa posee los recursos necesarios para alcanzar competitividad, para 12 personas que representa el 37% aclarece que casi siempre tienen recursos, 10 personas que es el 31% solo algunas veces se puede tener recursos y 5 personas que es el 16% restante opina que nunca posee recursos. Para el personal en algunas ocasiones tienen recursos adecuados para ayudar a alcanzar competitividad en el sector eléctrico, sin duda alguna la empresas debe tener constantemente los recursos para enfrentar la agresividad de la competencia.

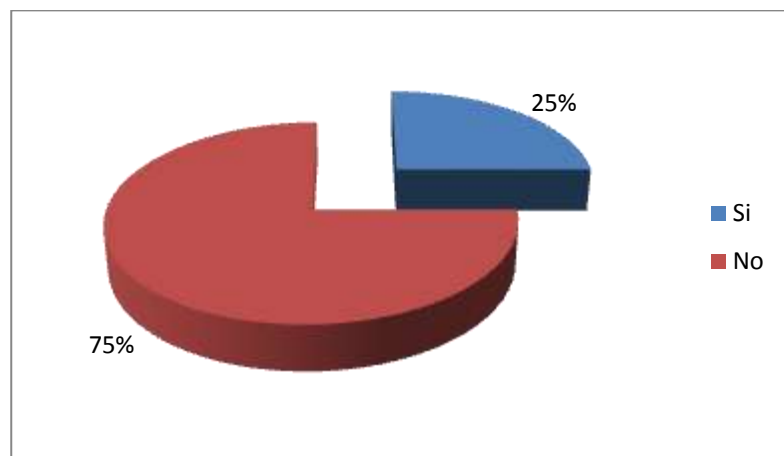
Pregunta 7: ¿Cree Usted que la empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda., ha alcanzado niveles óptimos de rentabilidad en los últimos?

Tabla 4.7. Rentabilidad

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	25%
No	24	75%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.7. Rentabilidad



Fuente: Tabla 4.7.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Del total encuestado 8 personas que es 25% del personal cree que la rentabilidad en los últimos años ha sido la más óptima, mientras tanto 24 personas que es el 75% afirma que la rentabilidad es débil en los últimos años, pues se presenta problemas de endeudamiento y no se define cómo mejorar en este ámbito, la rentabilidad ha provocado que el personal tenga miedo a que la empresa pueda cesar sus actividades, sin embargo el descuido de la empresa por no controlar sus metas en la rentabilidad puede provocar cambios negativos para la misma.

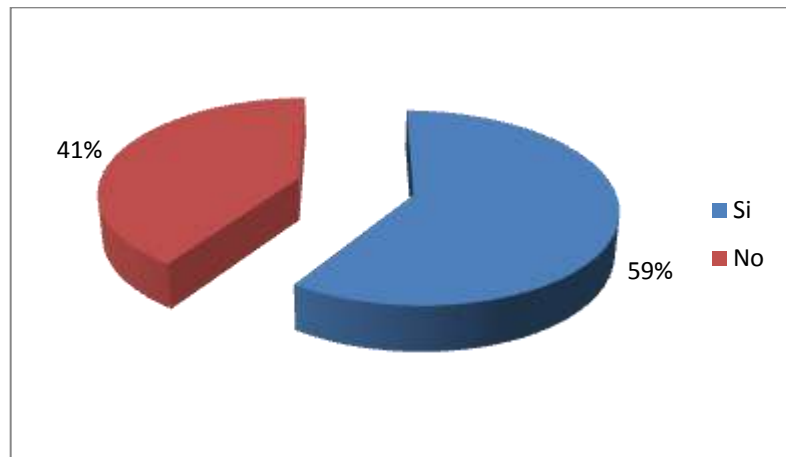
Pregunta 8: ¿Su área o departamento aporta a lograr productividad en la empresa?

Tabla 4.8. Logro de la productividad

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	19	59%
No	13	41%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Provedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.8. Logro de la productividad



Fuente: Tabla 4.8
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Del personal encuestado, 19 personas que es el 59% piensa que su área de trabajo aporta en la productividad de la empresa, y tan solo 13 personas que es el 41% opina que su área de trabajo no aporta para que la empresa sea productiva, sin embargo la decisión casi está dividida por lo que es importante que el personal realice sus actividades, con objetivos destinados a cada departamento; ero carecen de metas fijas, sobretodo de una herramienta que les permita calificar su desempeño, es por eso que la gerencia debe motivar a su cliente interno para reforzar los procesos y actividades que los empleados realizan dentro e a empresa.

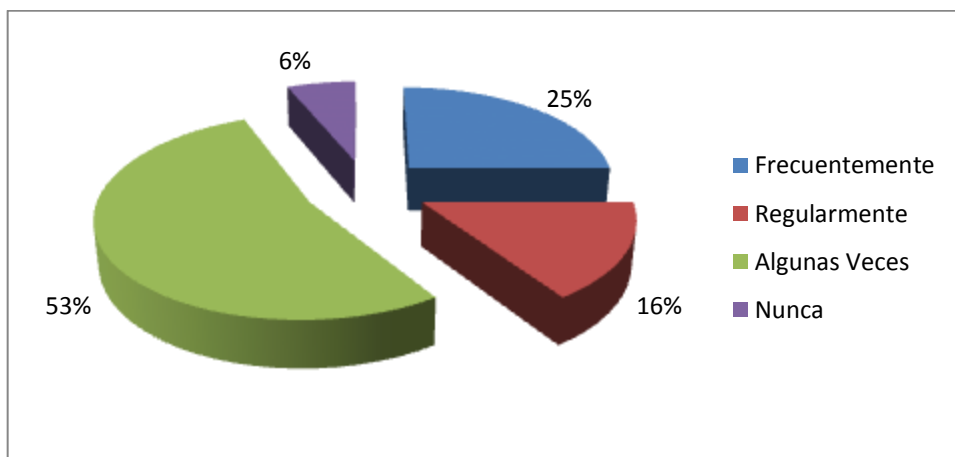
Pregunta 9: ¿La empresa evalúa su situación actual para fortalecer su rendimiento financiero?

Tabla 4.9. Evaluación actual

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Frecuentemente	8	25%
Regularmente	5	16%
Algunas Veces	17	53%
Nunca	2	6%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedor PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.9. Evaluación actual



Fuente: Tabla 4.9.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Para 8 personas que es el 25% de los empleados la empresa evalúa su situación actual frecuentemente, 5 personas que es el 16% da su punto de vista que solo lo hace regularmente, para 17 personas que es su mayoría de encuestados el 53% opina que lo realiza algunas veces, y 2 personas que es el 6% afirma que nunca lo hace no evaluar la situación de la empresa puede llevar al caos, pues saber empíricamente como está la empresa, ha llevado a tomar decisiones erróneas, a no proveer con anterioridad y dejar al azar las actividades de la empresa.

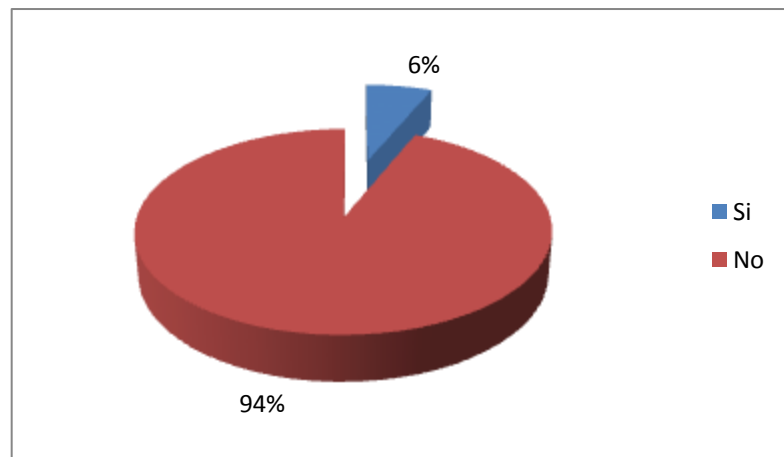
Pregunta 10: ¿Indique si la empresa posee herramientas gerenciales financieras que le permita tomar decisiones apropiadas?

Tabla 4.10. Existen herramientas gerenciales financieras

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	2	6%
No	30	94%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Provedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.10. Existen herramientas gerenciales financieras



Fuente: Tabla 4.10.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

La empresa electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., no posee una herramienta gerencial financiera, pues 30 personas que es el 94% de los encuestados afirma que la empresa carece de una herramienta que le permita tomar decisiones adecuadas para poder desarrollarse, y solo el 2 personas que es el 6% opina que la empresa posee alguna herramienta. En la empresa escasea una herramienta gerencial financiera que permita integrar a cada uno de los integrantes de la organización, para sí cumplir con las metas y objetivos y no poseer problemas de rentabilidad, liquidez y endeudamiento que ha sido punto clave en la empresa.

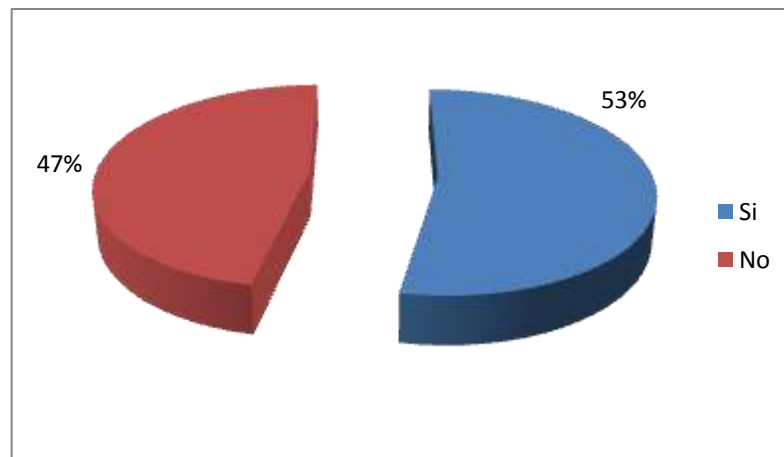
Pregunta 11: ¿Piensa Usted qué al elevar los niveles de rentabilidad de la empresa, incrementaría los indicadores de liquidez de la misma?

Tabla 4.11. Elevar niveles de rentabilidad

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	17	53%
No	15	47%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Provedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.11. Elevar niveles de rentabilidad



Fuente: Tabla 4.11.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Al elevar los índices de rentabilidad para que se incremente el índice de liquidez en la empresa, para 17 personas que es el 53% del personal es posible que exista el buen rendimiento que permita poseer liquidez inmediata, mientras que para 15 personas que es el 47% del personal duda que se pueda elevar los niveles de rentabilidad de la empresa Electro provedora PROVELEC Cía. Ltda., la decisión se encuentra dividida pues el miedo de no cumplir con las actividades designadas; para elevar los niveles de rentabilidad, podría provocar disconformidad, muchos de sus empleados piensa que es no es imposible, pero un poco dificultoso.

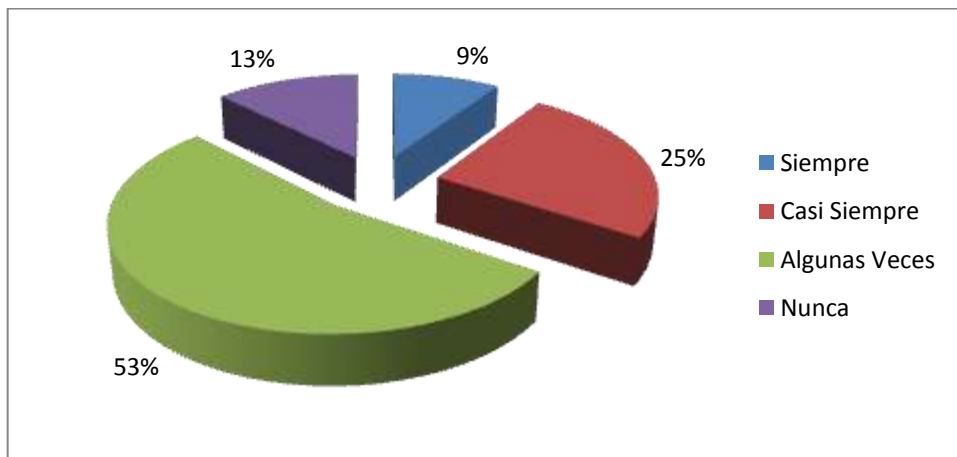
Pregunta 12: ¿Cree Usted que la empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda., posee una cultura organizacional adecuada?

Tabla 4.12. Cultura Organizacional

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	3	9%
Casi Siempre	8	25%
Algunas Veces	17	53%
Nunca	4	13%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.12. Cultura Organizacional



Fuente: Tabla 4.12.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Para el personal de la empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda., la cultura organizacional, opinan 3 personas que es un 9% es siempre, 8 personas que es el 25% es casi siempre, para 17 personas que es el 53% es algunas veces y para 4 personas que es el 13% nunca lo es. Sosteniendo esta argumentación la empresa no posee una cultura organizacional en algunas ocasiones, cuando sea necesaria para poder salvar situaciones de peligro, eso sería un caos indefinido, por ello es necesario implementar en Electro Proveedoradora PROVELEC Cía., Ltda.

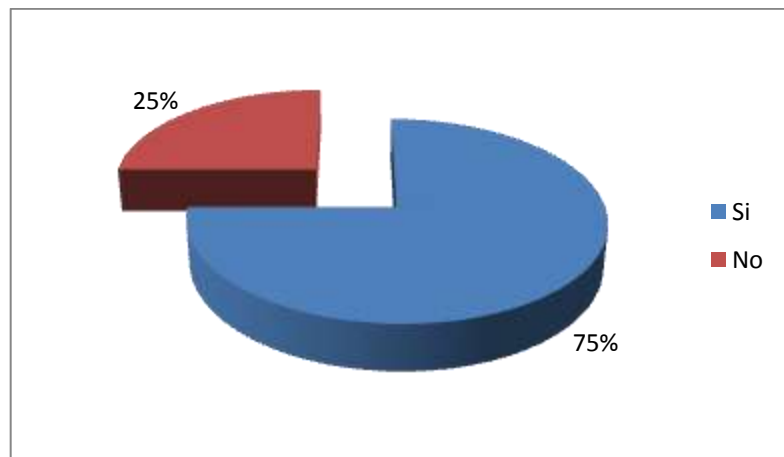
Pregunta 13: ¿Considera Usted factible implementar una herramienta gerencial que permita a la empresa maximizar su rentabilidad?

Tabla 4.13. Implementar una herramienta gerencial

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	25	78%
No	7	22%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Provedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.13. Implementar una herramienta gerencial



Fuente: Tabla 4.13.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Para 25 personas que es el 75% del personal de la empresa está de acuerdo que se implemente una herramienta gerencial que ayude a maximizar la rentabilidad, pero 7 personas que es un 25% que opinan que no puede implementar una herramienta, ya que piensan que sería el origen de cambios que podría cambiar el rumbo de la rutina, es difícil en el personal que ha trabajado ya años en la empresa y eso ha provocado que posean miedo a los cambios, tal vez piense que con ello produciría un grado de estrés e inconformidad en tratar de implementar una herramienta que permita mejorar la planificación de la empresa, pero no es así.

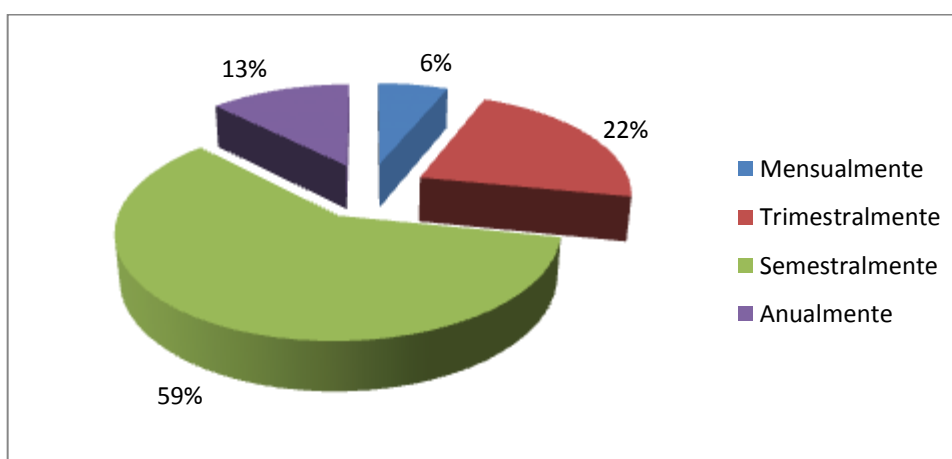
Pregunta 14: ¿Indique cada cuánto se debería evaluar las actividades financieras para lograr el crecimiento sostenible de la empresa?

Tabla 4.14. Evaluación de actividades financieras

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensualmente	2	6%
Trimestralmente	7	22%
Semestralmente	19	59%
Anualmente	4	13%
TOTAL	32	100%

Fuente: Encuesta Electro Proveedorora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Gráfico 4.14. Evaluación de actividades financieras



Fuente: Tabla 4.14.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis e interpretación:

Es necesario determinar que para evaluar las actividades financieras, para 2 personas que es el 6% de los encuestados opinan que se debe realizar mensualmente, 7 personas que es el 22% afirma que debe ser trimestralmente, para 19 personas que es el 59% que es gran parte de los encuestados piensan que debe ser semestralmente, y para 4 personas que es un 13% concluye que debe ser anualmente, planificar, controlar y evaluar la situación de la empresa y como manejarla es necesario llevar un registro semestral para no presionar, ni soltar.

4.3. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

En la presente investigación, para la verificación de la hipótesis se utilizará el método estadístico t-student, permitido el uso del mismo, por cuanto la población de estudio se compone de 32 personas, número aceptable estadísticamente, para su uso. El procedimiento para el cálculo, es elaborar una Tabla que permitirá registrar las dos variables de estudio, permitiendo desarrollaremos lo siguiente pasos:

1. Planteamiento de la hipótesis

H_0 = Hipótesis Nula $P1 = P2$; $P1-P2 = 0$

H_1 = Hipótesis Alterna $P1 \neq P2$; $P1-P2 \neq 0$

H_0 =La Planificación Financiera, no impacta significativamente en la Rentabilidad de la Empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato.

H_1 = La Planificación Financiera, impacta significativamente en la Rentabilidad de la Empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato.

2. Análisis

Si ambas poblaciones tienen distribuciones normales, entonces la diferencia entre sus medias será $P1-P2$.

Las varianzas poblacionales son cantidades conocidas

1. Medias $P1-P2$

2. Error estándar $\sigma P1 - P2 = \sqrt{\left(\frac{p_1 q_1}{n_1}\right) + \left(\frac{p_2 q_2}{n_2}\right)}$

3. Como la hipótesis nula es $P_1=P_2$; el error estándar es

$$\sqrt{\left(\frac{\hat{p}_1\hat{q}_1}{n_1}\right) + \left(\frac{\hat{p}_2\hat{q}_2}{n_2}\right)} \quad \text{se escribe como}$$

$$\sqrt{(\hat{p} * \hat{q}) \left(\frac{1}{n_1}\right) + \left(\frac{1}{n_2}\right)} \quad \text{ya que:}$$

$$\hat{p} = \hat{p}_1 + \hat{p}_2$$

$$\hat{q} = \hat{q}_1 + \hat{q}_2$$

Para la verificación de la hipótesis se realizó las siguientes preguntas a los empleados de la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., y obteniendo los siguientes resultados:

Pregunta 5 por la variable Independiente (Planificación Financiera), que dice:

¿Si la empresa aplicaría planificación financiera mejoraría los índices de rentabilidad de la empresa?

Pregunta 11 por la variable Dependiente (Rentabilidad), que dice:

¿Piensa Usted que al elevar los niveles de rentabilidad de la empresa, incrementaría los indicadores de liquidez de la misma?

Con las dos variables determinadas variables determinando así:

Tabla 4.15. Variables

	SI	NO	TOTAL
Pregunta 5	26	6	32
Pregunta 11	17	15	32
TOTAL	48	21	64

Fuente: Encuesta Electro Proveedora PROVELEC Cía. LTDA.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

3. Cálculo del t-student

$$t = \frac{(P1 - P2)}{\sqrt{\hat{p}\hat{q} * (\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2})}}$$

Dónde:

\hat{p} = Probabilidad de éxito conjunta

\hat{q} = Probabilidad de Fracaso conjunta

$P1$ = Proporción 1 de éxito

$P2$ = Proporción 2 de éxito

$$P1 = \frac{26}{32} = 0,81255$$

$$P2 = \frac{17}{32} = 0,5313$$

$$\hat{p} = \frac{43}{64} = 0,6719$$

$$\hat{q} = \frac{21}{64} = 0,3281$$

$$t = \frac{(0,8125 - 0,5313)}{\sqrt{(0,6719 * 0,3281) * (\frac{1}{32} + \frac{1}{32})}}$$

$$t = \frac{0.2813}{\sqrt{(0.2205) * (0,0625)}}$$

$$t = \frac{0.2813}{\sqrt{0.0138}}$$

$$t = \frac{0.2813}{0.1174} = \mathbf{2.3960}$$

4. Determinación t- student

Grados de libertad

$$gl = n_1 + n_2 - 2$$

$$gl = 32 + 32 - 2$$

$$gl = 60$$

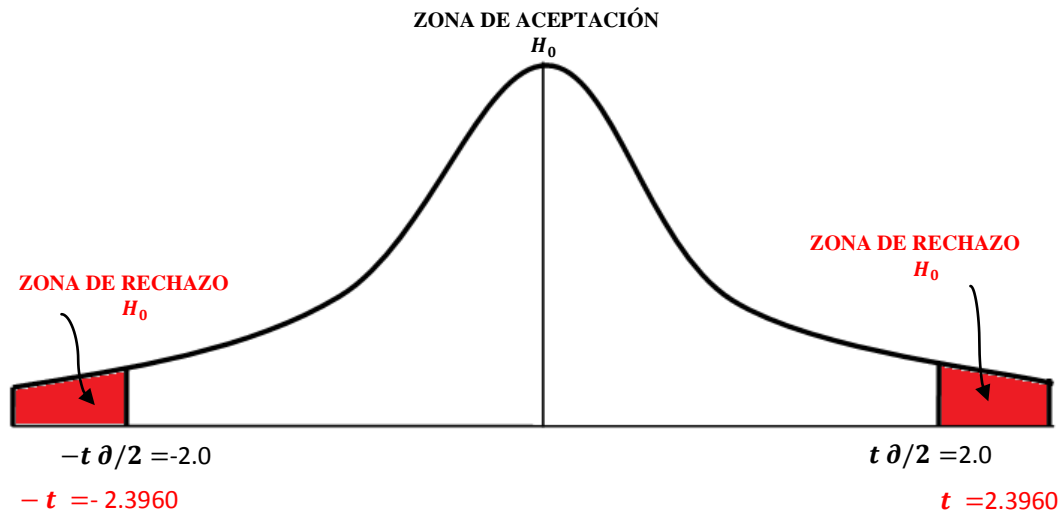
Nivel de confianza = 95% = 0.95

Zona de Rechazo = 5% = 0.05/2 = 0.025

T Student Tabla = 2,000

5. Toma de Decisión

Gráfico 4.15. Representación gráfica de la hipótesis



Fuente: T student

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

6. Regla de Decisión

Si t- student, es menor que t- student de tabla, se acepta la hipótesis nula, caso contrario se la rechaza y se acepta la hipótesis alternativa, por lo tanto: **t student C = 2,3960** es mayor que **t - student T = 2,0000** por eso, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir que, la Planificación Financiera, impacta significativamente en la Rentabilidad de la Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

De la investigación realizada “La Planificación Financiera y su impacto en la Rentabilidad de la Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato”, se puede llegar a las siguientes conclusiones:

Respecto al primer objetivo específico: “Examinar el proceso de planificación financiera que realiza la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, para la estimación del cumplimiento de metas a nivel financiero y operativo”, se concluye que:

- ✓ La empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., no posee planificación financiera, pues los resultados arrojaron en la encuesta, determinan que la mayoría de su personal no conocía al respecto, e incluso se halló que rara vez se daba a conocer el cumplimiento de los objetivos, ya que su información no es real y oportuna, no posee un presupuesto que guie su buen funcionamiento y mucho menos existe proyecciones adecuadas.

- ✓ En la empresa no se ha realizado seguimiento a los objetivos, ni las metas no han sido cumplidas por los empleados de la empresa, esto ha provocado que la institución, no se desarrolla adecuadamente con sus actividades y provocando que la empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., sea ineficiente; por lo que ha perdido grandes oportunidades de negocios, por lo cual no aprovecha al máximo las capacidades y genera constantes contratiempos en su planificación financiera.

Respecto al segundo objetivo específico: “Deducir los niveles de rentabilidad que ha obtenido la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, para el establecimiento del nivel de productividad que se genero por el capital invertido”, se concluye que:

- ✓ Se puede determinar que la empresa en ocasiones posee los recursos necesarios para alcanzar competitividad en el sector eléctrico, lo que ha provocado que sus empleados no laboren de manera adecuada para poder mejorar los niveles de rentabilidad, provocando pérdida de tiempo en lograr productividad en la empresa.
- ✓ Los departamentos y áreas de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., su aporte ha sido equilibrado, pues requieren de una guía para poder alcanzar las metas financieras que la empresa requiera; porque nunca han analizado su situación actual, pues desconocen del rendimiento de las misma, esto ha producido que las decisiones tomadas por la alta gerencia se las inapropiadas.

Respecto al tercer objetivo específico: “Proponer herramienta alternativa de administración estratégica financiera Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), que contribuyan a la situación de presupuestación y control financiero de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.”, se concluye que:

- ✓ La empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., no posee una herramienta gerencial financiera que le permita planificar estratégicamente, y poder tomar decisiones adecuadas; y el equipo de trabajo, desconoce totalmente de un apoyo o guía que ayude a la planificación adecuada de sus actividad, por ello cree que la empresa necesita de manera urgente un apoyo gerencial para así mejorar la capacidad de la empresa.

- ✓ La empresa se encuentra preocupada por sus bajos rendimientos, e iliquidez; por la falta de cultura organizacional y por el desconocimiento estaría en planificar sus actividades, es por ello que su equipo de trabajo estaría dispuesto a emprender y colaborar con el desarrollo de implementar una herramienta gerencial financiera que ayude a la empresa en su crecimiento.

5.2. RECOMENDACIONES

- ✓ Implementar una herramienta gerencial financiera que ayude a la planificación financiera de la empresa a fomentar una toma de decisiones eficientes y así poder detectar falencias, evitar errores en las actividades diarias.
- ✓ Incentivar a mejorar la cultura organizacional de empresa que permita mejorar los niveles de rentabilidad, así ampliándose a nuevos segmentos de mercado y permitiendo participar en Compras Pública, ya que este ha sido uno de los motivos, por lo que no se ha participado en los últimos años.
- ✓ Implementar una herramienta gerencial financiera (Balanced Scorecard), que permita corregir la deficiente planificación financiera, ya que sería una herramienta muy útil en la empresa, siendo ejemplo para la competencia y además esto permitiría la productividad de la empresa en cuanto mejorar sus niveles de la rentabilidad.

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1. DATOS INFORMATIVOS

6.1.1. Título

“Modelo de una Herramienta Gerencial Financiera a través del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), para una adecuada planificación financiera que permita mejorar la rentabilidad de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.”

6.1.2. Institución Ejecutora

El diseño propuesto se dará en la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

6.1.3. Beneficiarios

Los beneficiarios principales serán el gerente y los socios, pues ello necesitarán tener definido el crecimiento de la empresa y sobre todo una guía que permita enfocar a mejorar su rentabilidad y por lo tanto su liquidez, y además serán beneficiados el personal que labora en la empresa, ya que ellos al ser parte integra podrán tener información real y oportuna que les permita colaborar de una manera correcta, para que cada actividad ayude a la productividad de la empresa.

6.1.4. Ubicación

La empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., ubicada en la Av. 12 de Noviembre 03-39 y Unidad Nacional; de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, Ecuador.

6.1.5. Tiempo Estimado para la Ejecución

La ejecución de la propuesta, comprende en un tiempo de seis meses.

6.1.6. Equipo Técnico Responsable

Personal de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

Investigadora: Jenny del Pilar Viera Guerrero

Tutor: Eco. Álvaro Hernán Vayas López

6.1.7. Costo

La propuesta trazada tiene un costo estimado de implementación aproximado en un costo de \$2.300.

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., está en una etapa de cambio radical, porque enfrenta un futuro cada vez más emprendedor y con una competencia cada vez más agresiva, por lo que según los resultados de la encuesta aplicadas al personal de la empresa, ha dado información clara y precisa que la empresa requiere de un cambio evolutivo y continuo, que permita fortalecer y crecer de manera eficiente y a paso firme.

Es por ello que en la presente investigación se plantea la implementación de un Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard); que tiene como objetivo ayudar al correcto Análisis Financiero, el mismo que ofrecerá una información adecuada de como de debe llevar a cabo cada proceso y con el apoyo del personal, ayudará a cumplir con una planificación financiera apropiada para alcanzar las metas que ayude a obtener niveles de rentabilidad óptimos.

Para la eliminación de errores es necesario contar con procedimientos eficaces y reglamentados para determinar las causas de los problemas que se presente en la empresa, así perderlos monitorearlos con una adecuada cultura organizacional evitar que se repitan; la finalidad es que la alta gerencia posea una herramienta gerencial financiera que le permita garantizar el éxito de la misma.

6.3. JUSTIFICACIÓN

Realizar una planeación financiera es la manera para decidir que se va a realizar en un futuro incierto, y poder lograr los objetivos trazados, planear lo que se quiere hacer, llevar a la experiencia lo planeado y comprobar la eficiencia de lo con los resultados; se ha vuelto cada vez más dificultosos, sin embargo hoy en día existe nuevas herramientas gerenciales que permiten coordinar el correcto funcionamiento y supervivencia de la empresa.

Posteriormente concluido con el trabajo de investigación, la presente propuesta sobre el Cuadro de Mando Integral (Balance Scorecard), evidencia su implementación, ya que los efectos obtenidos serán de gran aportación, siendo guía para un mejor desarrollo de la empresa. Se justifica porque establece metas, objetivos, iniciativas e indicadores estratégicos vinculados con la parte financieras de la empresa, y otorgando los recursos necesarios requieren para lograrlo.

Se puede indicar que la propuesta permitirá obtener resultados positivos que van a conceder a la gerencia de Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., tomar decisiones de manera oportuna y eficiente, las mismas que proporcionaran el cumplimiento de las metas, objetivos establecidos en todos los niveles de la organización.

Es necesario efectuar esta propuesta, porque la empresa podrá participar libremente en los concursos de Compras Públicas del Estado, pues es hoy en día

que como indicador principal para acceder a ventas al Estado, es poseer indicadores financieros idóneos, donde su rentabilidad sea.

Finalmente, se justifica por medio del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), el gerente y su grupo de trabajo podrán anticipar los resultados futuros, y poderlos calificar semestralmente , permitiendo la realización de una autoevaluación, o bien mostrar los posibles escenarios que afectar a la empresa, así tomar las medidas necesarias; evitando consecuencias negativas, que en los últimos años son concurrentes.

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. Objetivo General

Estructurar un modelo de planificación financiera como herramienta gerencial (Balanced Scorecard), en la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., que permita el incremento de los niveles de rentabilidad.

6.4.2. Objetivos Específicos

- Evaluar la situación inicial y su cultura organizacional de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

- Ejecutar un análisis de los estados financieros para el conocimiento de la situación financiera real de la empresa y ayuda el establecimiento de estrategias para hacerla más competitiva.

- Aplicar índices financieros como herramienta que mida los niveles de cumplimiento de los objetivos, y ayude a tomar decisiones sobre la rentabilidad de la compañía.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

El presente modelo propuesto es factible y viable su ejecución por la disponibilidad de recursos que posee la empresa, además existe buena voluntad del personal y gerencia, a que se implemente este modelo de herramienta gerencial financiera en la compañía Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda.

Muchas son las experiencias en la utilización de Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), que es una iniciativa que permite el desarrollo productivo de la empresa, así permitiendo aplicarlo en el caso práctico, que permitirá ver los lados positivos de la propuesta y visualizándose a un mejor crecimiento financiero, que permita poco a poco la independencia financiera.

6.5.1. Factibilidad Organizacional

La implementación del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), en la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., y para el sector eléctrico de la ciudad de Ambato, logrará un mejor desarrollo en la cultura organizacional, puesto que la planificación financiera y los resultados de la rentabilidad deben ser efectivos y eficientes y por ende los gerentes deben tomar decisiones positivas y para que sus resultados se vea en la productividad y competitividad de la empresa por lo cual es accesible su desarrollo factible de la propuesta.

La empresa cuenta con el personal que apoyará y facilitará el desarrollo del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard); los empleados, socios y gerentes, ayudarán el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles y de esta manera tener una eficaz coordinación, que produzca resultados comprobables.

6.5.2. Factibilidad Económico – Financiero

La empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., posee del capital para invertir en la implementación de la propuesta, el cual es aprobado por los socios

que ratificaron la factibilidad económica, que incluyen hasta el cumplimiento de los resultados.

La propuesta es viable económicamente ya que no representa valores excesivos y son significativos para la empresa, y esto ayudará para mejorar los índices financieros que la empresa presenta en cada finalización de sus actividades.

6.6. FUNDAMENTACIÓN

La propuesta planteada se basa en las siguientes bases teóricas, se puntualizan a continuación:

6.6.1. Definición

La clave del éxito negocios establece el camino donde debe guiarse los s esfuerzos individuales y en conjunto de una empresa. El reto clave es identificar y monitorear la mayor parte de los obstáculos que se presenten y de esta manera el reto es obtener una comunicación que permita señalar el nivel de logro en las estrategias y eso por eso que Kaplan & Norton (2000, pág. 34) definen:

El Cuadro de Mando Integral conserva la medición financiera como un resumen crítico de la actuación gerencial, pero realza un conjunto de mediciones más generales e integradas, que vinculan al cliente actual, los procedimientos internos, los empleados y la actuación a largo plazo.

El Cuadro de mando Integral (Balanced Scorecard), es la herramienta que establece una estrategia en un conjunto de parámetros para la ejecución, las cuales facilitan la organización necesaria para un control y medición controlada.

Las estrategias del negocio se realizan a través de objetivos claramente relacionados entre sí, proporcionados por la utilización de los indicadores de desempeño, que permiten estar lograr metas y que sean respaldadas por un conjunto de nuevas ideas.

Este modelo está ligado a planes de acción que permitan el posible comportamiento de la empresa a través de elementos como mapas estratégicos, la retribución de recursos y la evaluación del desempeño.

6.6.2. Objetivo

El objetivo primordial es no solo centrarse en una sola perspectiva, sino que las considera simultáneamente el conjunto de las cuatro, identificando la relación entre ellas. Kaplan & Norton (2000, pág. 37) afirman que “de esta manera estableciendo una cadena que ayude a tomar nuevas ideas para cada nivel de desempeño”. Determinando como se va a diferenciar cada objetivo de las perspectivas, y permitiendo resultados de los indicadores financieros que se van obteniendo poco a poco y asegurado el cumplimiento de las metas.

Kaplan & Norton (2000, pág. 37) aclara “así fortalecen los recursos financieros, humanos, materiales y tecnológicos, la alta gerencia exige procesos, que se alinean con la visión del cliente”, y lo que en un futuro será la base para alcanzar los resultados financieros que garanticen el logro de la productividad de la empresa.

6.6.3. Importancia

En conclusión podría establecer Kaplan & Norton (2000, pág. 49) que es importante el cuadro de mando integral (Balanced Scorecard), porque:

- *Ayuda a la alta gerencia a tener una guía global del crecimiento de la empresa, en cuanto a sus FODA; y en destino del cumplimiento de los objetivos estratégicos trazados.*
- *Considera expresar las nuevas iniciativas necesarias para cumplir metas, es decir apoya al valor de la creatividad de nuevas ideas.*
- *Indica cómo va evolucionando la empresa en cuando a los resultados alcanzados en la planificación financiera.*
- *Permite medir las actividades que la empresa determina en su visión y sus estrategias.*

- *Permite tomar decisiones preventivas, mejorando las actividades que consideren se puede mejorar, a través de indicadores.*

6.6.4. Elaboración y Descripción del diseño

El modelo del cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), permite poner en marcha la acción estratégica en la empresa, por lo cual existe una descripción de su elaboración Kaplan & Norton (2000, pág. 49):

- *Establecer misión, visión y valores.*
- *Matriz FODA.*
- *Valoración alternativas estratégicas.*
- *Diseño del mapa Estratégico.*
- *Selección e identificación de indicadores del cuadro de mando.*
- *Identificación de acciones e iniciativas estratégicas.*
- *CMI en los procesos de planificación.*
- *Seguimiento y control.*

6.6.5. Perspectiva Financiera

La clave más importante para la maximización la rentabilidad de la empresa es poder medir el progreso financiero de la misma, permitiendo indicar si la estrategia y la ejecución están contribuyendo al progreso sostenible de la situación financiera.

Para ello es necesario acotar lo expresado por Kaplan & Norton (2000, pág. 34) “los objetivos financieros sirven de enfoque para los objetivos e indicadores en todas las demás perspectivas del Cuadro de Mando Integral”.

Los indicadores financieros son necesarios para evaluar el éxito o fracaso de la estrategia son la rentabilidad, el valor que resulte de este, es de gran importancia para los accionistas, para incluso tomar la decisión de seguir formando parte de la inversión.

Kaplan & Norton (2000, pág. 34) acotan “el cuadro de mando integral debe contar la historia de la estrategia, empezando por los objetivos financieros a largo plazo, y luego vinculándose a la secuencia de acciones que deben realizarse con los procesos financieros”.

Esta fase es de gran importancia según Kaplan & Norton (2000, pág. 34) afirman: “es probable que la mayoría de unidades de negocio en una empresa se encuentran en la fase de sostenimiento, en la que siguen atrayendo inversiones y reinversiones, pero se les exige que obtengan unos excelentes rendimientos sobre el capital invertido”.

6.6.6. Perspectiva del Cliente

Muchas organizaciones tienen en la actualidad una visión y misión enfocadas en el cliente, por ejemplo, “Ser el número uno en entregar valor al cliente”, sin embargo, cómo la gerencia se asegura de poseer información sobre el valor que le están entregando a sus clientes.

Kaplan & Norton (2000, pág. 67) la perspectiva del cliente afirman que: “estos segmentos representan las fuentes que proporcionarán el componente de ingresos de los objetivos financieros de la empresa”. En realidad tener una visión sobre cuáles será los objetivos, es la base para una buena planificación financiera que permitirá el desarrollo de metas más concretas.

Además los autores Kaplan & Norton (2000, pág. 70) mencionan que

La perspectiva del cliente permite que las empresas equiparen sus indicadores clave sobre los clientes – satisfacción, fidelidad, retención, adquisición y rentabilidad con los segmentos de cliente y mercado seleccionado. También les permite identificar y medir de forma explícita

las propuestas de valor añadido que entregarán a los segmentos de cliente y de mercado seleccionados.

Se puede seleccionar objetivos o atributos satisfagan y permitan que la empresa amplía sus ideas de negocios con estos clientes entre los que menciona Kaplan & Norton (2000, pág. 70) tenemos:

- ✓ Atributos de producto y servicio: funcionalidad, calidad y precio
- ✓ Relaciones con los clientes: calidad de la experiencia de compra y relaciones personales
- ✓ Imagen y reputación

6.6.7. Perspectiva del Proceso Interno

Kaplan & Norton (2000, pág. 89) afirman algo importante “en el caso del cuadrado de mando integral, recomendamos que los directivos definan una completa cadena de valor de los procesos internos que se inicia con el procesos de innovación – identificar las necesidades de los clientes actuales y futuros”, es necesario ofrecer una gama de opciones y oportunidades que permita llevar a cabo cada actividades de la empresa, así de la misma manera “siguen a través de los procesos operativos entregando los productos y servicios existentes a los clientes existentes y termina con el servicio pos venta ofreciendo servicios después de la venta”.

Este es un componente importante satisfacer al cliente o mejorar los recursos necesarios que permitirán mejorar procesos internos. Los procesos propios de la empresa u organización son los indicadores de esta perspectiva, para manifestar la naturaleza de los efectos de cada proceso.

6.6.8. Perspectiva de Formación y Crecimiento

En este punto la perspectiva contiene aspectos solo el recurso humano que se necesita para poder implementar las metas y ayudar a mejorar el resto de las perspectivas.

Esta perspectiva trata de evaluar la estrategia, los objetivos permitiendo centrarse en tareas que apoyan los procesos internos de crear una planificación adecuada.

Kaplan & Norton (2000, pág. 97), “nuestra experiencia al construir los cuadros de mando integrales en toda una amplia variedad de organizaciones de servicios e industriales ha puesto de relieve”; y es necesario acotar lo aplicado por los autores “tres categorías principales de variables en la perspectiva de aprendizaje y crecimiento:

- ✓ Las capacidades de los empleados
- ✓ Las capacidades de los sistemas de información
- ✓ Motivación, delegación de poder (empowerment) y coherencia de objetivos.

Estableciendo las estrategias para manejar adecuadamente los recursos y al personal no es tarea sencilla, un Cuadro de Mando Integral resulta de gran ayuda para lograrlo. A través de sus indicadores de control, financieros y no financieros, se obtiene información anual, semestral o mensual para un mejor seguimiento en el cumplimiento de los objetivos establecidos. Así, podrán tomar decisiones más sencillas y certeras, y corregir las desviaciones a tiempo.

La aplicación de un Cuadro de Mando Integral es posible en empresas medianas y pequeñas. Su efectividad, así como en grandes organizaciones como las Pymes pueden aprovecharse de sus enormes beneficios, para su crecimiento sostenible y poder organizar a la empresa de una manera rápida y eficiente.

6.7. METODOLOGÍA

Gráfico 6.1. Seguimiento para elaboración de cuadro de mando integral



Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

6.7.1. Dirección Estratégica

Misión

La misión ayuda a tener una fuerza de emprendimiento y motivación que permita que cada uno de los integrantes de la empresa se sienta parte de ella y sobretodo comprometidos; por lo cual es importante que se difunda y se haga recordar a los trabajadores, del porque están ahí.

Misión propuesta

Colaborar con el desarrollo de los tungurahueses mediante la comercialización de productos eléctricos de calidad con garantía e innovación, para tener una alta relación con el mercado público y privado; a través de un grupo humano comprometido para lograr una rentabilidad, generando lealtad y seguridad del cliente interno mediante la satisfacción de sus necesidades, y de esta manera ser competitiva a nivel provincial con la renovación constante.

Visión

La visión es un dogma que indica hacia dónde se quiere dirigir la empresa en un tiempo determinado, o en que desea converse en un futuro.

Visión propuesta

Transformarnos en una empresa líder de la Provincia de Tungurahua en la distribución de productos eléctricos y de alta tensión; que ayude a utilizar eficientemente la energía en cuanto a calidad, ahorro y durabilidad.; contribuyendo al crecimiento de la provincia, manteniendo un alto nivel de satisfacción al cliente.

Valores

✓ Respeto

Cumplimiento de los derechos de los empleados y obligaciones con el cliente.

✓ Responsabilidad

Compromiso con los empleados de la empresa que se genere estabilidad y buenas condiciones laborales y con los clientes se compromete a entregar bienes y servicios de calidad.

✓ **Puntualidad**

Entregar a sus clientes productos en el lugar y a la hora pactada y exigir puntualidad a sus empleados con sus horarios de trabajo.

✓ **Honestidad y Lealtad**

Promover la verdad como una herramienta fundamental para generar confianza y credibilidad para sus miembros y clientes, mediante un ambiente laboral donde exista comunicación, respeto y transparencia.

✓ **Ética**

Mantener buena imagen con honestidad, integridad y justicia.

✓ **Profesionalismo y liderazgo**

Poseer empleados leales enfocados en el crecimiento de la organización mediante la aplicación de sus conocimientos. Para ofrecer servicios de primera calidad apostando a soluciones innovadoras eléctrica a través del trabajo realizado en equipo.

6.7.2. Diagnóstico Organizativo

Debemos conocer la situación actual de la empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda., para lo cual se analizará su FODA., es preciso evaluar las diferentes oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades; para poder desarrollar las adecuadas estrategias para cada una de las perspectivas del cuadro de mando integral.

Análisis interno

Tabla 6.1. Matriz de análisis de evaluación de factores internos

	FACTORES CRÍTICOS DE LA EMPRESA	PESO	CALIF	TOTAL	EVOLUCIÓN DE FACTORES EXTERNOS
FORTALEZAS	Tecnología adecuada	0,06	3	0,18	F
	Productos de marcas reconocidas	0,07	3	0,21	F
	Diversificación en productos	0,08	4	0,32	F
	Innovación de técnicas eléctricas	0,07	4	0,28	F
	Ventas al por menor y mayor	0,07	4	0,28	F
	Infraestructura propia	0,06	2	0,12	F
DEBILIDADES	Falta de profesionales en el ámbito eléctrico	0,06	2	0,12	D
	Demora en el despacho de productos	0,09	2	0,18	D
	Inadecuada planificación financiera	0,14	1	0,14	D
	Baja productividad	0,08	2	0,16	D
	Clima laboral inapropiado	0,07	2	0,14	D
	Publicidad inadecuada	0,05	2	0,1	D
	Índices de rentabilidad bajos	0,10	3	0,3	D
TOTALES		1		2,53	

Fuente: Empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

El valor promedio entre 1 y 4 es de 2,5 y la empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., obtuvo el valor de 2,50, lo que determina que la empresa tiene un promedio medio equilibrado para aprovechar las fortalezas y manejar considerablemente sus debilidades

Análisis externo

Tabla 6.2. Matriz de análisis de evaluación de factores externos

	FACTORES CRÍTICOS DE LA EMPRESA	PESO	CALIF	TOTAL	EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS
OPORTUNIDADES	Nuevos nichos de mercado	0,09	4	0,36	O
	Distribución de nuevos productos	0,08	3	0,24	O
	Facilidades amplias de pago para proveedores	0,09	3	0,27	O
	Establece posicionamiento de la marca	0,07	3	0,21	O
	Abrir nuevas sucursales en cantones	0,09	4	0,36	O
	Participación en el Portal de Compras Públicas	0,11	4	0,44	O
AMENAZAS	Competidores agresivos	0,06	2	0,12	A
	Productos sustitutos y a menor costo	0,12	3	0,36	A
	Mercadería clandestina	0,08	4	0,32	A
	Avances tecnológicos	0,03	3	0,09	A
	Alza de precios por importaciones	0,12	4	0,48	A
	Cambio frecuente en la tecnología eléctrica	0,06	3	0,18	A
	TOTALES	1,00		3,43	

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

El valor promedio entre 1 y 4 es de 2,5 y la empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda., obtuvo el valor de 3,43, lo que determina que la empresa aprovecha exitosamente las oportunidades y amenazas existentes en el sector eléctrico.

Formulación de estrategias

TABLA 6.3. Matriz F.O.D.A formulación de estrategias

FACTORES INTERNOS		FORTALEZAS		DEBILIDADES	
		FACTORES EXTERNOS		F1 F2 F3 F4 F5 F6	Tecnología adecuada Productos de marcas reconocidas Diversificación en productos Innovación de técnicas eléctricas Ventas al por menor y mayor Infraestructura propia
OPORTUNIDADES		ESTRATEGIAS FO		ESTRATEGIAS DO	
O1 O2 O3 O4 O5 O6	Nuevos nichos de mercado. Distribución de nuevos productos. Facilidades amplias de pago para proveedores. Establece posicionamiento de la marca. Abrir nuevas sucursales en cantones. Participación en el Portal de Compras Públicas.	EFO1 EFO2 EFO3 EFO4 EFO5	Incrementar la línea de crédito en las ventas al por mayor en el portal de compras públicas, cubriendo la demanda existente. (F5,O6) Conceder nuevas líneas de crédito en instituciones bancarias, para agilizar el pago a proveedores y tener los recursos financieros para las actividades diarias. (F6,O3) Aumentar los niveles de rentabilidad por medio de implementar ventas en otros sectores de la provincia y negociando nuevas marcas. (F3,O5) Utilizar las herramientas para mejorar balances financieros que permita a la empresa permita cumplir con las obligaciones de liquidez y endeudamiento. (F1,O1) Reestableces indicadores financieros que sean soporte para ofrecer las nuevas marcas y crear sostenibilidad en la empresa. (F2,O2)	EDO1 EDO2 EDO3 EDO4	Dirigir la publicidad en otros medios óptimos que disminuya gastos innecesarios y mejoren el reconocimiento de la marca (D6,O4) Establecer una planificación financiera, que permita implementar nuevos productos para la distribución (D3,O1,O2) Contratación o capacitación del personal en el ámbito eléctrico, para mejorar la productividad con la satisfacción del cliente (D4, D1, 05) Agilizar el proceso de salida de mercadería para crear un sistema eficaz de entrega inmediata (D2,O6)
AMENAZAS		ESTRATEGIAS FA		ESTRATEGIAS DA	
A1 A2 A3 A4 A5 A6	Competidores agresivos. Productos sustitutos y a menor costo. Mercadería clandestina. Avances tecnológicos Alza de precios por importaciones Cambio frecuente en la tecnología eléctrica	EFA1 EFA2 EFA3	Control de los costos de venta de productos importación que permita a la empresa tener precios competitivos y que sea favorable para el cliente (F5,A3,A1) Reducción de los procesos de entrega y realizar una posventa para manejar adecuadamente las nuevas tecnologías (F1,A6,A4) Incluir un sistema de control de inventarios para mejorar el proceso de venta (F3,F6,A5,A6)	EDA1 EDA2 EDA3	Capacitar al personal en el área eléctrica para que pueda manejar los cambios en la tecnología y mejorar a la competencia (D5,A1,A3) Reconocimiento al personal por el cumplimiento de metas o por el aporte eficiente de nuevas ideas (D1,D7,A2,A4) Rediseñar los procesos para evitar descontrol y despilfarro de mercadería inmovilizada , para comprar mercadería actual (D4,D2 A5,A6)

Fuente: Empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

6.7.3. Determinación de Objetivos Estratégicos

Objetivos estratégicos

Tabla 6.4. Objetivos estratégicos

PERSPECTIVA	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	ESTRATEGIAS
Financiera	PF1 Incrementar los niveles de rentabilidad	Incrementar la línea de crédito en las ventas al por mayor en el portal de compras públicas, cubriendo la demanda existente.
		Conceder nuevas líneas de crédito en instituciones bancarias, para agilizar el pago a proveedores y tener los recursos financieros para las actividades diarias.
		Aumentar los niveles de rentabilidad por medio de implementar ventas en otros sectores de la provincia y negociando nuevas marcas.
		Utilizar las herramientas para mejorar balances financieros que permita a la empresa cumplir con las obligaciones de liquidez y endeudamiento.
		Reestablecer indicadores financieros que sean soporte para ofrecer las nuevas marcas y crear sostenibilidad en la empresa.
Clientes	PC1 Incremento de clientes satisfechos	Dirigir la publicidad en otros medios óptimos que disminuya gastos innecesarios y mejoren el reconocimiento de la marca.
	PC2 Expansión de nuevos mercados	Establecer una planificación financiera, que permita implementar nuevos productos para la distribución.
		Contratación o capacitación del personal en el ámbito eléctrico, para mejorar la productividad con la satisfacción del cliente.
		Agilizar el proceso de salida de mercadería para crear un sistema.
Procesos Internos	PPI1 Compra de productos de calidad y de marcas nombradas	Control de los costos de venta de productos importación que permita a la empresa tener precios competitivos y que sea favorable para el cliente.
		Reducción de los procesos de entrega y realizar una posventa para manejar adecuadamente las nuevas tecnologías.
		Incluir un sistema de control de inventarios para mejorar el proceso de venta.
Aprendizaje y Desarrollo	PAD1 Personal capacitado	Capacitar al personal en el área eléctrica para que pueda manejar los cambios en la tecnología y mejorar a la competencia.
	PAD1 Innovación de tecnología	Reconocimiento al personal por los cumplimientos de metas o por el aporte eficiente de nuevas ideas.
		Rediseñar los procesos para evitar descontrol y despilfarro de mercadería inmovilizada, para comprar mercadería actual.

Fuente: Empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Identificación de factores claves

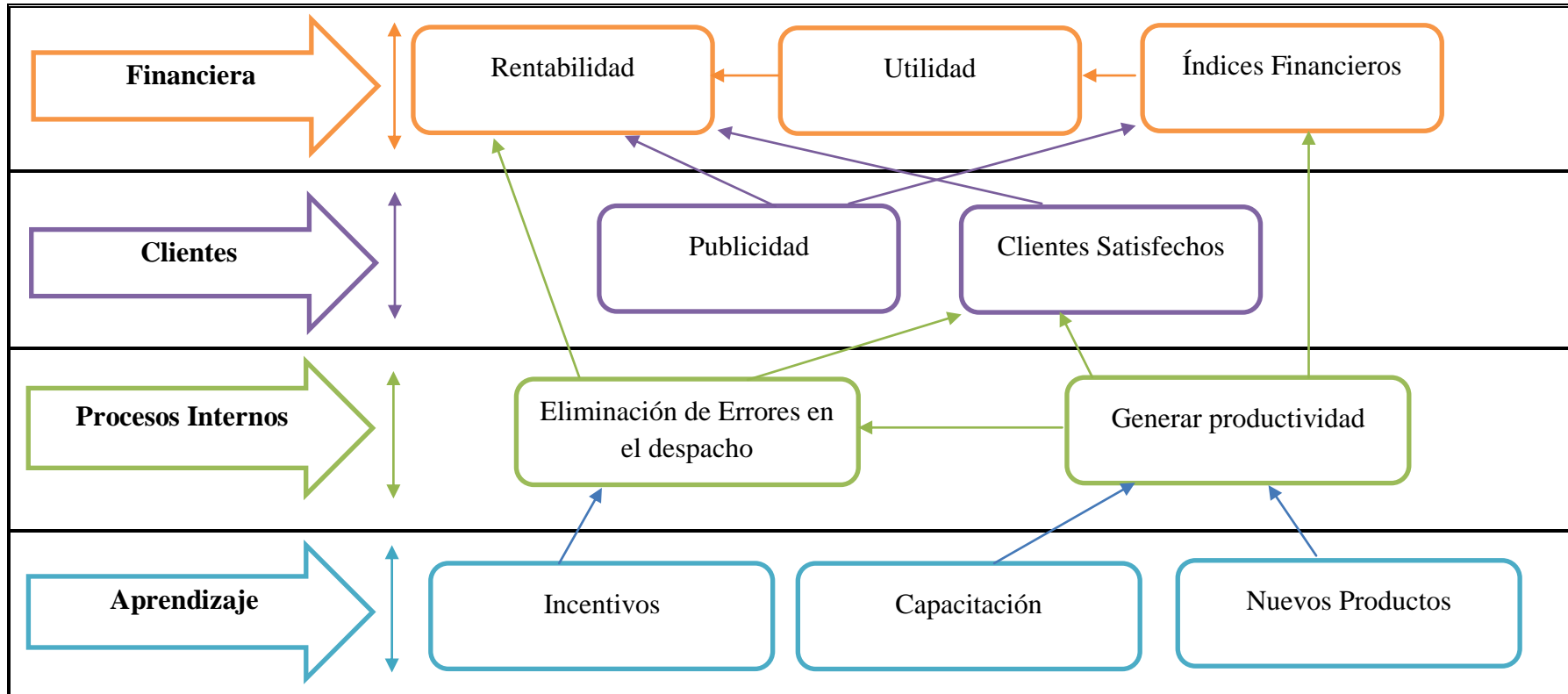
Tabla 6.5. Factores claves

PERSPECTIVA	OBJETIVOS ESTRATEGICOS	ÁREAS	FACTOR CLAVE
Financiera	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Incrementar los niveles de rentabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Finanzas ✓ Contabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rentabilidad. ✓ Utilidad. ✓ Índices financieros.
Cliente	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Incremento de clientes satisfechos. ✓ Expansión de nuevos mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientes ✓ Compras Publicas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Publicidad ✓ Clientes Satisfechos.
Procesos Internos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compra de productos de calidad y de marcas nombradas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compras ✓ Bodega 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Eliminación. de errores en el Despacho. ✓ Generar productividad.
Aprendizaje y desarrollos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Personal capacitado. ✓ Innovación de tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Administración ✓ Recursos Humanos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inventivos ✓ Capacitación ✓ Nuevos productos.

Fuente: Empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.
 Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Relación Causa – Efecto

Tabla 6.6. Mapa estratégico Causa- Efecto



Fuente: Empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.
 Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

6.7.4. Selección del Cálculo de Indicadores

Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO

CUENTAS	AL 31 DE DICIEMBRE 2013	AL 31 DE DICIEMBRE 2014	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
ACTIVO				
CORRIENTE	390.759,04	485.531,28	94.772,24	19,52%
<u>DISPONIBLE</u>	12.220,22	11.577,45	-642,77	-5,55%
Caja	12.220,22	11.577,45	-642,77	-5,55%
<u>EXIGIBLE</u>	33.640,11	43.099,78	9.459,67	21,95%
Cuentas por Cobrar	35.998,03	45.789,34	9.791,31	21,38%
- Provisión de Cuentas Incobrables	-2.357,92	-2.689,56	-331,64	12,33%
<u>REALIZABLE</u>	344.898,71	430.854,05	85.955,34	19,95%
Inventario de Mercaderías	344.898,71	430.854,05	85.955,34	19,95%
NO CORRIENTE	97.834,37	95.328,24	-2.506,13	-2,63%
<u>TANGIBLE DEPRECIABLE</u>	39.834,37	37.328,24	-2.506,13	-6,71%
Muebles y Enseres	8.819,79	12.987,14	4.167,35	32,09%
Maquinaria y Equipo	4.164,22	3.299,95	-864,27	-26,19%
Equipo de Computación y Software	9.475,30	7.456,34	-2.018,96	-27,08%
Vehículo	29.419,64	30.677,09	1.257,45	4,10%
- Depreciación Acumulada	-12.044,58	-17.092,28	-5.047,70	29,53%
<u>TANGIBLE DEPRECIABLE</u>	58.000,00	58.000,00	0,00	0,00%
Terrenos	58.000,00	58.000,00	0,00	0,00%
TOTAL ACTIVOS	488.593,41	580.859,52	92.266,11	15,88%
PASIVO				
CORRIENTE	115.636,32	142.002,52	26.366,20	18,57%
<u>CORTO PLAZO</u>	115.636,32	142.002,52	26.366,20	18,57%
Cuentas por Pagar Proveedores	110.354,65	124.455,45	14.100,80	11,33%
Cuentas por Pagar Varias	958,64	12.345,23	11.386,59	92,23%
Participación Trabajadores por Pagar del Ejercicio	2.440,65	3.456,50	1.015,85	29,39%
Provisiones	1.882,38	1.745,34	-137,04	-7,85%
NO CORRIENTE	167.631,40	189.802,80	22.171,40	11,68%
<u>LARGO PLAZO</u>	167.631,40	189.802,80	22.171,40	11,68%
Cuentas por Pagar Proveedores	20.516,74	25.545,30	5.028,56	19,68%
Obligaciones Bancarias por Pagar	123.596,46	133.329,09	9.732,63	7,30%
Provisiones para Jubilación Patronal	12.000,00	17.910,21	5.910,21	33,00%
Provisiones para Desahucio	11.518,20	13.018,20	1.500,00	11,52%
TOTAL PASIVO	283.267,72	331.805,32	48.537,60	14,63%
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	10.000,00	10.000,00	0,00	0,00%
RESERVA LEGAL	3.389,34	4.988,19	2.327,72	32,05%
OTRAS RESERVAS	165.764,44	192.090,45	18.054,88	14,08%
UTILIDAD NO DISTRIBUIDAS EJERCICIOS ANTERIORES	5.804,42	10.987,56	5.183,14	47,17%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	21.096,36	30.988,00	18.891,64	31,92%
TOTAL PATRIMONIO	205.325,69	249.054,20	43.728,51	17,56%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	488.593,41	580.859,52	92.266,11	15,88%

Fuente: Empresa Electro Proveedora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis interpretativo de datos financieros del estado de situación financiera

Una evaluación del estado de situación financiero de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., ha permitido hallar diferentes características que permite comparar la realidad un año con el otro.

Para iniciar la empresa posee activos que son recursos controlados por la misma, y que tiene como resultado la valoración de actividades pasadas, por lo cual este es la base de la empresa pues se espera que fluyan en los resultados económicos a la empresa; para ello podemos decir que en la empresa existió un incremento en el activo del 15,88%; y en su activo corriente incremento un 19,52% y para los activos no corrientes en cambio existió una disminución del 2,63%, esto resultados se obtuvieron gracias las actividades que se realizaron y por lo cual se detalla las más relevante.

Luego del análisis minucioso a los estados financiero de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda. 2013 y 2014; podemos determinar que obtuvieron los siguientes resultados relevantes para identificar algunas de los movimientos que la empresa fue variando paulatinamente de un año a otro.

Tenemos el caso de la parte disponible de la empresa que disminuyó en \$642,77 del año 2013 al 2014, dando como resultado un 5,55% en su manejo de caja, dado lugar a que se disminuye parte de su disponibilidad en efectivo, una de las causas que provocó es disminución fue el utilizar constantemente el dinero que se dispone para compras al contado y no poder negociar para un plazo de crédito.

Cabe recalcar que de la misma forma las cuentas por cobrar aumentaron en \$9459,67, representando un 21,95%; esto se debe a que la empresa empezó a trabajar en el área de Compras Públicas y siendo una de las razones por las que aumentó esta variación, pues el Estado deja pendientes el pago de deudas para un periodo de 3 a 6 meses.

De la misma manera la empresa aumenta sus inventarios porque se vio en la necesidad de cubrir las adquisiciones del estado, es por eso que su incremento es de \$ 85.955,34 con un porcentaje del 19,95%, si dejar atrás que en ocasiones se vuelve obsoleto y se embodega hasta que el producto se deteriore.

Para la empresa fue una determinante eliminar gran parte de su equipo de cómputo y del sistema informático, para ello parte de la maquinaria que poseían para el control eléctrico de los tableros y medidores fueron donado al Colegio Guayaquil para que sea reparado y sea utilizado, por ello fue la disminución de \$864,27 representando un 26,19%, así mismo en equipos de cómputo \$2.018,96 con un valor del 27,08%. Si olvidad que en el transcurso del año se remodeló la parte administrativa y se adquirió nuevos muebles y enseres, permitiendo obtener un incremento de \$4167,35 que determina el 32,09%.

De la misma manera el pasivo son obligaciones actuales que han sido resultado de hechos anteriores, permitiendo que la empresa pueda endeudarse y así poder satisfacer las necesidad del cliente, siempre y cuando sea acorde a sus necesidades; consecuentemente para el pasivo de la empresa sufrió un incremento del 14,63%; esto implica que la empresa para su pasivo corriente aumento en un 18,57% y para el pasivo no corriente en cambio un 11,68%, ayudando a la verificación de estos resultamos nos apoyamos en el análisis de las siguientes cuentas.

Dentro del pasivo se halló un aumento en las cuentas por pagar a los proveedores con un valor de \$26.366,20, con el 11,33%; esto permitió que la empresa obtuviera más deudas con terceros, provocando un endeudamiento para la empresa, pues adquiriendo más inventario que tiene obsoleto provocó inestabilidad y así de la misma manera las cuentas por pagar varias sufrió un incremento del \$11.386,59 dando como resultado el 93,23% para lo cual la empresa se endeuda de una manera incontrolable, es por eso que continuamente tiene sobregiros, protesto de cheques sin fondos.

Gracias a compras públicas se pudo incrementar la parte de la participación de los trabajadores, que aumentó en \$1.015,85 representando un 29,39%, esto ayuda que la empresa a que sus trabajadores posea un incentivo adicional sin embargo no fue representativo para el número de empleados que la empresa posee.

De la misma manera en existió un incremento en la jubilación patronal de \$5.910,21 representando un 33,00%, y de la misma manera una aumento en las provisiones para el desahucio de \$1.500 que representa el 11,52%; debido que la empresa tomo la decisión de despedir a varios empleados y a dar paso a la jubilación de varias empleados.

Finalmente para el patrimonio constituye la partida representativa de los recursos aportados por los socios y los excedentes que ha generado; las operaciones que realiza desempeña la empresa y permitiendo lograr las metas finales, por lo cual se determina que en el patrimonio no ha sufrido grandes cambio se puede observar que la empresa no ha incrementó su capital, simplemente la utilidad del ejercicio aumento en \$18.891,64 con un porcentaje del 31,92%, pues la empresa incursionó en compras públicas una nueva área de ventas.

Simplemente un año para el otro se retuvo las utilidades, es por eso que existió un incrementó de \$5.183,14 que indica el 47,17% pues fue una idea para que la empresa pueda apalancar un poco más y evitar endeudar con terceros, permitiendo el análisis con la finalidad de detallar las falencias y las razones por la que la empresa electro proveedora PROVELEC Cía. Ltda.

Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

CUENTAS	AL 31 DE DICIEMBRE 2013	AL 31 DE DICIEMBRE 2014	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
VENTAS	767.312,04	862.024,12	94.712,08	10,99%
Ventas Tarifa 12%	737.920,86	839.678,45	101.757,59	12,12%
Ventas Tarifa 0%	29.391,18	22.345,67	-7.045,51	-31,53%
COSTO DE VENTAS	569.827,70	631.345,78	61.518,08	9,74%
GASTOS	164.875,34	184.502,44	19.627,10	10,64%
Sueldos y Salarios	46.072,81	52.343,89	6.271,08	11,98%
Beneficios Sociales	14.575,10	16.458,90	1.883,80	11,45%
Aporte al IESS	6.937,99	7.889,64	951,65	12,06%
Honorarios Profesionales	2.354,14	3.478,10	1.123,96	32,32%
Arriendos	2.991,08	3.909,67	918,59	23,50%
Mantenimiento y Reparaciones	3.340,92	3.489,90	148,98	4,27%
Publicidad y Promoción	538,54	1.782,12	1.243,58	69,78%
Transporte	2.189,53	7.567,98	5.378,45	71,07%
Provisiones para Desahucio	4.739,54	5.018,89	279,35	5,57%
Impuestos y Contribuciones	460,96	678,57	217,61	32,07%
Gasto Depreciación	5.925,69	6.778,78	853,09	12,58%
Pago Otros Servicios	53.593,18	48.521,02	-5.072,16	-10,45%
Pago Otros Bienes	21.155,86	26.584,98	5.429,12	20,42%
Utilidad Antes de Impuestos	32.609,00	46.175,90	13.566,90	29,38%
Impuesto a la Renta	5.682,72	6.743,21	1.060,49	15,73%
Utilidad Antes de Impuestos	26.926,28	39.432,69	12.506,41	31,72%
Repartición Trabajadores	2.440,65	3.456,50	1.015,85	29,39%
Utilidad Antes de Reservas	24.485,63	35.976,19	11.490,56	31,94%
Reserva Legal	3.389,34	4.988,19	1.598,85	32,05%
Utilidad Neta	21.096,29	30.988,00	9.891,71	31,92%

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis interpretativo de datos financieros del estado de situación financiera

Realizar un análisis idóneo para la empresa electro proveedora PROVELEC Cía. Ltda., es importante recalcar que este nos ha determinado un sinnúmero de resultados que nos permite hallar las variaciones que han ocurrido de un año para el otro.

Las ventas tuvieron un incremento de \$94712.08 que representa el 10,99%; esto es debido a que se incursionar en vender al Estado, por eso es necesario que se siga fomentando este camino de ventas. De la misma manera el costo de ventas incremento en \$61.518,08 que es el 9,74%, este ayudará a saber cuánto nos cuesta la mercadería para la empresa; de la misma manera es necesario equilibrar las compras y buscar a los mejores proveedores.

Para le empresa el implementar nuevo personal fue complicado por la falta de liquidez, sin embargo para sus gasto en sueldos y salarios tuvo una variación de \$6.271,08 que indica un 11.98%; esto permite que la empresa necesite de nuevas técnicas para captar nuevos cliente y poder mantener a su equipo de trabajo, de la misma forma incrementa los beneficios sociales y el aporte al IESS; sin embargo la empresa requiere de profesionales exteriores para el asesoramiento de instalación de logos, por lo que para el 2014 su incremento fue de \$1.123.06 en un 32.32%.

Uno de los gastos más alto que ha realizado es en publicidad y promoción pues la empresa ha aportado en su gran mayoría revistas de instituciones del estado siendo un anclaje para entrar a socializar con las personas; sin embargo su incremento fue de \$1.243,58 en un 69.78%, sin embargo la empresa piensa incursionar en otro tipo de publicidad que le permita acoger nuevos clientes potenciales.

Por el incremento en ventas su obtuvo un aumento en las utilidad neta, operacional y bruta por lo cual es necesario recalcar que el que la utilidad neta se obtuvo un aumento de \$9.891,71 siendo 31.92%; permitiendo que la empresa se desarrolle, sin embargo el desmedido uso de dinero hace que se desperdicie, a pesar de poseer grandes negocios, fracasa en su planificación esto hace que su organización y su cultura fracase pero es necesario ayudar a la empresa a crecer con mayor solidez y seguridad.

Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.
ÍNDICES FINANCIEROS 2013

RAZONES DE LIQUIDEZ O SOLVENCIA A CORTO PLAZO 2013

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo	=	Activo Circulante	-	Pasivo Circulante	
Capital de Trabajo	=	390.759,04	-	115.636,32	
Capital de Trabajo	=	275.122,72			La inversión neta en recursos circulantes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo.

RAZON CIRCULANTE

1,5<RC<2,0

Estudio de la Solvencia

Razón Circulante = Activo Circulante ÷ Pasivo Circulante

Razón Circulante = 390.759,04 ÷ 115.636,32

Razón Circulante = 3,38

Se tiene activos ociosos, pérdida de rentabilidad

PRUEBA ACIDA

RA~1

Prueba Acida = (Activo Circulante - Inventarios) ÷ Pasivo Circulante

Prueba Acida = (390.759,04 - 344.898,71) ÷ 115.636,32

Prueba Acida = 0,396591054

Peligro de suspensión de pagos a terceros por activos circulantes insuficientes

RAZON DEL EFECTIVO

Razón del Efectivo = Efectivo ÷ Pasivo Circulante

Razón del Efectivo = 12.220,22 ÷ 115.636,32

Razón del Efectivo = 0,105678043

Por cada unidad monetaria que se adeuda, se tienen 0,11 unidades monetarias de efectivo en 2 o 3 días.

CAPITAL DE TRABAJO NETO SOBRE TOTALES DE ACTIVO

KTSA > 0

Capital de Trabajo Neto sobre Total de Activos = (Activos Circulantes - Pasivo Circulante) ÷ Total Activos

Capital de Trabajo Neto sobre Total de Activos = (390.759,04 - 115.636,32) ÷ 488.593,41

Capital de Trabajo Neto sobre Total de Activos = 0,563091344

Se tienen un nivel adecuado de activos circulantes

CAPITAL TRABAJO NETO SOBRE DEUDAS A CORTO PLAZO

Capital Trabajo Neto sobre Deudas a Corto Plazo = (Activos Circulantes - Pasivo Circulante) ÷ Pasivo Circulante

Capital Trabajo Neto sobre Deudas a Corto Plazo = (390.759,04 - 115.636,32) ÷ 115.636,32

Capital Trabajo Neto sobre Deudas a Corto Plazo = 2,37920681

Es posible que no tenga problemas para cumplir con las deudas a corto plazo, aunque debería convertir todo su activo circulante en dinero

Fuente: Empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

RAZONES APALANCAMIENTO FINANCIERO - ENDEUDAMIENTO O SOLVENCIA A LARGO PLAZO 2013

RAZON DE DEUDA TOTAL O ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

Razón de Endeudamiento del Activo	=	Pasivo Total	÷	Activo Total	
Razón de Endeudamiento del Activo	=	283.267,72	÷	488.593,41	
Razón de Endeudamiento del Activo	=	0,579761647			El 58% del total de activos, está siendo financiado por los acreedores de corto y largo plazo y dejando a terceros su financiación, perdiendo autonomía.

RAZON DE DEUDA TOTAL A CAPITAL CONTABLE O ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL - APALANCAMIENTO EXTERNO

Razón de Endeudamiento del Patrimonio	=	Pasivo Total	÷	Patrimonio	
Razón de Endeudamiento del Patrimonio	=	283.267,72	÷	205.325,69	
Razón de Endeudamiento del Patrimonio	=	138%			La empresa tiene más deudas que recursos propios para hacerles frente, pues excede el 138%

CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO

A Corto Plazo	=	Pasivo Corto Plazo	÷	Activo Total	
A Corto Plazo	=	115.636,32	÷	488.593,41	
A Corto Plazo	=	24%			El 24% del pasivo circulante está cubierto por el activo total.
A Largo Plazo	=	Pasivo Largo Plazo	÷	Activo Total	
A Largo Plazo	=	167.631,40	÷	488.593,41	
A Largo Plazo	=	34%			El 34% del pasivo a largo plazo está cubierto por el activo total

RAZON DE AUTONOMÍA

Razón de Autonomía	=	Patrimonio	÷	Total Activo	
Razón de Autonomía	=	205.325,69	÷	488.593,41	
Razón de Autonomía	=	42%			El 42% del del activo está financiado por los propietarios

RAZON DE APALANCAMIENTO INTERNO

Apalancamiento Externo	=	Patrimonio	÷	Pasivo	
Apalancamiento Externo	=	205.325,69	÷	283.267,72	
Apalancamiento Externo	=	72%			El 72% del Patrimonio se encuentra financiado por los accionistas

RAZON DE CAPITALIZACIÓN EXTERNA

Razón de Capitalización Externa	=	Pasivo No Corriente	÷	(Patrimonio + Pasivo No Corriente)	
Razón de Capitalización Externa	=	167.631,40	÷	205.325,69 + 167.631,40	
Razón de Capitalización Externa	=	45%			El 45% del aporte de terceros entra en la capitalización de la empresa

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

RAZONES DE RENTABILIDAD 2013

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Margen de Utilidad Bruta	=	(Ventas	-	Costos de Ventas)÷	Ventas
Margen de Utilidad Bruta	=	767.312,04		537.118,43		767.312,04
Margen de Utilidad Bruta	=	30%		El 30% de ingresos permitirá cubrir los costos		

MARGEN DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

Margen de Utilidad Antes de Impuestos	=	Utilidad antes de Impuestos	÷	Ventas	
Margen de Utilidad Antes de Impuestos	=	25.830,34		767.312,04	
Margen de Utilidad Antes de Impuestos	=	3%		A generado un 3% por cada unidad vendida	

MARGEN UTILIDAD NETA

Margen Utilidad Neta	=	Utilidad Neta	÷	Ventas	
Margen Utilidad Neta	=	21.096,36		767.312,04	
Margen Utilidad Neta	=	3%		Solo un 3% se genera por cada unidad vendida	

RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO ROI O ROA

ROI	=	Utilidad Neta	÷	Total Activos	
ROI	=	21.096,36		488.593,41	
ROI	=	0,043177742		Por cada unidad invertida solo se obtiene de utilidad neta 0,04	

RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO ROE

ROE	=	Utilidad Neta	÷	Patrimonio	
ROE	=	21.096,36		205.325,69	
ROE	=	5%		Por cada unidad monetaria de capital aportado por los socios genera un 5%	

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL EMPLEADO EVA O ROCE

Rendimiento sobre el Capital Empleado	=	Utilidad Neta	÷	(Patrimonio + Pasivo No Corriente)	
Rendimiento sobre el Capital Empleado	=	21.096,36		205.325,69 + 167.631,40	
Rendimiento sobre el Capital Empleado	=	6%		Poseen un 6% de rentabilidad de la capitalización.	

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL DE TRABAJO

Rendimiento sobre el Capital de Trabajo	=	Utilidad Neta	÷	Capital de Trabajo	
Rendimiento sobre el Capital de Trabajo	=	21.096,36		275.122,72	
Rendimiento sobre el Capital de Trabajo	=	8%		Posee una rentabilidad el 6% sobre los recursos a corto plazo	

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

RAZONES DE ACTIVIDAD O GESTIÓN 2013

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

RI	=	Inventarios	÷	Ventas
RI	=	344.898,71	÷	767.312,04
RI	=	161,8162223		La empresa se mantiene sin inventario por 161 veces

DIAS DE INVENTARIOS

Días de Inventarios		360	÷	Rotación D. Inventarios
Días de Inventarios	=	360,00	÷	161,82
Días de Inventarios	=	2,22		Cada días de reponer el inventario

ROTACIÓN DIAS DE CUENTAS POR COBRAR

RCxC	=	Ventas	÷	Cuentas por cobrar
RCxC	=	767.312,04	÷	35.998,03
RCxC	=	21,31538976		La empresa tiene cuentas por cobrar 21 veces

DIAS DE CUENTAS POR COBRAR

Días de Cuentas por Cobrar	=	360	÷	Rotación Cuentas por Cobrar
Días de Cuentas por Cobrar	=	360,00	÷	21,32
Días de Cuentas por Cobrar	=	16,89		Cada 17 días de recupera cartera

ROTACIÓN DIAS DE CUENTAS POR PAGAR

RCxP	=	Costos de Ventas	÷	Cuentas por Pagar
RCxP	=	767.312,04	÷	110.354,65
RCxP	=	6,953146424		La empresa tiene cuentas por pagar 6 veces

DIAS DE CUENTAS POR PAGAR

Días de Cuentas por Pagar	=	360	÷	Rotación Cuentas por Pagar
Días de Cuentas por Pagar	=	360,00	÷	6,95
Días de Cuentas por Pagar	=	51,78		Cada 53 días se paga proveedores

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis interpretativo de índices financieros 2013

La empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., en el 2013 ha tenido un cambio radical pues para su índice de capital de trabajo es del 275.122,72; cantidad con la que esta disponible para ejecutar sus actividades, para la razón circulante posee un activo muy ocioso pue en este año posee mucho dinero pero esto quiere decir que no lo administra bien su dinero o no lo invierte adecuadamente; pero corre un gran riesgo con respecto a no pagar sus deudas , porque con 0,40 centavos por cada dólar que adeuda no puede cancelar rápidamente una deuda; es poco su efectivo, pues por cada dólar solo tiene a disposición 0,11, valor que no llega ni a la mitad para poder trabajar diariamente; sus activos totales pueden demostrar un nivel eficientes pero como este distribuidos puede ser peligroso, sin embargo posee sobregiros de cuentas a largo plazo pero se mantiene pendiente con las cuentas por pagar a corto plazo pues puede cubrirlas con las ventas diarias que se realiza.

Para determinar el endeudamiento y apalancamiento que posee la empresa se podría decir que la empresa casi el 58% forma parte de terceros por las deudas que adquirido en este año, esto parte porque la empresa ha adquirido mercadería de esta manera endeudándose excesivamente, perdiendo la capacidad de organizar y llevar un control de pago para sus proveedores; sin duda alguna la empresa posee más deudas por lo que 138% es mayor pasivo que capital propio, esto es un riesgo a la vista pues si la empresa terminara sus actividades no dispondría ni para pagar a sus acreedores, colocándose en una situación incómoda. Sin embargo la empresa divide el 24% de endeudamiento a corto plazo y el 34% restante a largo plazo; cuentas que aún están pendientes de pago; par, lo ha distribuido de manera equitativa pero sigue siendo dificultoso atender los pagos pendientes; para el activo que es el 42% está financiado por el capital social, es parte un apoyo fundamental para evitar tener todo a disposición de terceros; por eso parte del pasivo es el 72 % se encuentra apoyado por el patrimonio; y el 45% de capitalización externa es ayudada por tercero permite mantener al patrimonio de la empresa.

Dentro de sus utilidades la empresa ha ido decayendo poco a poco pues tan solo el 30% podrá ser cubre los costos de ventas, es difícil cubrir siquiera el costo de venta , por lo cual la empresa constantemente tiene que buscar financiación externa, volviéndose una cadena sin fin; la utilidad que obtenido ha sido mínima del 3% por cada unidad vendida que seria 0,03, para a empresa no significa réditos pues para los trabajadores es un desaliento porque no perciben utilidades que sean representativas y que ayuden a generas recompensas; la propuesta que es muy baja pude ocasionar por el despilfarro en gastos innecesario o no cubrir varios gastos, de igual manera la disconformidad de los socios al determinar que tan solo se obtuvo una utilidad del 3% fue un desastre pues se creyó que mejoraría, para un socio es más rentable colocar su dinero en el banco que ponerlos en la empresa, de igual manera su ROI fue decreciente del 4%, ROE un poco superior al 5%, su EVA fue del 6% y en rendimiento del capital fue deteriorando poco a poco siendo de un 8%, esto indican que si utilizamos capital de trabajo o invertimos nuevamente la empresa es poco confiable.

Finalmente dentro de la actividad, control y manejo de sus rotaciones se ha producido una frustración contante por parte de sus alta gerencia pues cree que esta sección no se estructurada, definiendo metas, objetivos estratégicos que permita evolucionar y tener en orden; cada una de esta sección presentaron datos como a rotación de inventarios es constante pero el inconveniente que el cambio de precios o la adquisición de materiales ha provocado que la empresa tenga en bodegas mercadería a pesar que cada 2 días repone inventarios, lo ideal sería del mismo producto pero es lo contrario es producto nuevo; de igual forma las cuentas por cobrar según datos es de cada 17 días cifra que es desconcertante pues, tiene retrasos constantes de parte de los clientes que ha tomado la opción de devolver material y así no para; la empresa pierde el costo en su totalidad, y finalmente las cuentas por pagar que son pagadas en un máximo de 52 días pero no son los días suficientes para cubrir las cantidades facturadas pues siempre se ha realizado pagos posteriores para poder ajustar las deudas. Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., en este año pudo tener altibajos que revocó el deterioro de la imagen de la empresa provocando disconformidad ante socios, empleados y clientes.

Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.
ÍNDICES FINANCIEROS 2014

RAZONES DE LIQUIDEZ O SOLVENCIA A CORTO PLAZO 2014

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo	=	Activo Circulante	-	Pasivo Circulante	
Capital de Trabajo	=	485.531,28	-	142.002,52	
Capital de Trabajo	=	343.528,76			La inversión neta en recursos circulantes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo.

RAZON CIRCULANTE

1,5 < RC < 2,0

Estudio de la Solvencia

Razón Circulante	=	Activo Circulante	÷	Pasivo Circulante	
Razón Circulante	=	485.531,28	÷	142.002,52	
Razón Circulante	=	3,42			Se tiene activos ociosos, pérdida de rentabilidad

PRUEBA ACIDA

RA~1

Prueba Acida	= (Activo Circulante	-	Inventarios) ÷	Pasivo Circulante
Prueba Acida	= (485.531,28	-	430.854,05) ÷	142.002,52
Prueba Acida	=	0,385044082				Peligro de suspensión de pagos a terceros por activos circulantes insuficientes

RAZON DEL EFECTIVO

Razón del Efectivo	=	Efectivo	÷	Pasivo Circulante	
Razón del Efectivo	=	11.577,45	÷	142.002,52	
Razón del Efectivo	=	0,081529891			Por cada unidad monetaria que se adeuda, se tienen 0,08 unidades monetarias de efectivo en 2 o 3 días.

CAPITAL DE TRABAJO NETO SOBRE TOTALES DE ACTIVO

KTSA > 0

Capital de Trabajo Neto sobre Total de Activos	= (Activos Circulantes	-	Pasivo Circulante) ÷	Total Activos
Capital de Trabajo Neto sobre Total de Activos	= (485.531,28	-	142.002,52) ÷	580.859,52
Capital de Trabajo Neto sobre Total de Activos	=	0,59141453				Se tienen un nivel adecuado de activos circulantes

CAPITAL TRABAJO NETO SOBRE DEUDAS A CORTO PLAZO

Capital Trabajo Neto sobre Deudas a Corto Plazo	= (Activos Circulantes	-	Pasivo Circulante) ÷	Pasivo Circulante
Capital Trabajo Neto sobre Deudas a Corto Plazo	= (485.531,28	-	142.002,52) ÷	142.002,52
Capital Trabajo Neto sobre Deudas a Corto Plazo	=	2,419173688				Es posible que no tenga problemas para cumplir con las deudas a corto plazo, aunque debería convertir todo su activo circulante en dinero

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

RAZONES APALANCAMIENTO FINANCIERO - ENDEUDAMIENTO O SOLVENCIA A LARGO PLAZO 2014

RAZON DE DEUDA TOTAL O ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

Razón de Endeudamiento del Activo	=	Pasivo Total	÷	Activo Total	
Razón de Endeudamiento del Activo	=	331.805,32	÷	580.859,52	
Razón de Endeudamiento del Activo	=	0,571231612			El 57% del total de activos, está siendo financiado por los acreedores de corto y largo plazo y dejando a terceros su financiación, perdiendo autonomía

RAZON DE DEUDA TOTAL A CAPITAL CONTABLE O ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL - APALANCAMIENTO EXTERNO

Razón de Endeudamiento del Patrimonio	=	Pasivo Total	÷	Patrimonio	
Razón de Endeudamiento del Patrimonio	=	331.805,32	÷	249.054,20	
Razón de Endeudamiento del Patrimonio	=	133%			La empresa tiene más deudas que recursos propios para hacerles frente, pues excede el 133%

CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO

A Corto Plazo	=	Pasivo Corto Plazo	÷	Activo Total	
A Corto Plazo	=	142.002,52	÷	580.859,52	
A Corto Plazo	=	24%			El 24% del pasivo circulante está cubierto por el activo total.
A Largo Plazo	=	Pasivo Largo Plazo	÷	Activo Total	
A Largo Plazo	=	189.802,80	÷	580.859,52	
A Largo Plazo	=	33%			El 33% del pasivo a largo plazo está cubierto por el activo total

RAZON DE AUTONOMÍA

Razón de Autonomía	=	Patrimonio	÷	Total Activo	
Razón de Autonomía	=	249.054,20	÷	580.859,52	
Razón de Autonomía	=	43%			El 42% de activo está financiado por los propietarios

RAZON DE APALANCAMIENTO INTERNO

Apalancamiento Externo	=	Patrimonio	÷	Pasivo	
Apalancamiento Externo	=	249.054,20	÷	331.805,32	
Apalancamiento Externo	=	75%			El 72% del Patrimonio se encuentra financiado por los accionistas

RAZON DE CAPITALIZACIÓN EXTERNA

Razón de Capitalización Externa	=	Pasivo No Corriente	÷	(Patrimonio + Pasivo No Corriente)	
Razón de Capitalización Externa	=	189.802,80	÷	(249.054,20 + 189.802,80)	
Razón de Capitalización Externa	=	43%			El 45% del aporte de terceros entra en la capitalización de la empresa

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

RAZONES DE RENTABILIDAD 2014

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Margen de Utilidad Bruta	=	(Ventas	-	Costos de Ventas)÷	Ventas
Margen de Utilidad Bruta	=	862.024,12		603.416,88		862.024,12
Margen de Utilidad Bruta	=	30%		El 30% de ingresos permitirá cubrir los costos		

MARGEN DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

Margen de Utilidad Antes de Impuestos	=	Utilidad antes de Impuestos	÷	Ventas	
Margen de Utilidad Antes de Impuestos	=	46.175,90		862.024,12	
Margen de Utilidad Antes de Impuestos	=	5%		A generado un 5% por cada unidad vendida	

MARGEN UTILIDAD NETA

Margen Utilidad Neta	=	Utilidad Neta	÷	Ventas	
Margen Utilidad Neta	=	30.988,00		862.024,12	
Margen Utilidad Neta	=	4%		Solo un 4% se genera por cada unidad vendida	

RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO ROI O ROA

ROI	=	Utilidad Neta	÷	Total Activos	
ROI	=	30.988,00		580.859,52	
ROI	=	0,053348533		Por cada unidad invertida solo se obtiene de utilidad neta 0,05	

RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO ROE

ROE	=	Utilidad Neta	÷	Patrimonio	
ROE	=	30.988,00		249.054,20	
ROE	=	5%		Por cada unidad monetaria de capital aportado por los socios genera un 5%	

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL EMPLEADO EVA O ROCE

Rendimiento sobre el Capital Empleado	=	Utilidad Neta	÷	(Patrimonio + Pasivo No Corriente)	
Rendimiento sobre el Capital Empleado	=	30.988,00		249.054,20 + 189.802,80	
Rendimiento sobre el Capital Empleado	=	7%		Poseen un 7% de rentabilidad de la capitalización	

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL DE TRABAJO

Rendimiento sobre el Capital de Trabajo	=	Utilidad Neta	÷	Capital de Trabajo	
Rendimiento sobre el Capital de Trabajo	=	30.988,00		343.528,76	
Rendimiento sobre el Capital de Trabajo	=	9%		Posee una rentabilidad el 9% sobre los recursos a corto plazo	

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

RAZONES DE ACTIVIDAD O GESTIÓN 2014

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Rotación de Inventarios	=	Inventarios	÷	Ventas	
Rotación de Inventarios	=	430.854,05	÷	862.024,12	
Rotación de Inventarios	=	179,9340116			La empresa se mantiene sin inventario por 179 veces

DIAS DE INVENTARIO

Días de Inventarios		360	÷	Rotación D. Inventarios	
Días de Inventarios		360,00	÷	179,93	
Días de Inventarios		2,00			Cada días de reponer el inventario

ROTACIÓN DIAS DE CUENTAS POR COBRAR

RCxC	=	Ventas	÷	Cuentas por cobrar	
RCxC	=	862.024,12	÷	45.789,34	
RCxC	=	18,82586908			La empresa tiene cuentas por cobrar 18 veces

DIAS DE CUENTAS POR COBRAR

Días de Cuentas por Cobrar	=	360	÷	Rotación Cuentas por Cobrar	
Días de Cuentas por Cobrar	=	360,00	÷	18,83	
Días de Cuentas por Cobrar	=	19,12			Cada 19 días de recupera cartera

ROTACIÓN DIAS DE CUENTAS POR PAGAR

RCxP	=	Costo de ventas	÷	Cuentas por Pagar	
RCxP	=	631.345,78	÷	25.545,30	
RCxP	=	24,71475301			La empresa tiene cuentas por pagar 24 veces

DIAS DE CUENTAS POR PAGAR

Días de Cuentas por Pagar	=	360	÷	Rotación Cuentas por Pagar	
Días de Cuentas por Pagar	=	360,00	÷	24,71	
Días de Cuentas por Pagar	=	14,57			Cada 15 días se paga proveedores

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis interpretativo de índices financieros 2014

Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., en el 2014 ha tenido un cambio por lo que ha participado en el portal de compras públicas; pues para su índice de capital de trabajo es de 343.528,76, siendo superior al del anterior año; para la razón circulante posee un activo muy ocioso pues lo del anterior año posee mucho dinero pero esto quiere decir que no lo administra bien su dinero o no lo invierte adecuadamente; pero corre un menor riesgo con respecto al anterior años al no pagar sus deudas , porque con 0,38 centavos por cada dólar que adeuda no puede cancelar rápidamente una deuda; es poco su efectivo, pues por cada dólar solo tiene a disposición 0,08, valor que no llega ni a la mitad para poder trabajar diariamente, mejor ese año disminuye dos cifras; sus activos totales se encuentran seguros pero no quiere decir que la empresa pueda manejarse sin ningún inconveniente por lo que es necesario que incluso su capital de trabajo apalanque las deudas y mantenga el activo.

El endeudamiento y apalancamiento la empresa se podría decir que la empresa casi el 57% forma parte de terceros por las deudas que adquirido en este año, esto parte porque la empresa ha adquirido mercadería de esta manera endeudándose excesivamente, perdiendo la capacidad de organizar y llevar un control de pago para sus proveedores; sin duda alguna la empresa posee más deudas por lo que 133% es mayor pasivo que capital propio, esto es un riesgo a la vista pues si la empresa terminara sus actividades no dispondría ni para pagar a sus acreedores, colocándose en una situación incómoda. Sin embargo la empresa divide el 24% de endeudamiento a corto plazo y el 33% restante a largo plazo; cuentas que aún están pendientes de pago; par, lo ha distribuido de manera equitativa pero sigue siendo dificultoso atender los pagos pendientes; para el activo que es el 43% está financiado por el capital social, es parte un apoyo fundamental para evitar tener todo a disposición de terceros; por eso parte del pasivo es el 75 % se encuentra apoyado por el patrimonio; y el 45% de capitalización externa es ayudada por tercero permite mantener al patrimonio de la empresa, sin duda alguna estos datos se mantienen no mejoran al paso del tiempo.

Para sus utilidades la empresa ha ido decayendo poco a poco pues tan solo el 30% podrá ser cubre los costos de ventas, es difícil cubrir siquiera el costo de venta , por lo cual la empresa constantemente tiene que buscar financiación externa, volviéndose una cadena sin fin; la utilidad que obtenido ha sido mínima del 5% por cada unidad vendida que sería 0,05, para a empresa no significa réditos pues para los trabajadores es un desaliento porque no perciben utilidades que sean representativas y que ayuden a generas recompensas; la propuesta que es muy baja puede ocasionar por el despilfarro en gastos innecesario o no cubrir varios gastos, de igual manera la disconformidad de los socios al determinar que tan solo se obtuvo una utilidad del 4% fue un desastre pues se creyó que mejoraría, para un socio es más rentable colocar su dinero en el banco que ponerlos en la empresa, de igual manera su ROI fue decreciente del 5%, ROE un poco superior al 5%, su EVA fue del 7% y en rendimiento del capital fue deteriorando poco a poco siendo de un 9%, esto indican que si utilizamos capital de trabajo o invertimos nuevamente la empresa es poco confiable; sin duda alguna por la participación en el Portal de Compras Públicas ha provocado que la empresa aumento un porcentaje en su rendimiento.

Consecuentemente en de la actividad, control y manejo de sus rotaciones se ha producido porque en los últimos tiempos ha tenido una rotación diferente; cada una de esta sección presentaron datos como a rotación de inventarios es constante pero el inconveniente que el cambio de precios o la adquisición de materiales ha provocado que la empresa tenga en bodegas mercadería a pesar que cada 2 días repone inventarios, lo ideal sería del mismo producto pero es lo contrario es producto nuevo; de igual forma las cuentas por cobrar según datos es de cada 19 días cifra que es desconcertante pues, tiene retrasos constantes de parte de los clientes que ha tomado la opción de devolver material y así no para; la empresa pierde el costo en su totalidad, y finalmente las cuentas por pagar que son pagadas en un máximo de 17 días las deudas son al contado, pues para tener mejores descuentos y poder satisfacer l cliente publica y obtener una mejor rentabilidad se tiene que pagar a los proveedores de una manera más eficiente.

ÍNDICES CLIENTES 2013

INDICADOR CLIENTES			
EFICIENCIA DE PUBLICIDAD			
Eficiencia de Publicidad	=	Ventas	÷ Costo de Publicidad
Eficiencia de Publicidad	=	767.312,04	÷ 54.131,72
Eficiencia de Publicidad	=	14,17	
SATISFACCIÓN DEL CLIENTE			
Satisfacción del cliente	=	1-Clientes Perdidos	÷ Clientes actuales
Satisfacción del cliente	=	-103	589
Satisfacción del cliente	=	17%	

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

ÍNDICES CLIENTES 2014

INDICADOR CLIENTES			
EFICIENCIA DE PUBLICIDAD			
Eficiencia de Publicidad	=	Ventas	÷ Costo de Publicidad
Eficiencia de Publicidad	=	862.024,12	÷ 50.303,14
Eficiencia de Publicidad	=	17,14	
SATISFACCIÓN DEL CLIENTE			
Satisfacción del cliente	=	1-Clientes Perdidos	÷ Clientes actuales
Satisfacción del cliente	=	-98	692
Satisfacción del cliente	=	14%	

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis interpretativo de índices clientes 2013 -2014

Para la empresa los indicadores de clientes se escogió la eficiencia de la publicidad porque es punto clave en las ventas para el 2013 fue de 14% y para el 2014 fue de 17%; la empresa tiene que pensar seriamente en el modo como influenciar en el mercado ya que es un indicador básico, además tenemos la satisfacción del cliente pues cuantificamos cuantos ganamos anualmente para 2013 fue del 17%; pero para el 2014 fue del 14% este dato decayó porque sin duda alguna se manifestó de diferente manera, debe tomarse en cuenta que la empresa descuidó las ventas a mayoristas y solo se enfocó a las ventas al Estado, de esta manera perdiendo clientes potenciales.

ÍNDICES PROCESOS INTERNOS 2013

INDICADORES DE PROCESOS INTERNOS			
ELIMINACION DE ERRORES			
Eliminación de errores	=	# de despachos equivocados	÷ Total despachos
Eliminación de errores	=	150	÷ 2.400
Eliminación de errores	=	6%	
PRODUCTIVIDAD			
Productividad	=	# desperdicio	÷ Horas de Ventas
Productividad	=	876	÷ 2880
Productividad	=	30%	

Fuente: Empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

ÍNDICES PROCESOS INTERNOS 2014

INDICADORES DE PROCESOS INTERNOS			
ELIMINACION DE ERRORES			
Eliminación de errores	=	# de despachos equivocados	÷ Total despachos
Eliminación de errores	=	167	÷ 2.670
Eliminación de errores	=	6%	
PRODUCTIVIDAD			
Productividad	=	# desperdicio	÷ Horas de Ventas
Productividad	=	678	÷ 2880
Productividad	=	24%	

Fuente: Empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis interpretativo de índices procesos internos 2013 -2014

La empresa posee muchas equivocaciones en lo referente a los despachos es por eso que el 2013 tuvo un error del 6% y para el 2014 obtuvo un igual porcentaje; pensando que no se opta por las estrategias adecuadas para satisfacer correctamente el proceso que se realiza. El índice de productividad es la capacidad del personal en ser eficiente y eficaz a la vez; es por eso por las horas que laboran en el proceso de venta para el 2013 fue del 30% y para el 2014 fue del 24%, esto quiere decir que la empresa posee horarios ociosos para realizar sus actividades.

ÍNDICES APRENDIZAJE Y DESARROLLO 2013

INDICADORES DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO			
INCENTIVOS			
Incentivos	=	# Empleados con inventivos	÷ Total personal
Incentivos	=	12	÷ 25
Incentivos	=	48%	
CAPACITACIÓN			
Capacitación	=	# empleados formados	÷ Total personal
Capacitación	=	20	÷ 25
Capacitación	=	80%	
NUEVO PRODUCTO			
Nuevo producto	=	# productos nuevos	÷ Total productos
Nuevo producto	=	135	÷ 5403
Nuevo producto	=	2%	

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

ÍNDICES APRENDIZAJE Y DESARROLLO 2014

INDICADORES DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO			
INCENTIVOS			
Incentivos	=	# Empleados con inventivos	÷ Total personal
Incentivos	=	10	÷ 29
Incentivos	=	34%	
CAPACITACIÓN			
Capacitación	=	# empleados formados	÷ Total personal
Capacitación	=	25	÷ 29
Capacitación	=	86%	
NUEVO PRODUCTO			
Nuevo producto	=	# productos nuevos	÷ Total productos
Nuevo producto	=	245	÷ 5538
Nuevo producto	=	4%	

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Análisis interpretativo de índices de aprendizaje y desarrollo 2013 -2014

Los incentivos para el 2013 es de 48% y para el 2014 es del 34% pues fue un cambio pues la empresa dejo los incentivos, en lo referente a la capacitación fue necesario fomentar la capacitación en el ámbito electico por eso se obtuvo un 80% para el 2013 y para el 2014 un 86%; y finalmente se observa a los indicadores de los nuevos productos, es preciso incursionar un poco más pero sobre todo conocer de los mismo es por eso que para el 2013 solo fue del 2% y para el 2014 fue del 4%, indicador que debería mejorar.

Indicadores por perspectivas del Cuadro de Mando Integral

Tabla 6.7. Perspectiva financiera

INDICADORES PRESPECTIVA FINANCIERA			
INDICADORES	2013	2014	RANGO ACTUAL
CAPITAL DE TRABAJO	275.122,72	343.528,76	309.325,74
RAZON CIRCULANTE	3,38	3,42	3,4
PRUEBA ACIDA	0,39	0,39	0,39
RAZON DEL EFECTIVO	0,11	0,08	0,095
CAPITAL DE TRABAJO NETO SOBRE TOTALES DEL ACTIVO	0,56	0,59	0,575
CAPITAL TRBAJO NETO SOBRE DEUDAS A CORTO PLAZO	2,38	2,42	2,4
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	0,58	0,57	0,575
APALANCAMIENTO EXTERNO	128%	133%	131%
CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO CP	24%	24%	24%
CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO LP	34%	33%	34%
RAZON DE AUTONOMIA	42%	43%	43%
APALANCAMIENTO INTERNO	72%	75%	74%
CAPITALIZACIÓN EXTERNA	45%	43%	44%
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	30%	30%	30%
MARGENN DE UTILIDAD ANTES IMP	3%	5%	4%
MARGEN UTILIDAD NETA	3%	4%	4%
ROI	4%	5%	5%
ROE	5%	5%	5%
EVA	6%	7%	7%
RENDIMIENTO DEL CAPITAL DE TRAB	8%	9%	9%
ROTACION DE INVENTARIOS	161	179	170
DIAS DE INVENTARIO	2	2	2
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	21	18	19,5
DIAS DE CUENTAS POR COBRAR	17	19	18
ROTACION CUENTAS POR PAGAR	7	24	15,5
DIAS DE CUENTAS POR PAGAR	52	14	33

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Tabla 6.8. Perspectiva cliente

INDICADORES PRESPECTIVA CLIENTES			
INDICADORES	2013	2014	RANGO ACTUAL
EFICEINIA DE PUBLICIDAD	14%	17%	16%
SATISFACCION DEL CLIENTE	17%	14%	16%

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Tabla 6.9. Perspectiva procesos internos

INDICADORES PRESPECTIVA PROCESOS INTERNOS			
INDICADORES	2013	2014	RANGO ACTUAL
ELIMINACIÓN DE ERRORES	6%	6%	6%
PRODUCTIVIDAD	30%	24%	27%

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

Tabla 6. 10. Perspectiva aprendizaje y desarrollo

INDICADORES PRESPECTIVA APRENDIZAJE Y DESARROLLO			
INDICADORES	2013	2014	RANGO ACTUAL
INCENTIVOS	48%	34%	41%
CAPACITACIÓN	80%	86%	83%
NUEVO PRODUCTOS	2%	4%	3%

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

6.7.5 Cuadro de mando integral

Tabla 6.11. Cuadro de mando integral

		OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	INDICADOR	RANGO ACTUAL	PELIGRO	PRECAUCIÓN	META	ESTRATEGIA
PRESPECTIVAS	FINANCIERA	INCREMENTAR LOS NIVELES DE RENTABILIDAD	RAZON CIRCULANTE	3,4	2,00	1,50	1,80	Incrementar la línea de crédito en las ventas al por mayor en el portal de compras públicas, cubriendo la demanda existente.
			PRUEBA ACIDA	0,39	1,01	0,9	1,00	
			RAZON DEL EFECTIVO	0,095	0,40	0,25	0,30	
			CAPITAL DE TRABAJO NETO SOBRE TOTALES DEL ACTIVO	0,575	0,01	0,50	1,00	
			CAPITAL TRBAJO NETO SOBRE DEUDAS A CORTO PLAZO	2,4	0,49	0,50	1,00	Conceder nuevas líneas de crédito en instituciones bancarias, para agilizar el pago a proveedores y tener los recursos financieros para las actividades diarias.
			RAZON DE ENDEUDAMIENTO	57%	39%	40%	55%	
			APALANCAMIENTO EXTERNO	131%	100%	50%	10%	
			CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO CP	24%	75%	50%	10%	
			CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO LP	34%	75%	50%	10%	
			RAZON DE AUTONOMIA	43%	30%	50%	75%	
			APALANCAMIENTO INTERNO	74%	25%	50%	75%	Aumentar los niveles de rentabilidad por medio de implementar ventas en otros sectores de la provincia y negociando nuevas marcas.
			CAPITALIZACIÓN EXTERNA	44%	75%	45%	25%	
			MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	30%	5%	25%	40%	
			MARGEN DE UTILIDAD OP	4%	5%	10%	20%	
			MARGEN UTILIDAD NETA	4%	5%	8%	15%	
			ROI	5%	5%	7%	15%	
			ROE	5%	5%	7%	10%	
			EVA	7%	8%	10%	15%	
RENDIMIENTO DEL CAPITAL DE TRAB	9%	5%	10%	12%				

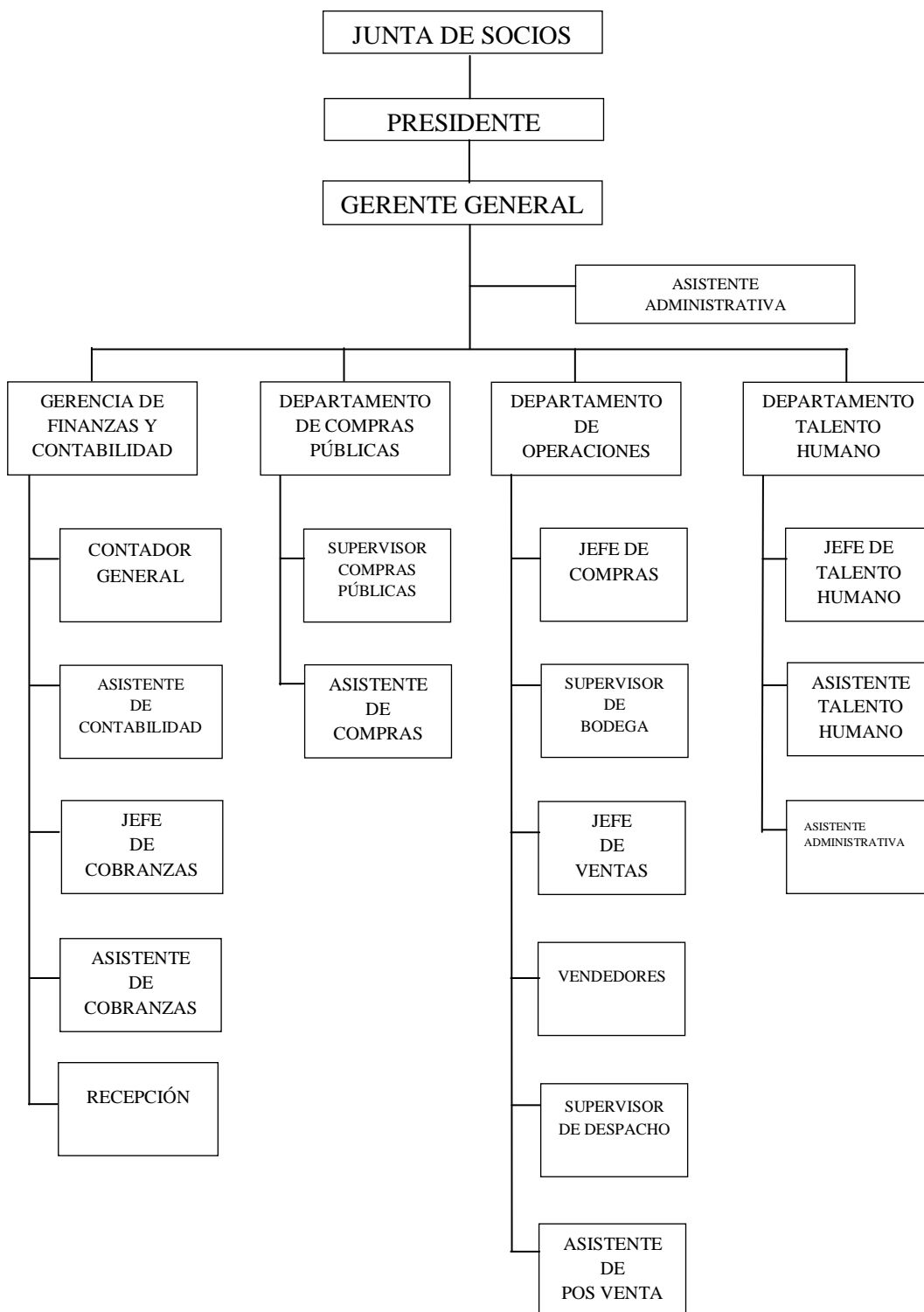
			ROTACION DE INVENTARIOS	170	24-100	45	90	Restablecer indicadores financieros que sean soporte para ofrecer las nuevas marcas y crear sostenibilidad en la empresa.
			DIAS INVENTARIO	2	5	25	90	
			ROTACION CUENTAS POR COBRAR	19,5	10	25	15	
			DIAS DE CUENTAS POR COBRAR	15,5	80	15	30	
			ROTACION CUENTAS POR PAGAR	33	60	35	10	
			DIAS DE CUENTAS POR PAGAR	21	30	45	60	
CLIENTE	INCREMENTO DE CLIENTES	EFICIENCIA DE PUBLICIDAD	16%	28%	50%	70%	Dirigir la publicidad en otros medios óptimos que disminuya gastos innecesarios y mejoren el reconocimiento de la marca.	
	EXPANSIÓN DE MERCADO	SATISFACCIÓN DEL CLIENTES	16%	28%	50%	80%	Establecer una planificación financiera, que permita implementar nuevos productos para la distribución.	
PROCESOS INTERNOS	PRODUCTOS DE CALIDAD Y MARCA RECONOCIDA	ELIMINACIÓN DE ERRORES DE DESPACHO	6%	20%	5%	0%	Contratación o capacitación del personal en el ámbito eléctrico, para mejorar la productividad con la satisfacción del cliente.	
		CALIDAD DE PRODUCTO ENTREGADO	27%	25%	50%	100%	Agilizar el proceso de salida de mercadería para crear un sistema. Rediseñar los procesos para evitar descontrol y despilfarro de mercadería inmovilizada, para comprar mercadería actual.	
APRENDIZAJE Y DESARROLLO	PERSONAL CAPACITADO	INCENTIVOS	41%	20%	50%	100%	Reconocimiento al personal por los cumplimientos de metas o por el aporte eficiente de nuevas ideas.	
	INNOVACIÓN	CAPACITACIÓN	83%	50%	75%	100%	Capacitar al personal en el área eléctrica para que pueda manejar los cambios en la tecnología y mejorar a la competencia.	
		NUEVOS PRODUCTOS	3%	2%	14%	25%	Incluir un sistema de control de inventarios para mejorar el proceso de venta.	

Fuente: Empresa Electro Proveedoradora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

6.8. ADMINISTRACIÓN

Gráfico 6.2. Organigrama de la Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda. (Propuesto)



Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

6.9. PREVENCIÓN DE LA EVALUACIÓN

Tabla 6.12. Plan de seguimiento y evaluación

	PREGUNTAS	DETALLE
1	¿Quiénes solicitan evaluar?	Gerencia, Socios y Personal de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
2	¿Por qué evaluar?	Porque la propuesta tiene como objetivo ser un aporte para mejorar la los niveles de rentabilidad.
3	¿Para qué evaluar?	Para el cumplimiento de los objetivos estratégicos en el proceso de planificación financiera.
4	¿Qué evaluar?	Se evalúa cada una de las perspectivas financiera, del cliente, procesos internos y aprendizaje y desarrollo en un periodo semestral
5	¿Quién evaluar?	Al personal de la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.
6	¿Cuándo evaluar?	La evaluación empieza cuando comienza la ejecución de la propuesta hasta el momento de su finalización y se podría realizar un control semestralmente
7	¿Cómo evaluar?	Con cuadros comparativos que permitan un análisis del desempeño y cambios evolutivos.
8	¿Con qué evaluar?	Establecimiento de metas y matrices establecidas
9	Fuentes de información	Bibliográfica y Campo
10	Instrumentos de evaluación	Matrices comparativas, estados financieros, cumplimiento de objetivos

Fuente: Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda.

Elaborado por: VIERA, Pilar (2015)

BIBLIOGRAFÍA

- Abedrop , E. (2010). *Presupuesto basado en Resultados* (Primera ed.). México: IEXE Editorial.
- Aguiar , I. (2006). *Finanzas Corporativas en la práctica* (Primera ed.). Madrid: DELTA Publicaciones .
- Alarcón , J. (1998). *Reingeniería de Procesos Empresariales* (Primera ed.). Madrid : FUNDACIÓN CONFEMETAL.
- Amat , O., & Aguilá, S. (2008). *Nuevo PGC y PGC Pymes* (Primera ed.). Barcelona: Bresca.
- Anaya , J. (2007). *Logística Integral* (Tercera ed.). Madrid: ESIC.
- Arimany , N., & Viladecans, C. (2010). *Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado de Flujod de Efectivo* (Priemra ed.). Barcelona: PROFIT.
- Arriola, A. A. (2007). *catolica.edu*. Obtenido de La Planificaciòn Financiera en las Instituciones :
<http://www.catolica.edu.sv/investiga/archivos/planificacionfinanciera.pdf>
- Barajas , A. (2008). *FINanzas para no financistas* (Cuarta ed.). Bogotá: JAVERIANA.
- Benjamín, E. (2007). *Audditoria Administrativa: Gestión Estratégica del Cambio* (Segunda ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Bernal , C. (2006). *Metodología de la Investigación* (Segunda ed.). México: PEARSON EDUCACION.
- Besley , S., & Brigham , E. F. (2009). *Fundamentos de Adminstración Financiera* (Décimo Cuarta ed.). MEXICO: CENGAGE LEARNING.
- Bodie , Z., & Merton, R. (1999). *Finanzas* (Décima ed.). Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Borello, A. (1994). *El Plan de Negocios* (Primera ed.). Madrid: Díaz de Santos S.A.
- Bravard, J.-L., & Morgan , R. (2007). *La externalización inteligente* (Segunda ed.). Barcelona: DEUSTO.
- Cabezas, B. (2014). *La Planificación Administrativa y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa Haro LLantas, Tesis Inédita*. Ambato .

- Calberg , C. (2003). *Análisis de los Negocios* (Segunda ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Campos , G. (2010). *Introducción al arte de la investigación científica* (Primera ed.). México: UNAM.
- Carrión , J. (2007). *Estrategia de la Visión a la Acción* (Segunda ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Cegarra, J. (2011). *Metología de la Investigación Científica y Tecnológica* (Primera ed.). Madrid: Diaz de Santos S.A.
- Chapman , S. (2006). *Planificación y Control de la Producción* (Primera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Chaves, E. (2005). *Administración de materiales* (Primera ed.). Costa Rica: EUNED.
- Cibrán , P., Prado , C., Crespo , M., & Huarte , C. (2013). *Planificación Financiera* (Primera ed.). Madrid: ESIC.
- Cid, A., Méndez, R., & Sandoval , F. (2011). *Investigación Fundamentos y Metodología* (Segunda ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Código Orgánico de la Producción, comercio e Inversiones. (29 de 12 de 2010). *Asamblea Nacional*. Recuperado el 15 de 03 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>
- Company , R., & Fonollosa , J. (1999). *Nuevas técnica de gestión de Stocks: MRP y JIT* (Primera ed.). México: ALFAOMEGA.
- Constitución de la República del Ecuador . (20 de 10 de 2008). *Registro Oficial*. Recuperado el 15 de 03 de 2015, de https://www.corteconstitucional.gob.ec/images/contenidos/quienes-somos/Constitucion_politica.pdf
- Córdoba , G. (2004). *El Cuestionario* (Primera ed.). México: LIMUSA Noriega Editores.
- Córdoba , M. (2007). *Gerencia Financiera Empresarial* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- DEFINICION.MX. (s.f.). *Definición de Axiología*. Recuperado el 29 de Mayo de 2014, de Definición de Axiología: <http://definicion.mx/axiologia/>

- EOI ESCUELA DE NEGOCIOS. (s.f.). *PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO NOTA TÉCNICA*. Recuperado el 30 de 05 de 2014, de PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO NOTA TÉCNICA: http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:48199/componente48197.pdf
- Eslava , J. (2010). *Las claves del análisis económico- financiero de la empresa* (Segunda ed.). Madrid: ESIC.
- Eslava, J. (2003). *Análisis Ecomónico-Financiero de las Decisiones de Gestión Empresarial* (Primera ed.). España: ESIC EDITORIAL.
- Eugenio , J. (2013). *La Planificación Financiera y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa Incubandina S.A. Tesis Inédita .* Ambato .
- Fernández , S. (2007). *Los proyectos de inversión* (Primera ed.). Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Francés, A. (2006). *Estrategia y Planes para la Empresa* (Primera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica* (Novena ed.). Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gavilanez , M. (2011). *La Planificación Financiera para Prodelta Cía Ltda. de la ciudad de Ambato, Tesis Inédita.* Ambato.
- Ghare, P., & Hansen, B. (1990). *Control de Calidad* (Primera ed.). Madrid: Díaz de Santos S.A.
- Gitman , L. (2008). *Principios de Administración Financiera* (Décimo Tercera ed.). Méxio: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gitman , L. J., & Castro , O. (2008). *Administración Financiera* (Décimo Tercera ed.). Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gómez , F., Vilar , J., & Monzón , M. (2003). *Seis Sigma* (Segunda ed.). Madrid: FC EDITORIAL.
- Gooderl , J. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas* (Primera ed.). México: CENGAGE Learning Editores S.A.
- GRELA, L., SAURI, E., & SELLÉS, A. (2001-2002). *Ontologías en Documentación "Definición de Ontología"*. Recuperado el 29 de Mayo de 2014, de Ontologías en Documentación "Definición de Ontología": <http://personales.upv.es/ccarrasc/doc/2001-2002/ontologias/DEFONTO.htm>

- Guamán, A., Guzmán, D., & Romero, T. (2005). *Contabilidad Financiera* (Primera ed.). Bogotá: COLECCIÓN LECCIONES.
- Guerra, G. (2004). *Economía del Agronegocio* (Primera ed.). México: LIMUSA.
- Guzmán, F. (2004). *Introducción a la Ingeniería Económica*. Recuperado el 31 de 03 de 2015, de <https://books.google.com.ec/books?id=U41cHjSnKKAC&pg=PA91&dq=tasa+de+retorno&hl=es&sa=X&ei=R1EbVaaUCcGegwSDtYJY&ved=0CBsQ6AEwAA#v=onepage&q=tasa%20de%20retorno&f=false>
- Heizer, J., & Render, B. (2004). *Principios de Administración de Operaciones* (Quinta ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Heredia, J. (2013). *La Administración de los Recursos Financieros y su incidencia en la Rentabilidad de Corpromedic S.A.* Ambato.
- Hernández, F. (2001). *La Economía Cooperativa como Alternativa Empresarial* (Primera ed.). Castilla: Univesidades La Mancha.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: MCGRAW-HILL.
- Hernández, S., Fernández, R., & Bautista, M. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). México: MCGRAW-HILL.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoría de la investigación científica* (Primera ed.). Quito: DIEMERINO EDITORES.
- Horne, V., James, C., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera* (Primera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Horngren, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera* (Séptima ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2006). *Contabilidad Administrativa* (Decimotercera ed.). México: PEARSON.
- Huber, G. (1999). *Contabilidad Creativa* (Primera ed.). Argentina: UNL.
- INEC. (2010). *Censo Económico 2010*. Quito: INEC.
- INFO. (2014). *Informe del País Ecuador*. Murcia: Instituto de Fomento Región de Murcia.
- Iturralde, T., & Rodríguez, A. (2008). *Modelización Financiera Aplicada* (Primera ed.). Madrid: DELTA Publicaciones.

- Jaramillo , J. (1998). *Principios de Gerencia y Administración de Servicios Médicos y Hospitales* (Primera ed.). Costa Rica: Editorial Nacional de Salud y Seguridad Social.
- Jiménez , A. (2003). *Diseño de Procesos en Ingeniería Química* (Primera ed.). México: REVERTE S.A.
- Kaplan , R., & Norton , D. (2000). *EL Cuadro de Mando Integral* (Segunda ed.). Barcelona: GESTIÓN 2000.
- Ketelhohn , W., Marín , J., & Montiel , E. (2004). *Inversiones Análisis de Inversiones Estratégicas* (Primera ed.). Bogotá: Grupo Editorial Norma .
- Lamata , F. (1998). *Manual de Administración y Gestión Sanitaria* (Primera ed.). Madrid: Diaz de Santos S.A.
- Lawrence , G., & Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de Inversión* (Primera ed.). Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- Lee, N. (2009). *La Práctica del Liderazgo Gerencial* (Primera ed.). XLIBRIS.
- Lerma, A., & Bárcena, S. (2012). *Planeación Estratégica por Áreas Funcionales* (Primera ed.). México: Alfaomega.
- Levy , L. (2004). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna* (Primera ed.). México: ISEF.
- Ley de Compañías del Ecuador . (5 de 11 de 1999). *H. Congreso Nacional* .
Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Ley de Régimen Tributario Interno. (23 de 12 de 2009). *H. Congreso Nacional*.
Recuperado el 15 de 03 de 2015, de
http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Lopez , G. (2012). *La Planificación Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ambatol Cía Ltda. matriz Ambato en el año 2011, Tesis Inédita*. Ambato.
- Malagón , G., Morera, G., & Laverde, P. (2006). *Garantía de Calidad en Salud* (Segunda ed.). Colombia: PANAMERICANA.
- Martínez , E. (2013). *Proyecto y viabilidad del negocio* (Primera ed.). Málaga: IC EDITORIAL.
- Martínez , E. (2013). *Proyecto y Viabilidad del Negocio o Microempresa* (Primera ed.). Málaga: IC EDITORIAL.

- Mauleón , M. (2008). *Gestión de Stock* (Primera ed.). Madrid: DIAS DE SANTOS.
- Mendoza , C. (2004). *Presupuesto para Empresas de Manufactura* (Cuarta ed.). Colombia: UNINORTE.
- Mercado , S. (2004). *Compras Principios y Aplicaciones* (Cuarta ed.). México: LIMUSA Noriega Editores.
- Meza, C. (2007). *Contabilidad Análisis de Cuentas* (Décimaprimer ed.). Costa Rica: EUNED.
- Miklos, T. (2000). *Las Decisiones Políticas de la Planificación a la Acción* (Segunda ed.). México: Siglo XXI Editores.
- Montoro, M., Díez , I., & Martín de Castro , G. (2014). *Economía de la Empresa* (Primera ed.). Madrid: Paraninfo S.A.
- Morán , G., & Alvarado, G. (2010). *Métodos de Investigación* (Primera ed.). México: PEARSON EDUCACION.
- Muñiz, L. (2009). *Control Presupuestario* (Primera ed.). Barcelona: PROFIT Editorial.
- Muñoz , A. (1999). *La gestión de la Calidad Total en la Administración Pública* (Primera ed.). Madrid: Díaz de Santos S.A.
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la Investigación* (Segunda ed.). México: LIMUSA.
- Ortega , A. L. (2008). *Planificación Financiera Estratégica* (Primera ed.). Mexico: McGraw-Hill Interamerica Editores S.A.
- Ortega, A. L. (2008). *Introducción a las Finanzas* (Tercera ed.). Mexico: McGraw-Hill.
- Pardinas , F. (2005). *Metodología y Técnica de Investigación en ciencias Sociales* (Trigésima Octava Edición ed.). México: Siglo XXI Editores.
- París , F. (2005). *La Planificación Estratégica en las Organizaciones Deportivas* (Cuarta ed.). Madrid: Paidotribo.
- Parmerlee, D. (1993). *Desarrollo Exitoso de las Estrategias de Marketing* (Tercera ed.). Barcelona: Granica S.A.
- Pascale , R. (2009). *Decisiones Financiera* (Sexta ed.). Buenos Aires: Prentice Hall.

- Pérez , J. (1997). *Gestión y Habilidades Directivas* (Primera ed.). Madrid: Díaz de Santos S.A.
- Pérez, J. (2013). *Control de Gestión Empresarial* (Octava ed.). Madrid: ESIC.
- Pernaut , M., & Ortiz , E. (2008). *Introducción a la Teoría Económica* (Cuarta ed.). Caracas: Texto, C.A.
- Peso , E. (2003). *Manual de Outsourcing Informático* (Segunda ed.). Madrid: DIAZ DE SANTOS S.A.
- Piñeiro , C., LLamo , P., & Álvarez , B. (2007). *Dirección Financiera Modelos Avanzados de Decisión con Excel* (Primera ed.). Madrid: DELTA Publicaciones.
- Quintero, J. C. (2009). *PLANIFICACIÓN FINANCIERA*. Recuperado el 01 de Junio de 2014, de PLANIFICACIÓN FINANCIERA:
<http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>
- Rico , M., & Navarro , M. (2012). *Fundamentos Empresariales* (Primera ed.). Madrid: ESIC.
- Rodriguez , C. (1999). *El nuevo escenario, la cultura de calidad y productivida de las empresas* (Segunda ed.). México: ITESO.
- Rodriguez , E. (2005). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México: Colección Héctor Merino Rodríguez.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2005). *Finanzas Corporativas* (Séptima ed.). Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.
- SCV. (2013). *Ranking 2013*. Quito: Superintendencia de Compañías y Valores.
- Soriano , C. (1994). *Dirección por objetivos. Aplicaciones a la pequeña empresa* (Primera ed.). DIAZ DE SANTOS S.A.
- Soriano , C. (1998). *Estrategias de Crecimiento* (Primera ed.). Madrid: Díaz de Santos S.A.
- SRI. (2014). *Boletín Investigador*. Quito: Servicio de rentas Internas.
- Tamayo , M. (2003). *EL proceso de la investigación científica* (Cuarta ed.). México: LIMUSA S.A.
- UNAL. (s.f.). *La Planeación* . Recuperado el 30 de Mayo de 2014, de La Planeación :
<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenido%20PDF/CAPITULO%201.pdf>

- Valderrama , S. (2007). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica* (Primera ed.). Perú: SAN MARCOS.
- Villacís , J. (2008). *Teoría de las disponibilidades, del interés y de la renta* (Primera ed.). Madrid: UCM.
- Warren , C. S., & Reeve, J. S. (2010). *CONTABILIDAD FINANCIERA* (9th. Ed. ed.). MEXICO: CENGAGE LEARNIG.
- Wayne, R., & Noe, R. (2005). *Administración de Recursos Humanos* (Novena ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Zamorano , E. (2012). *Análisis Financiero para la Toma de Decisiones*. (Tercera ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

ANEXOS



UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
INGENIERIA FINANCIERA

ENCUESTA

Objetivo:

La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información acerca del grado de conocimientos existente la planificación financiera y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato.

Instrucciones:

Seleccione solo una de las alternativas.

Marque con una **X** con la respuesta que elija, recuerde solo puede elegir una; evite tachones en las repuestas.

Cargo :

Departamento :

Género:

a.- Masculino

b.- Femenino

1. ¿Considera Usted que la empresa Electro Provedora PROVELEC Cía. Ltda., utiliza planificación financiera?

a. Si

b. No

2. ¿Recibe usted información sobre el cumplimiento de los objetivos de la empresa?

a. Frecuentemente

b. Regularmente

c. Algunas veces

d. Nunca

3. ¿La empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., realiza proyecciones financieras para alcanzar sus metas?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. Algunas veces
- d. Nunca

4. ¿Cree Usted que la empresa cuenta con un presupuesto para el manejo adecuado de sus actividades financieras?

- a. Si
- b. No

5. ¿Si la empresa aplicaría planificación financiera mejoraría los índices de rentabilidad de la empresa?

- a. Si
- b. No

6. ¿Piensa Usted que la empresa tiene los recursos necesarios para alcanzar competitividad dentro del sector eléctrico?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. Algunas veces
- d. Nunca

7. ¿Cree Usted que la empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., ha alcanzado niveles óptimos de rentabilidad en los últimos?

- a. Si
- b. No

8. ¿Su área o departamento aporta a lograr productividad en la empresa?

- a. Si b. No

9. ¿La empresa evalúa su situación actual para fortalecer su rendimiento financiero?

- a. Frecuentemente
b. Regularmente
c. Algunas veces
d. Nunca

10. ¿Indique si la empresa posee herramientas gerenciales financieras que le permita tomar decisiones apropiadas?

- a. Si b. No

11. ¿Piensa Usted que al elevar los niveles de rentabilidad de la empresa, incrementaría los indicadores de liquidez de la misma?

- a. Si b. No

12. ¿Cree que la empresa Electro Proveedor PROVELEC Cía. Ltda., posee una cultura organizacional adecuada?

a. Siempre

b. Casi Siempre

c. Algunas veces

d. Nunca

13. ¿Considera Usted factible implementar una herramienta gerencial que permita a la empresa maximizar su rentabilidad?

a. Si

b. No

14. Indique cada cuanto se debería evaluar las actividades financieras para lograr el crecimiento sostenible de la empresa?

a. Mensualmente

b. Trimestralmente

c. Semestralmente

d. Anualmente

Gracias por su Colaboración...!