



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

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA FINANCIERA

TEMA:

“ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN
LA RENTABILIDAD DE LA FÁBRICA DE ALUMINIOS HÉRCULES”

Autora: Janneth Maricela Peñafiel Malán

Tutor: Ing. Mg. Danilo Lozada

AMBATO- ECUADOR

2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema: “ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA FÁBRICA DE ALUMINIOS HÉRCULES” de Janneth Maricela Peñafiel Malán, estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, considero que dicho trabajo investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del jurado examinador designado por el Directivo de la Facultad.

Ambato, 9 de Mayo de 2014

EL TUTOR

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Danilo Lozada', is written over a faint, light blue rectangular stamp or watermark.

Ing. Mg. Danilo Lozada

AUTORÍA DE LA TESIS DE GRADO

Los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA FÁBRICA DE ALUMINIOS HÉRCULES”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuestas son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de grado.

Ambato, 9 de Mayo de 2014

LA AUTORA




Janneth Maricela Peñafiel Malán


APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del Tribunal de Grado aprueban el Informe de Investigación, sobre el tema: “ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA FÁBRICA DE ALUMINIOS HÉRCULES”, de Janneth Maricela Peñafiel Malán, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera.

Ambato, 9 de Mayo de 2014



Eco. Mg. Alejandro Álvarez
PROFESOR CALIFICADOR



Ing. Mg. Alberto Luzuriaga
PROFESOR CALIFICADOR



Eco. Mg. Diego Proaño
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Este trabajo dedico a mi familia y a quienes forman parte de mi vida y han colaborado de una u otra manera para que esta meta se cumpla. Su apoyo incondicional constituyó la base para formarme como profesional, un profesional de ética.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ayudarme en cada momento, por permitirme concluir una etapa más de mi vida.

A mis padres quienes con sus consejos me motivaron a seguir adelante, a continuar pese a las adversidades.

A mis maestros que impartieron en mí, conocimientos y virtudes para formarme como profesional.

Y a todas las personas que fueron esa fortaleza para no dejarme vencer, quienes creyeron en mí.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Páginas Preliminares	P.P
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DE LA TESIS DE GRADO.....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL EXAMINADOR	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xiv
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema de investigación.....	3
1.2. Planteamiento del problema.....	3
1.2.1. Contextualización	3
1.2.2. Análisis Crítico.....	8
1.2.2.1. Árbol de Problemas	8
1.2.2.2. Relación Causa – Efecto.....	9
1.2.3. Prognosis	10
1.2.4. Formulación del Problema	11
1.2.5. Interrogantes	11
1.2.6. Delimitación del objeto de Investigación	11
1.3. Justificación.....	12
1.4. Objetivos	13
1.4.1. Objetivo General	13
1.4.2. Objetivos Específicos	13

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos.....	14
2.2. Fundamentación Filosófica	20
2.3. Fundamentación Legal	21
2.4. Categorías Fundamentales	25
2.4.1. Marco conceptual de la variable independiente	27
2.4.2. Marco conceptual de la Variable Dependiente.....	38
2.5. Hipótesis.....	52
2.6. Señalamiento de las Variables	52

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Enfoque de la Investigación	53
3.2. Modalidad Básica de la Investigación.....	54
3.3. Tipo de Investigación.....	55
3.4. Población y Muestra.....	57
3.5. Operacionalización de Variables.....	60
3.6. Plan de Recolección de Información.....	63
3.7. Procesamiento de la Información.....	65
3.7.1. Plan de Procesamiento de la Información	65
3.7.2. Análisis e Interpretación de los Resultados.....	65

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de Resultados	67
4.2. Interpretación de los Datos.....	90
4.3. Verificación de la Hipótesis	91

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones	98
5.2. Recomendaciones.....	99

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos informativos	101
6.2. Antecedentes de la propuesta	102
6.3. Justificación.....	103
6.4. Objetivos	105
6.4.1. Objetivo General	105
6.4.2. Objetivos Específicos	105
6.5. Factibilidad.....	105
6.6. Fundamentación Científico- Técnico	107
6.7. Modelo Operativo	119
6.8. Administración de la propuesta.....	173
6.9. Plan de monitoreo y evaluación de la propuesta.....	173
Bibliografía	176
Anexos	181

ÍNDICE DE TABLAS

1. Población personal administrativo y operario.....	57
2. Población clientes fijos a nivel provincial	58
3. Administración de Capital de Trabajo	61
4. Rentabilidad	62
5. Cuantificación de los resultados.....	66
6. Calificación de la empresa en función de las ventas.....	68
7. Satisfacción de la demanda de los clientes	69
8. Control de Inventarios.....	70
9. Calificación de la empresa en función a la rentabilidad	71
10. Funcionamiento de la empresa con relación a años anteriores	72
11. Producción Competitiva.....	73
12. Capital de Trabajo	74
13. Rentabilidad frente a la competencia	75
14. Disponibilidad de materia prima para iniciar la producción	76
15. Calidad al recibir materia prima.....	77
16. Calificación de la empresa en función de las ventas.....	78
17. Preguntas referentes al indicador Cumplimiento de Funciones.....	79
18. Rentabilidad frente a la competencia	80
19. Calificación de la empresa en función de la rentabilidad	81
20. Nivel de liquidez	82
21. Capital de trabajo para mejorar la calidad del producto	83
22. Materia prima de calidad.....	84
23. Calificación del producto que brinda la empresa.....	85
24. Frecuencia al adquirir el producto.....	86
25. Disponibilidad inmediata de inventario	87
26. Producción competitiva.....	88
27. Actividades administrativas planificadas	89
28. Datos de las variables para calcular la diferencia de proporciones.....	93
29. Distribución Chi-cuadrado	95
30. Datos de las variables utilizadas para calcular el Chi cuadrado.....	96
31. Sumatoria total marginal vertical y horizontal y total general	96
32. Cálculo del estadístico Chi Cuadrada (X^2).....	97
33. Matriz FODA	108
34. Análisis Financiero para uso interno y externo.....	117

35. Modelo Operativo de la Propuesta.....	119
36. Matriz FODA de la Fábrica de Aluminios Hércules.....	122
37. Factores Internos MEFI de la Fábrica Hércules.....	124
38. Factores Externos MEFE de la Fábrica Hércules	126
39. Balance general del año 2011, 2012 y 2013	127
40. Estado de resultados del año 2011, 2012 y 2013	128
41. Análisis vertical del balance general.....	129
42. Análisis vertical del Estado de resultados.....	131
43. Análisis Horizontal del Balance General	132
44. Análisis Horizontal del Estado de resultados.....	134
45. Características de súper sartén	135
46. Súper sartén presupuesto de producción para el año 2014	135
47. Características de sartén extra.....	135
48. Sartén extra presupuesto de producción para el año 2014.....	136
49. Característica de Ollas ovaladas 6 unidades	136
50. Ollas ovaladas 6 unid presupuesto de producción para el año 2014.....	136
51. Característica de Ollas ovaladas 3 unidades	137
52. Ollas ovaladas 3 unid presupuesto de producción para el año 2014.....	137
53. Característica de Olla lechera.....	137
54. Olla Lechera presupuesto de producción para el año 2014.....	138
55. Característica de Caldero Ovalado.....	138
56. Caldero ovalado presupuesto de producción para el año 2014.....	138
57. Característica de Paila bordeada	139
58. Paila Bordeada presupuesto de producción para el año 2014.....	139
59. Característica de Caldero Baquelita	139
60. Caldero baquelita presupuesto de producción para el año 2014.....	140
61. Característica de Caldero recortado	140
62. Caldero recortado presupuesto de producción para el año 2014.....	140
63. Característica de Caldero Industrial	141
64. Caldero industrial presupuesto de producción para el año 2014.....	141
65. Característica de Caldero Extra.....	141
66. Caldero extra presupuesto de producción para el año 2014.....	142
67. Característica de Perol Estrella	142
68. Perol Estrella presupuesto de producción para el año 2014.....	142
69. Característica de Olla aluminio fundido natural	143

70. Aluminio fundido natural presupuesto de producción año 2014	143
71. Característica de Olla aluminio fundido pavonado	143
72. Aluminio fundido pavonado presupuesto de producción año 2014.....	144
73. Característica de Tamalera	144
74. Olla Tamalera presupuesto de producción para el año 2014	144
75. Presupuesto de Ventas año 2014.....	145
76. Presupuesto de Producción	146
77. Presupuesto de compras año 2014	147
78. Costo por hora de la mano de obra directa.....	147
79. Presupuesto mano de obra directa.....	148
80. Presupuesto gastos indirectos de fabricación	148
81. Costo de Ventas para el año 2014	149
82. Presupuesto Gastos administrativos y ventas.....	150
83. Estado de resultados proforma 2014 mensual.....	152
84. Cédula Cuentas por cobrar	153
85. Cédula de entradas de efectivo.....	153
86. Cédula de salidas de efectivo	154
87. Presupuesto de caja	154
88. Tabla de Amortización.....	155
89. Análisis Vertical del Estado de Resultados año 2013 y 2014.....	159
90. Análisis Vertical Balance General año 2013 y 2014	161
91. Análisis horizontal Estado de resultados proforma 2014.....	163
92. Análisis horizontal balance general proforma 2014.....	165
93. Indicadores de Liquidez	167
94. Indicadores de Actividad.....	168
95. Indicadores de Solvencia	168
96. Indicadores de Endeudamiento	170
97. Rentabilidad Económica y Financiera	171
98. Presupuesto del Proyecto de Investigación	173
99. Cronograma de Actividades de la Propuesta	174

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Árbol de Problemas.....	8
2. Categorías Fundamentales	25
3. Subordinación conceptual de las variables	26
4. Representación gráfica de los resultados	66
5. Calificación de la empresa en función de las ventas.....	68
6. Indicadores Financieros	69
7. Control de Inventarios.....	70
8. Calificación de la empresa en función de la rentabilidad	71
9. Funcionamiento de la empresa con relación a años anteriores	72
10. Producción competitiva.....	73
11. Capital de Trabajo	74
12. Rentabilidad frente a la competencia	75
13. Actividades.....	76
14. Calidad al recibir materia prima.....	77
15. Calificación de la empresa en función de las ventas.....	78
16. Facilitación de Recursos	79
17. Rentabilidad frente a la competencia	80
18. Calificación de la empresa en función de la rentabilidad	81
19. Nivel de liquidez	82
20. Capital de trabajo para mejorar la calidad del producto	83
21. Materia prima de calidad.....	84
22. Calificación del producto que brinda la empresa.....	85
23. Frecuencia al adquirir el producto.....	86
24. Disponibilidad inmediata de inventario	87
25. Producción competitiva.....	88
26. Análisis Financiero.....	89
27. Distribución muestral del Estadístico z.....	92
28. Distribución muestral de Estadístico Chi Cuadrada.....	95
29. Cuadrantes de Estrategia de la Matriz FODA.....	108
30. Modelo Dupont	172
31. Cronograma de Actividades	175

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

TEMA: “ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA FÁBRICA DE ALUMINIOS HÉRCULES”

Autora: Janneth Maricela Peñafiel Malán

Tutor: Ing. Mg. Danilo Lozada

Fecha: 9 de Mayo 2014

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación plantea la solución a las dificultades para administrar el capital de trabajo en la Fábrica de Aluminios Hércules y que trae como consecuencia la disminución en la rentabilidad. Siguiendo una metodología descriptiva y empleando el análisis documental y financiero, se determinó que la empresa no lleva de manera eficiente sus operaciones en cuanto al manejo del capital de trabajo, además existen normas y procedimientos que no se cumplen como es la utilización y evaluación de los indicadores financieros para conocer el desempeño empresarial, lo cual afecta directamente la gestión de los activos circulantes. La empresa no mantiene un nivel aceptable de capital de trabajo, esto como consecuencia a largo plazo conlleva al riesgo de caer en un estado de insolvencia y aún más, puede verse forzada a declararse en quiebra.

En consecuencia, la investigación tiene como objetivo en primer lugar analizar las cuentas del activo y pasivo circulante, las mismas que constituyen su capital de trabajo y con ello proporcionar herramientas prácticas de administración financiera. Para un efectivo control de las cuentas de activo y pasivos a corto plazo se establece estrategias financieras, las cuales se encuentran englobadas dentro de un modelo de planificación financiera, este modelo permitirá aumentar la rentabilidad de la empresa.

Descriptores: Administración, indicadores financieros, capital de trabajo, liquidez, planificación financiera.

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

TOPIC: “ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA FÁBRICA DE ALUMINIOS HÉRCULES”

Author: Janneth Maricela Peñafiel Malán

Tutor: Ing. Mg. Danilo Lozada

Date: May 9th 2014

ABSTRACT

The investigation presents the solution to the difficulties in managing working capital in “Aluminios Hercules” factory and results in the decrease in profitability. Following a descriptive methodology and documentary and financial analysis, it was determined that the company does not carry efficiently their operations in the management of working capital and cash and there are also rules and procedures are not met, as is the use and evaluation of financial indicators for business performance , which directly affects the management of current assets. Company doesn't maintain an acceptable level of working capital as a result this leads to long-term risk of falling into a state of insolvency and even more, may be forced to declare bankruptcy.

Consequently, the research aims to analyze first asset accounts and liabilities, are the same as working capital and thereby provide practical tools for financial management. For effective control of asset accounts and liabilities circulating provides financial strategies, which are encompassed within a financial planning model, this model will allow to increase the profitability of the company.

Keywords: Management, financial indicators, working capital, liquidity financial planning.

INTRODUCCIÓN

La administración de recursos de la empresa es fundamental para lograr el éxito empresarial. El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes, de modo que se mantenga un nivel aceptable de los mismos.

Para mejor comprensión, se denomina al capital de trabajo como la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo. Se define como circulante a aquellos bienes o deudas que se establecen dentro del ciclo operativo de la empresa y que normalmente es de un año.

Con estas definiciones, podemos decir que la administración del capital de trabajo se ocupa de la administración de los activos circulantes tales como: caja, bancos, cuentas a cobrar, inversiones líquidas, inventarios, otros activos corrientes y de los pasivos a corto plazo como: proveedores, cuentas y documentos por pagar, impuestos por pagar, entre otros.

Por naturaleza los activos circulantes cambian muy rápidamente, lo cual nos obligan a tomar decisiones y para lograr optimizar su uso es necesario dedicarle un mayor tiempo a su análisis.

El presente proyecto consta de cuatro capítulos:

El Capítulo I, está conformado por el planteamiento del problema, que se fundamenta en la macro, meso y micro contextualización, el análisis crítico que toma referencia las causas y efectos del problema de estudio, la prognosis, además se detalla la justificación de la investigación en la cual consta el motivo del por qué se desarrolla el problema de investigación y también en este capítulo se establece el objetivo general y objetivos específicos del presente estudio.

El Capítulo II, se encuentra en este capítulo los antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, fundamentación legal la cual se apoya en leyes, decretos y reglamentos, además se encuentran definiciones sobre los términos

básicos empleados en la investigación y los cuales se determina al momento de realizar la superordinación y la subordinación. Por último se establece la hipótesis que se quiere comprobar con sus respectivas variables.

El Capítulo III, contiene el enfoque, modalidad y tipo de investigación que será empleada para el desarrollo del presente estudio, asimismo se define la población, la muestra con la que se va a trabajar, también se presenta la operacionalización de las variables tanto independiente como dependiente y se establece las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la recolección de la información, procesamiento y análisis de la misma.

El Capítulo IV, se detalla el análisis e interpretación de los resultados de las encuestas realizadas a los operarios y a la contadora, como también a los clientes fijos a nivel provincial de la fábrica. Para el análisis e interpretación se utilizó el diagrama de barras para facilitar su interpretación. De igual manera se utilizó el estadígrafo del chi-cuadrado y diferencia de proporciones.

El Capítulo V, propone conclusiones y recomendaciones al problema de investigación, basados en la interpretación de las encuestas aplicadas a las unidades de observación.

El Capítulo VI, consta del trabajo de investigación que propone encontrar una solución al problema planteado, en síntesis, una propuesta para resolver o mitigar las debilidades descubiertas en la empresa de Aluminio Hércules.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Tema de investigación

Administración del Capital de Trabajo y su incidencia en la Rentabilidad de la Fábrica de Aluminios Hércules.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1. Contexto Macro

En la actualidad, la economía mundial atraviesa por una crisis económica que implica graves consecuencias para todo el sector empresarial principalmente, por lo que para contrarrestar esta situación es indispensable la aplicación de una política financiera adecuada, para el control y administración eficiente de los recursos.

De igual manera, la subsistencia y la solidez de todas las empresas radican en el acceso al capital y la administración inteligente del mismo, los cuales establecen un mercado altamente competitivo. Como siempre, las empresas más sólidas y grandes encuentran prestamistas e inversores dispuestos a facilitar recursos financieros necesarios que permitan diferenciarse de la competencia.

Según SOUTHERN CALIFORNIA EDISON (2003, pág. 6) “la mala utilización del capital en una empresa puede llegar a ser tan perjudicial como no tener capital. Tanto la ausencia como la mala utilización de capital pueden tener efectos paralizantes aun en una empresa exitosa”.

Por tanto, las causas importantes del fracaso de las empresas se deben a la falta de conocimiento y capacidad de dirección. Los administradores financieros no tienen conocimiento de la variedad de opciones que existen para obtener capital, ni de la forma de negociar tasas de interés y condiciones de plazo apropiadas.

Para GENONI & ZURITA (2004, pág. 40) “entre más grande sea el monto del capital de trabajo que tenga una empresa, menos será el riesgo de que esta sea insolvente”, efectivamente, una parte muy importante que se necesita tener en mente es el capital de trabajo, esto es una medida que tiene la empresa para analizar el nivel de solvencia de la misma. Con información sobre los activos circulantes podemos medir la capacidad que tiene la empresa para cumplir con las obligaciones que tiene en el pasivo a corto plazo, es decir, nos muestra cuánto tenemos para pagar de deudas adquiridas en el corto plazo con terceros.

De igual forma, la administración de capital de trabajo es el manejo apropiado y eficiente de las cuentas corrientes, tanto de los activos circulantes como de los pasivos a corto plazo. La administración del capital de trabajo se refiere también a la óptima administración del efectivo, manejo eficiente de inventarios, una política de cobranza adecuada, un nivel moderado de financiamiento de los proveedores y también un prudente endeudamiento a corto plazo.

Para ALBORNOZ, César (2008, pág. 28) “la administración de capital de trabajo debe permitirnos determinar correctamente los niveles tanto de inversión en activos corrientes como de endeudamiento, que traerán aparejadas decisiones de liquidez y de vencimientos del pasivo”.

Ciertamente, la liquidez nos proporciona un margen de seguridad y reduce la probabilidad de insolvencia y eventual quiebra. En oposición a esto, una excesiva liquidez trae consigo una sub-utilización de activos, los cuales son utilizados para generar ventas, esto provoca no solamente la baja rotación de activos sino también menor rentabilidad para la empresa.

Toda compañía en proceso de crecimiento debe estar en condiciones de detectar las necesidades de asignación de capital para responder adecuadamente a las necesidades que impongan el mercado, así lo manifiesta ARCOS & BENAVIDEZ

(2008, pág. 169) “un determinante de la rentabilidad de las empresas es la eficiencia con que manejan su capital de trabajo”.

Además, la idea de mantener un capital de trabajo óptimo implica que se deberá tener invertido el nivel justo para operar la empresa de forma holgada sin tener dinero ocioso así como no incurrir en faltantes que impacten en la operación de la empresa.

Tal como lo menciona BARRERO, Juan Manuel (2012, pág. 32) “la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa ejecuta sus recursos financieros disponibles, es decir, que una empresa es eficiente ya que no desperdicia recursos. Toda empresa utiliza recursos financieros para obtener diferentes tipos de beneficios”.

Asimismo, el indicador de rentabilidad se lo calcula para conocer la eficiencia en la gestión empresarial, puesto que el comportamiento de los activos y la independencia de la financiación, es el que determina si una empresa es o no rentable en términos económicos. En este sentido, LEÓN y VARELA (2011, pág. 537) mencionan: “la importancia de llevar con suma diligencia la administración de los activos y de las fuentes de financiamiento, inciden en la utilidad y por ende en la rentabilidad de la empresa”.

De igual manera, PREVE, Lorenzo (2009, pág. 50) manifiesta: “la rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y uno de los más utilizados por la comunidad de negocios”. Evidentemente, la empresa debe contar con herramientas que permitan obtener la medición previa del impacto de sus decisiones y que indudablemente las decisiones de inversión generen rentabilidad y consecuentemente mayor valor para los inversionistas.

1.2.1.2. Contexto meso

En Ecuador, las empresas se han visto afectadas por diversos problemas en el manejo de sus recursos que no ha permitido el desarrollo económico financiero de las mismas. Las causas por las que las empresas atraviesan por estos problemas son: la inadecuada toma de decisiones, mala inversión de los activos fijos, poca habilidad de gestión, deficiente planificación estratégica y operativa; los mismos

que afectan en el desempeño de las empresas, puesto que el administrador financiero tiene la responsabilidad de manejar en forma eficiente el efectivo y los valores negociables de la empresa.

En cuestión a lo anterior VILLACRESES y JARA (2011, pág. 15) manifiestan: “las empresas para poder funcionar, deben contar con sus recursos financieros, humanos y administrativos. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo”.

Un capital de trabajo insuficiente o la mala administración del mismo es una causa importante del fracaso de los negocios. Así lo menciona ORTIZ, Alberto (1997, pág. 178) “la equivocada administración del capital de trabajo es causa frecuente de quiebras, explican que algunos negocios olvidan la presupuestación de fondos con los cuales se financian las operaciones del negocio”.

PITA y RODRÍGUEZ (2007, pág. 5) aluden: “la necesidad de contar con una buena administración del capital de trabajo se basa en el hecho de que es complicada la predicción de entradas futuras a caja; ya que las cuentas por cobrar y los inventarios son rubros que en el corto plazo son de difícil convertibilidad en efectivo”.

El grado de rivalidad entre las empresas existentes en un sector se refiere a la intensidad con que dichas empresas compiten para mantener su posición en el mercado. Cuando los competidores se sienten en posición de peligro usan tácticas como: la competencia de precios, la batalla de publicidad e introducciones de productos nuevos e innovadores, lo cual provocará que disminuya la rentabilidad de la empresa. En general, a mayor competencia en un sector, menor rentabilidad.

Para ACOSTA, Patricia (2011, pág. 1) “en la actualidad en un mercado globalizado, las empresas se ven obligadas a buscar alternativas financieras y operativas para ser competitivas. Existen herramientas importantes que en conjunto ayudan a establecer estrategias con el objeto de tomar decisiones acertadas orientadas a desarrollar ventajas competitivas y obtener una mejor rentabilidad”.

Muchas de las empresas que sobreviven en el Ecuador no tienen un modelo de gestión adecuado para manejar el capital de trabajo de tal forma que afecta la rentabilidad de estas empresas. Al desconocer que variables son para poder

manejar el capital de trabajo de forma eficiente, las empresas lo hacen conforme a la experiencia y de forma intuitiva desperdician potencial de rentabilidad o tienen recursos ociosos.

1.2.1.3. Contexto Micro

La Fábrica de Aluminio Hércules se dedica a la fabricación de artículos de cocina en aluminio, por lo que una asignación eficiente de los recursos es trascendental para su crecimiento y expansión en el mercado en que están desarrollándose. Por lo tanto, es necesario desarrollar un modelo de gestión que permita identificar que variables son las que hay que tomar en cuenta para manejar eficientemente el capital de trabajo de la empresa y determinar que niveles de activos o pasivos son los más adecuados para apoyar con la rentabilidad de la misma.

En la Fábrica de Aluminio Hércules la administración de los recursos de la empresa constituye la base para el logro de los objetivos propuestos. La administración correcta de estos recursos es de vital importancia, para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo.

Además, actualmente la administración del capital de trabajo en la Fábrica de Aluminio Hércules no brinda información a usuarios internos y externos. A los internos que les permite determinar necesidades futuras de financiamiento; además de poder determinar cómo fluyen los fondos de la empresa; a los externos les permite conocer cuáles fueron las fuentes de fondos utilizadas por la empresa, cómo se usaron y las posibles necesidades de financiamiento que puede necesitar.

1.2.2. Análisis Crítico

1.2.2.1. Árbol de Problemas

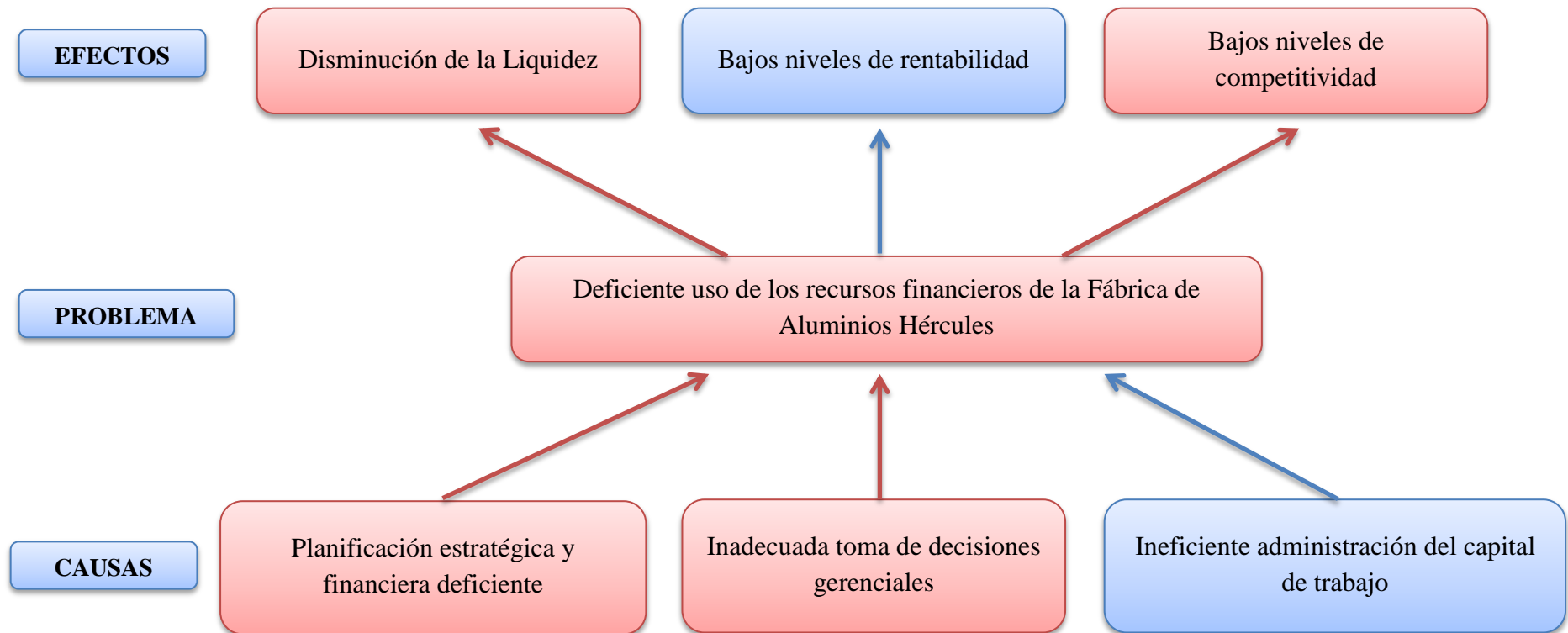


Gráfico 1. Árbol de Problemas
Elaborado por: Janneth Peñafiel

1.2.2.2. Relación Causa – Efecto

La causa más importante que afecta a la Fábrica de Aluminio Hércules es la ineficiente administración del capital de trabajo, puesto que, es muy importante utilizar con mayor eficiencia los recursos que se posee, y la mala administración de estos recursos financieros trae como consecuencia la disminución de los niveles de rentabilidad del negocio.

Se evidencia que el problema en la administración del capital de trabajo, es debido a que el insuficiente conocimiento sobre la importancia de las finanzas empresariales por parte del gerente propietario, el cual da como resultado que el capital de trabajo sea utilizado simplemente como un indicador más y no como un conjunto de activos circulantes cuya acertada gestión lo convierte en el factor determinante de la posición de liquidez de la empresa.

Por otra parte, la empresa no cuenta con una adecuada planificación estratégica y financiera que permita implementar y ejecutar estrategias empresariales; así como administrar eficientemente los recursos financieros contribuyendo a la creación del valor que preserve e incremente la posición financiera del negocio, optimizando su productividad y logrando que su competitividad resulte en mejor rentabilidad para la empresa.

De igual manera una deficiente planeación financiera no permite a la empresa anticiparse a las necesidades de efectivo que serán utilizados para las operaciones normales del negocio como: compra, pagos de mano de obra, pagos a terceros, sin esta información el gerente no podrá determinar los excedentes o déficits de liquidez, esto consecuentemente afectará el nivel en la rentabilidad económica.

Resulta esencial que el administrador financiero comprendan que, cada uno de los activos circulantes debe gestionarse de manera eficiente, es así que, se deberá tener invertido el nivel justo para operar la empresa; en otras palabras, al no existir una adecuada toma de decisiones gerenciales en cuanto a la administración del capital provoca que la empresa disminuya sus niveles liquidez y por ende no está en capacidad para de cubrir sus obligaciones a corto plazo.

1.2.3. Prognosis

Si la Fábrica de Aluminio Hércules no maneja de forma correcta sus recursos propios, la marcha del negocio se verá afectado y por ende el desenvolvimiento en la gestión empresarial. Es así que, de las decisiones gerenciales del administrador financiero o gerente depende de que la empresa sea un éxito o un fracaso.

El objetivo fundamental de la administración del capital de trabajo es el manejo adecuado de las partidas del activo circulante y pasivo circulante de la empresa, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable, ya que si no es posible mantener un nivel satisfactorio se corre el riesgo de caer en un estado de insolvencia y aún más, la empresa puede verse forzada a declararse en quiebra.

De igual forma, el capital de trabajo es el margen de seguridad con el que cuentan la empresa para financiar su giro habitual, pero si este escasea, la empresa no podrá desarrollar ni sus actividades normales que son las que las ayudan a generar valor, ni buscar nuevos negocios para aumentar su valor. Por lo tanto, la falta de capital de trabajo provocará el comienzo de las dificultades financieras en la empresa.

Igualmente, al no disponer de financiamiento adecuado se reduce el nivel de inventarios o se acortan los plazos de pagos a clientes, con el consiguiente riesgo de perder ventas por tener menor oferta de productos. En definitiva, debilidades en el financiamiento y administración del capital de trabajo pueden reducir la rentabilidad del negocio y afectar su competitividad.

En suma, al no administrar correctamente el capital de trabajo en la Fábrica de Aluminio Hércules, provocará impactos como: problemas de liquidez que obligan a suspender pagos o cerrar la empresa por no tener el crédito necesario para hacerle frente; la empresa no podrá desarrollar ni sus actividades de operación normal; y por último, mantener un exceso de inversión en activos de corto plazo puede afectar la rentabilidad de la organización ya que se tiene dinero ocioso que podría reinvertirse en proyectos de desarrollo y crecimiento empresarial.

1.2.4. Formulación del Problema

¿De qué manera la administración del capital de trabajo incide en la rentabilidad de la Fábrica de Aluminios Hércules?

1.2.5. Interrogantes

- ¿Con cuánto capital de trabajo cuenta la empresa para realizar sus actividades operacionales?
- ¿Cuantificar los problemas que inciden en la rentabilidad de la Fábrica de Aluminio Hércules?
- ¿Cuáles son las alternativas posibles para incrementar la rentabilidad mejorando la administración del capital de trabajo?

1.2.6. Delimitación del objeto de Investigación

Campo: Ingeniería Financiera

Área: Administración Financiera

Aspecto: Administración del Capital de Trabajo/ Rentabilidad

Delimitación Temporal: La presente investigación se desarrollará en el segundo semestre (mes de Julio a mes de Diciembre) del año 2013

Delimitación Espacial: Este estudio se realizará en la Fábrica de Aluminio Hércules, cuya instalación se encuentra ubicada en la Vía a Píllaro Km. 1, Parroquia Izamba del Cantón Ambato de la Provincia de Tungurahua, específicamente en el área de contabilidad.

Delimitación Poblacional: El estudio se realizará gracias a la ayuda del Gerente propietario y de la contadora de Fábrica de Aluminio Hércules, los cuales posibilitarán al acceso a la información necesaria para realizar la presente investigación.

1.3. Justificación

La motivación principal para el desarrollo de este proyecto fue que la Fábrica de Aluminio Hércules dedican enormes esfuerzos a la determinación del nivel óptimo del capital de trabajo, puesto que actualmente los recursos financieros no están siendo manejados adecuadamente por la administración, y esto a su vez ocasiona que no se consigan los resultados esperados, afectando negativamente a toda la organización.

La administración de capital de trabajo puede ser utilizado para pronosticar, pero su función principal radica en ayudar a la empresa a evaluar las fuentes y usos de sus fondos, en resumen, un administrador financiero debe buscar aquel punto de equilibrio particular entre la rentabilidad que se derivan de las diferentes decisiones o políticas del capital de trabajo.

La investigación que se propone se justifica por el impacto que ésta representa, debido a la idea de determinar el nivel de capital de trabajo óptimo que deberá tener la empresa para operar de manera eficiente. El control eficaz del capital de trabajo es una de las funciones más importantes de la gerencia financiera, esto está dado por diversas razones, entre las cuales están la relación estrecha que existe entre el crecimiento de las ventas y el activo circulante y que la rentabilidad de una empresa puede verse afectada por el exceso de inversión de capital de trabajo.

Finalmente, es necesario mencionar que, las empresas enfocan sus esfuerzos en administrar de manera eficiente esta variable pues es determinante para el buen funcionamiento de la misma. Por lo tanto, la administración del capital de trabajo, es una de las actividades que como objetivo exige gran atención y tiempo, la acertada conducción de cada una de las partidas circulantes deben conllevar a alcanzar el equilibrio de la utilidad y por ende maximizar el rendimiento de la organización.

Además, la investigación a desarrollarse es factible, puesto que se dispone del tiempo para cumplir el trabajo propuesto, posibilidad de aplicar los diferentes instrumentos de investigación, al igual que es posible su realización por la

posibilidad que nos brinda el gerente general de la fábrica de Aluminio Hércules para acceder a la información necesaria para el desarrollo de la investigación.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Determinar la incidencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la Fábrica de Aluminio Hércules para generar crecimiento empresarial.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Evaluar el nivel de capital de trabajo que utiliza la fábrica Hércules para realizar las operaciones normales del negocio.
- Establecer y calcular los indicadores de rentabilidad para conocer el desempeño económico de la fábrica de Aluminio Hércules.
- Diseñar un modelo de planificación financiera que permita a la fábrica de Aluminio Hércules fortalecer su rentabilidad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos

Para el desarrollo de este trabajo se efectuó una investigación bibliográfica en trabajos investigativos como son tesis, a través de la cual se determina la existencia de investigaciones con características parecidas que ayudarán y respaldarán esta investigación en cuanto a la administración del capital de trabajo y como la variable influye en la rentabilidad.

En el ámbito internacional se encontró el siguiente artículo en relación al tema en estudio:

En el trabajo investigativo de HERNÁNDEZ, Rafael (2010) con el tema **“Administración Financiera del Capital de Trabajo para Pequeñas Empresas del Sector Comercial Minorista en Xalapa”** se plantea como objetivo de la investigación elaborar un marco teórico referente al capital de trabajo. Para el logro de los objetivos previamente establecidos y dar respuesta a la pregunta de investigación planteada; se utilizó en este trabajo la investigación documental y de campo, además se utilizó el estadígrafo Z para la comprobación de la hipótesis.

Cabe mencionar, que en el proceso de la investigación se aplicó la lógica deductiva, que fue de la teoría generada por investigación, es decir, del marco teórico, a la recolección de los datos en las pequeñas empresas del sector comercial minorista en la Ciudad de Xalapa, y finalmente se llega a la siguiente conclusión y recomendación respectivamente:

- La proporción de pequeñas empresas del sector comercial minorista en la Ciudad de Xalapa, que administraron financieramente su capital de trabajo durante el año 2009 es menor o cuando mucho igual al 50%”.
- Establecer estrategia integral y adaptada a las necesidades financieras, respecto al capital de trabajo de las pequeñas empresas del sector comercial minorista de la Ciudad de Xalapa, en base a los resultados obtenidos del reporte de la investigación de campo realizada”.

En el trabajo investigativo de Hernández se da a conocer que poco más de la mitad de los empresarios encuestados conocen el termino capital de trabajo y aunque más del 50% de los empresarios encuestados conocen este término, sólo un 33% de ellos aplica alguna técnica o ejecuta un control para administrar el capital de trabajo de sus empresas.

Con esta investigación se puede concluir que el capital de trabajo es de vital importancia para las empresas y se debe poner atención especial en su administración, debido a que está representado por los recursos que se necesita para operar normalmente y además es el generador de las utilidades.

En la investigación de MARCELINO, Mariana (2008) con el tema “**Generación y Sustentación de Rentabilidad de la Industria Textil en México**” manifiesta que tiene como objetivo determinar en qué medida la rentabilidad de las empresas textiles en México fue generada y sustentada por los factores del contexto y los factores propios de la empresa, durante el periodo de 1995 a 2005, con el propósito de verificar si la teoría actual responde a lo que sucede en las empresas textiles de México y finalmente proponer un modelo que describe las prácticas financieras que deben aplicarse en este sector.

Después de un exhaustivo trabajo investigativo de campo utilizando los datos financieros y los reportes del Director General de la empresa Industrias de Parras y mediante el uso del estadígrafo Anova para el análisis de los datos, el investigador obtiene respectivamente la siguiente conclusión y recomendación:

- La rentabilidad de las empresas textiles fue generada en mayor medida por los factores propios de la empresa y posteriormente por el contexto, es decir, que las acciones que realiza la empresa para optimizar sus recursos financieros y mejorar sus operaciones, tienen un mayor impacto en comparación con las dificultades y situaciones adversas que se pueden dar al exterior de estas, como fue el tener que producir con altos costos en los energéticos o por el poco interés del gobierno por hacerlas sostenibles.
- Aplicar un modelo de rentabilidad, que especifica como las decisiones tomadas en las partidas financieras del activo, el pasivo y las ventas impactan los resultados de las empresas de la Industria Textil y a partir de la interrelación de estas el establecimiento de las mejoras prácticas financieras que deben aplicar los administradores para mejorar las operaciones del negocio para ser rentable.

Se puede concluir que mediante la utilización de los indicadores y análisis vertical y horizontal se puede identificar las partidas financieras que impactan los resultados al momento de analizar la empresa, también ayudan de gran manera a analizar los resultados que tuvieron las decisiones de los administradores. Además se concluyó que para llevar a cabo las operaciones propias de la empresa es necesario un manejo eficiente del capital de trabajo que establece una relación entre el activo circulante y pasivo a corto plazo.

Para LÓPEZ, PUERTAS y CASTAÑO (2011) en su tema “**Administración del Capital de Trabajo neto operativo en medianas y grandes empresas de confección de Pereira y Dosquebradas**” define como objetivo general describir la forma en que las medianas y grandes empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir, de Pereira y Dosquebradas están administrando su capital de trabajo neto operativo para contrastar los conocimientos previos con la realidad empresarial; y para plantear recomendaciones de mejoramiento a los empresarios encuestados.

Para el logro de los objetivos establecidos y para dar respuesta a la pregunta de investigación planteada, se utilizó en este trabajo la investigación descriptiva y cabe mencionar que en el proceso de la investigación se aplicó el método inductivo, pues se comenzó observando el comportamiento del sector textil en Colombia, para después centrarse en Pereira y Dosquebradas, donde se encuentran

ubicadas las empresas objeto de estudio. Entonces los investigadores concluyen y recomiendan lo siguiente:

- El capital de trabajo neto operativo constituye uno de los rubros más importantes para el buen funcionamiento de las organizaciones, dado que las cuentas que lo conforman constituyen los recursos financieros que permiten a las organizaciones no solo realizar sus actividades sin inconvenientes, sino también crecer y permanecer en el mercado, puesto que una buena administración de estos recursos genera un mayor flujo de efectivo, solvencia, liquidez, y por lo tanto rentabilidad.
- Es importante que las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir presten gran cuidado al manejo que le dan a las cuentas por cobrar, puesto que el mayor porcentaje de las ventas que se realizan son a crédito, por lo que se deben establecer parámetros no solo para el otorgamiento de créditos, sino también para el seguimiento de estos, lo que contribuye a lograr una efectiva recolección de cartera.

Uno de los rubros más importantes para el buen funcionamiento de las empresas lo forma el capital de trabajo, las cuentas que lo conforman constituyen los recursos financieros que permiten realizar sus actividades de forma normal y sin contratiempos, asimismo les permite crecer y permanecer en el mercado. Una correcta administración de estos recursos genera un mayor flujo de efectivo, solvencia, liquidez, y por lo tanto rentabilidad

En el ámbito nacional, dentro de la Universidad Técnica de Ambato se encuentran las siguientes investigaciones que sustentan el presente trabajo investigativo:

En la tesis de SEGURA, María Fernanda (2011) con el tema **“El capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Central Car S.A. Chevrolet de la ciudad de Ambato, periodo 2011”** plantea como objetivo general analizar el manejo del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, que permita mejorar la administración financiera de Central Car S.A. CHEVROLET.

Después de un profundo trabajo de campo y documental; utilizando la técnica de la encuesta y mediante la utilización de estadígrafo chi cuadrado para el análisis de los datos, la investigación presenta las siguientes conclusiones:

- Dentro de la organización no se realiza un análisis del efectivo, ni se aplican razones financieras que permitan conocer la situación de Caja e Inventarios, que solo obedece a cifras que son planificadas en dependencia del incremento de ventas pronosticadas con base histórica, y no en base a una herramienta de análisis real de la situación de Central Car S.A.
- Se debe planificar la elaboración del flujo de caja que permitirá conocer a la administración la existencia del movimiento de los recursos, con capacidad de gestionar de forma eficiente el inventario, evitando generar obligaciones con instituciones financieras.

Por último, la investigadora recomienda:

- Realizar un proceso de recuperación efectivo en cuanto al movimiento de las cuentas, manejando cartera al día, y canalizar los objetivos y las decisiones de la organización en cuanto a las políticas de crédito, analizar el periodo de recuperación de la inversión, para incrementar la rentabilidad.
- Elaborar un presupuesto de efectivo, más acorde al movimiento real del negocio, que se deberá tomar en cuenta al aplicar el sistema de Planificación y Control Financiero como herramienta de planeación para la toma de decisiones empresariales.

Es fundamental realizar flujos efectivos, este informe no solo permitirá conocer las entradas y salidas de efectivo, sino también la existencia del movimiento de los recursos. Así también el flujo de efectivo permite apreciar el resultado del movimiento de ingresos y egresos de efectivo por periodo, es decir se conoce el sobrante o faltante de dinero y mediante este resultado la empresa tomará decisiones sobre qué se hace con el resultante de efectivo.

En la tesis de HEREDIA, Johana (2013) con el tema de **“La administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de Corpromedic S.A”** se planteó como objetivo general estudiar la relación de la administración de los recursos financieros y la rentabilidad de Corpromedic S.A, para una eficiente gestión financiera.

Y luego de un profundo trabajo de campo utilizando la técnica de la encuesta y mediante la utilización de estadígrafos como el chi cuadrado para el análisis de los datos, la investigadora llega a la siguiente conclusión y recomendación respectivamente:

- 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.
- Aplicar un modelo de planificación financiera para lograr un proceso continuo y mejorar la situación financiera.

El trabajo investigativo se centra en el comportamiento de las cuentas del activo y del pasivo circulante que son los determinantes en el capital de trabajo, con la administración eficiente lo que la empresa busca es un mayor posicionamiento en el mercado y sobre todo mejorar la rentabilidad, estos objetivos lo logran con la aplicación de estrategias competitivas y el diseño de un modelo de planificación financiera.

En cuanto a la Universidad Central del Ecuador se encontró relación con el presente trabajo investigativo, la siguiente tesis:

En la tesis de ALBERCA, Jenny (2012) con el tema **“Incremento de Rentabilidad en la Empresa El Carrete”** indica que el objetivo general es mejorar la rentabilidad de la empresa El Carrete, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de la empresa, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado.

Para el logro de los objetivos establecidos la investigadora aplicó el método inductivo, ya que se obtuvo conclusiones generales a partir de premisas particulares a través del conocimiento desde la observación de hechos de la realidad. Y para comprobar la hipótesis se empleó las técnicas de entrevistas muestrales, fichas de investigación y talleres. Se plantea como conclusión y recomendación de la investigación los siguientes respectivamente:

- Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.
- Mantener un control permanente de los inventarios para evitar pérdidas o daños en la mercadería ya que los resultados de la investigación de mercado expresan la importancia de innovación de mercancía.

El trabajo investigativo para cumplir con sus objetivos realiza un plan estratégico, con este plan la empresa se traza un mapa de la organización, y señala los pasos para alcanzar la visión propuesta. Así también la investigadora recomienda poner en marcha la nueva sucursal ubicada en el centro histórico de Quito, y alude que es posible lograrlo utilizando de mejor manera los recursos y que no existan pérdidas que puedan perjudicar a la empresa.

2.2. Fundamentación Filosófica

La presente investigación se fundamenta en el paradigma crítico- propositivo, será crítica puesto que examinará la realidad de la rentabilidad de Fábrica de Aluminio Hércules y será propositiva porque contribuirá con alternativas de solución para el presente problema de investigación.

HERRERA, MEDINA y NARANJO (2004, pág. 21) alude “la ruptura de la dependencia y transformación social requiere de alternativas de investigación; una de ellas es el enfoque crítico- propositivo. Crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer investigación que están comprometidas con la lógica instrumental del poder; porque impugna las explicaciones reducidas a causalidad lineal. Propositivo en cuanto la investigación no se define en la contemplación pasiva de los fenómenos, sino que además plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad”.

Además, se elige este paradigma puesto que es una alternativa para la investigación social que se fundamenta en el cambio de esquemas sociales; cabe mencionar que el paradigma crítico propositivo se refiere a proponer nuevas soluciones a los problemas, que presenta la institución que permitirá conocer el problema planteado, permitiendo de esta manera cuantificar las causas y efectos del problema.

La presente investigación buscará generar conocimiento científico, puesto que al estudiar la administración de capital de trabajo, así como la rentabilidad que la empresa genera, se podrá discrepar cuál es la verdadera situación en la que la empresa se encuentra y como estas han afectado en el desarrollo de la misma.

La esencia del trabajo investigativo será solucionar las falencias que ha venido presentando la fábrica de Aluminio Hércules en el transcurso de su vida comercial debido a la ineficiente gestión de los recursos financieros que conllevan a una mala administración de capital de trabajo, ocasionando disminución en la rentabilidad esperada por el propietario de la empresa.

El trabajo a desarrollarse está fundamentado en valores éticos y morales, pues existirá honestidad, transparencia y honradez científica, académica y profesional, al momento de manejar la información otorgada por la fábrica de Aluminio Hércules, de manera que las conclusiones a las que se llegue al final de la investigación sean satisfactorias tanto para la empresa como para el investigador.

2.3. Fundamentación Legal

Al revisar las normas bajo las cuales está regido el manejo del capital de trabajo, se puede indicar que ninguna de estas exige que las empresas administren eficientemente el capital de trabajo, así como tampoco que mantengan un cierto nivel de rentabilidad.

Sin embargo, en la Norma Internacional de Información Financiera, NIIF para las Pymes, Recopilación de 01 de Julio del 2009. Sección 3. Conceptos y Principios Generales: Objetivo de los estados financieros de las pequeñas y medianas entidades, en el literal 2.2, 2.3 determinan que toda empresa pequeña y mediana debe proporcionar información sobre la situación financiera.

De igual forma, en la Sección 4. Estados de situación Financiera: Distinción entre partidas corrientes y no corrientes, literal 4.4, 4.5, 4.6 y 4.7 mencionan cuando los activos y pasivos son clasificados en cuentas corrientes.

Objetivo de los estados financieros de las pequeñas y medianas entidades

2.2 El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de

una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

2.3 Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia: dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma.

Distinción entre partidas corrientes y no corrientes

4.4 Una entidad presentará sus activos corrientes y no corrientes, y sus pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas en su estado de situación financiera, de acuerdo con los párrafos 4.5 a 4.8, excepto cuando una presentación basada en el grado de liquidez proporcione una información fiable que sea más relevante. Cuando se aplique tal excepción, todos los activos y pasivos se presentarán de acuerdo con su liquidez aproximada (ascendente o descendente).

Activos corrientes: Una entidad clasificará un activo como corriente cuando:

- (a) Espera realizarlo o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación;
- (b) mantiene el activo principalmente con fines de negociación;
- (c) espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes desde la fecha sobre la que se informa; o
- (d) se trate de efectivo o un equivalente al efectivo, salvo que su utilización esté restringida y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un periodo mínimo de doce meses desde de la fecha sobre la que se informa.

Cuando el ciclo normal de operación no sea claramente identificable, se supondrá que su duración es de doce meses.

Pasivos corrientes: Una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando:

- (a) espera liquidarlo en el transcurso del ciclo normal de operación de la entidad;
- (b) mantiene el pasivo principalmente con el propósito de negociar;

- (c) el pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha sobre la que se informa; o
- (d) la entidad no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha sobre la que se informa.

Así también, el trabajo investigativo se desarrollará tomando como base la normativa que se detalla en la Ley del Régimen Tributario, Registro Oficial Suplemento 463 del 17 de Noviembre del 2004, Capítulo VI. Contabilidad y Estados Financieros, en el artículo 19, 20 y 21, los cuales se detalla a continuación:

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

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

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

Art. 21.- Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su

presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.

De igual manera, en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, Registro Oficial N° 351 con la fecha 29 de diciembre del 2010, determina que las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones, salvo las expresadas en la ley, así lo señala en Artículo 13 (literal a y b) y Artículo 14 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, en el Libro II: Del Desarrollo de la Inversión Productiva y de sus instrumentos que dice:

Art. 13.- Definiciones.- Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones:

Inversión productiva.- Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional;

Inversión Nueva.- Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entienda como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento.

Art. 14.- Aplicación.- Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen.

2.4. Categorías Fundamentales

2.4.1. Categorización de variables

2.4.1.1. Superordinación de variables

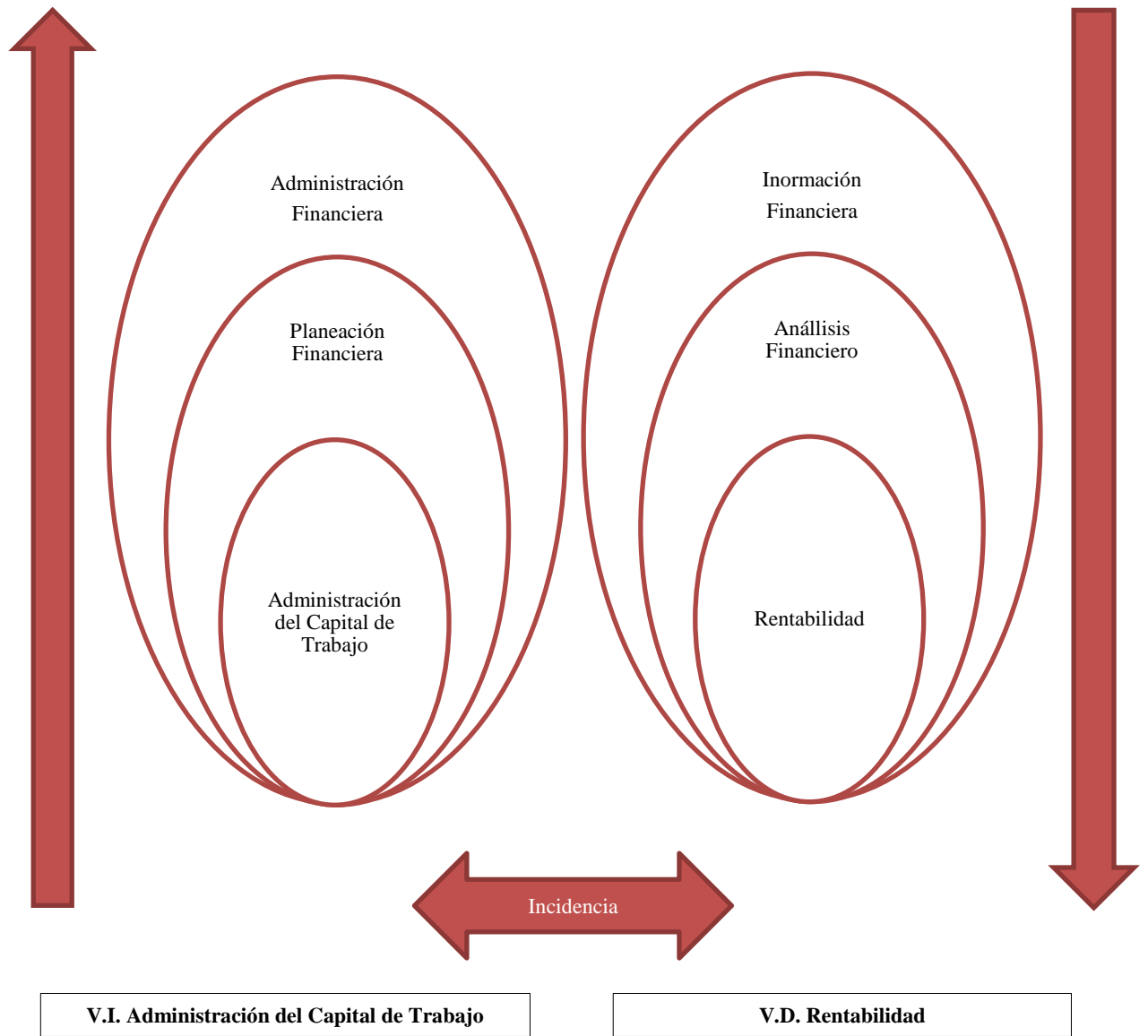


Gráfico 2. Categorías Fundamentales
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

2.4.1.2. Subordinación conceptual

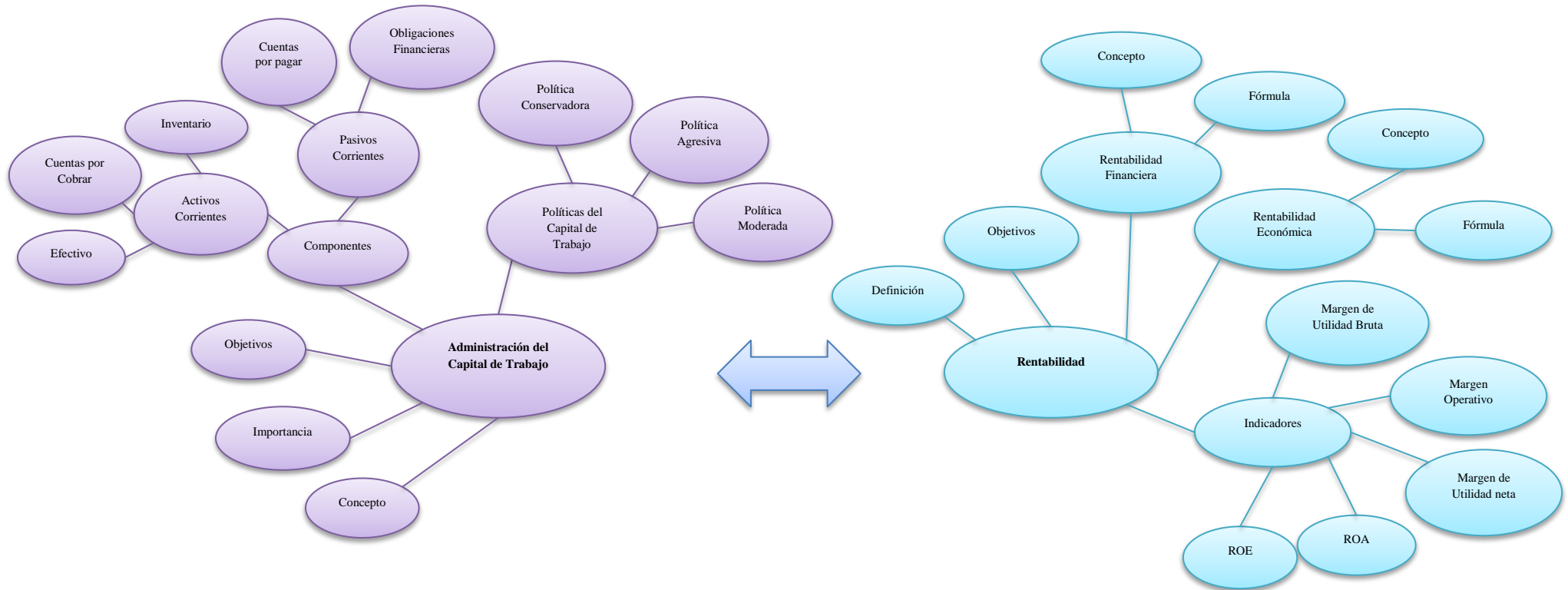


Gráfico 3. Subordinación conceptual de las variables
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

2.4.1. Marco conceptual de la variable independiente

Administración del Capital de Trabajo

Una parte esencial de la administración financiera es la administración del capital del trabajo y tiene como objetivo coordinar los elementos de una empresa, para determinar los niveles adecuados de inversión, la liquidez del activo circulante y el endeudamiento en cuanto a pasivos a corto plazo que tiene la empresa.

De manera general, SELPA y ESPINOZA (2009, pág. 15) aluden que la administración de capital de trabajo se refiere al “proceso de la gestión financiera, que se dedica a la planeación, ejecución y control del manejo de los componentes del capital de trabajo”. La administración del capital de trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos circulantes.

El capital de trabajo está compuesto por el efectivo, cuentas por cobrar e inventario, proveedores y por su tiempo se estructura o divide como permanente o temporal. El capital de trabajo permanente es la cantidad de activos circulantes requerida para hacer frente a las necesidades mínimas a largo plazo. El capital de trabajo temporal es la cantidad de activos circulantes que varía con los requerimientos estacionales.

Para MOYER, McGUIGAN y KRETLOW (2005, pág. 528) la administración del capital de trabajo es un proceso permanente que comprende numerosas operaciones y decisiones diarias que determinan:

- El nivel de activos circulantes de la empresa
- Las proporciones de deuda a corto y largo plazo que la compañías empleara para financiar sus activos
- Las fuentes y combinaciones específicas de crédito a corto plazo (pasivos circulantes) a las que debe recurrir la compañía.

Importancia de la administración de capital de trabajo

La adecuada administración del capital de trabajo de una empresa es de suma importancia, ya que refleja si la empresa puede autofinanciarse, es decir, la correcta administración del capital exige que la empresa cubra con sus ingresos los gastos y generar utilidad para que sea más competitiva.

Mantener un nivel satisfactorio del capital de trabajo es fundamental, puesto que este índice nos muestra la posición de liquidez asumida por cada empresa y mide en gran parte el nivel de solvencia que esperan los gerentes y administradores.

FAXAS y ATUCHA (2011, pág. 7) aluden que “mientras más grande sea el monto del capital de trabajo en una empresa, menor será el riesgo de que esta sea insolvente, hecho que se fundamenta en la relación existente entre la liquidez, el capital de trabajo y el riesgo: si aumentan el primero o el segundo, el tercero disminuye en una proporción equivalente”.

Los autores también indican que para obtener un aumento en el capital de trabajo, existen dos formas esenciales: aumentando los ingresos por medio de las ventas y disminuyendo los costos al pagar menos por concepto de materias primas, mano de obra, salarios, o servicios que se presten.

Objetivos de la administración de capital de trabajo

El capital de trabajo permite dirigir las actividades operativas de forma normal, pudiendo la empresa enfrentarse a situaciones emergentes sin peligro de un desequilibrio financiero, además permite cumplir con el pago oportuno de deudas u obligaciones contraídas, asegurando el crédito de la empresa.

Según HINESTROZA, Alfonso (2009, pág. 12) los objetivos de la administración del capital de trabajo podrían definirse en los siguientes:

- ✓ Explicar el concepto de capital de trabajo
- ✓ Calcular la rotación de caja,
- ✓ Determinar el saldo óptimo de efectivo

- ✓ Indicar la importancia del crédito y la cobranza
- ✓ Señalar las políticas de crédito
- ✓ Señalar las políticas de cobro
- ✓ Conocer la importancia del financiamiento en las operaciones de la empresa, así como las diferentes modalidades de este, para la correcta toma de decisiones.

Desde la perspectiva de BODIE y MERTON (1999, pág. 427) con la administración eficiente del capital de trabajo lo que se busca fundamentalmente es “minimizar la inversión en activos que no producen utilidades (Cuentas por cobrar e inventarios) y maximizar el crédito gratuito (Sueldos acumulados y cuentas por pagar).

Componentes del Capital de Trabajo

Los componentes del capital de trabajo se dividen en dos grupos, los activos circulantes y los pasivos a corto plazo.

Activos Circulantes: Son activos susceptibles de convertirse en efectivo en un periodo menor o igual a un año, también podemos decir que son elementos que se espera vender, consumir dentro del ciclo normal de producción.

Efectivo. Es el dinero recibido por concepto de: ventas de mercancías al contado, pagos efectuados por los clientes, aportes en efectivo, cobros de ingresos. Además comprende los aportes de capital de los inversionistas o cuando obtiene la contraparte de los productos efectivamente vendidos, de los bienes provenientes de su operación productiva, de la venta de instrumentos de inversión o cuando ha contratado préstamos con terceros.

Según BRIGHAM y HOUSTON (2005, pág. 574) “es necesario pagar la mano de obra y las materias primas, pagar impuestos, el servicio de la deuda, etc. Por eso la misión del administrador de efectivo es minimizar el que debe tener la compañía para realizar sus actividades normales y al mismo tiempo contar con suficiente efectivo”.

Para VAN HORNE, James (1997) “la administración de efectivo involucra el manejo de dinero de la corporación a fin de maximizar la disponibilidad de efectivo y el ingreso por intereses sobre cualesquier fondos inactivos”.

Por qué se conserva el efectivo

Según BRIGHAM y HOUSTON (2005, pág. 575) las empresas conservan el efectivo por dos razones:

- 1) **Transacciones.** Los saldos de efectivo se requieren en las operaciones del negocio.
- 2) **Compensación a bancos por préstamos y servicios.** Los bancos ganan dinero prestando fondos que los clientes depositan.

En la línea de pensamiento de BOLTEN, Steven (1994, pág. 492) el objetivo de la administración del efectivo básicamente es “satisfacer las necesidades de desembolsos (el programa de pagos) y minimizar los recursos destinados a las operaciones y a los saldos precautorios.

Motivos para usar el efectivo

KEYNES, John (1936, pág. 170) sugirió tres razones por las que las personas usan efectivo: transaccional, especulativo y precautorio.

1. **Transaccional:** Para hacer pagos, como compras salarios, impuestos y dividendos derivados de las operaciones normales.
2. **Especulativo:** Aprovechar las oportunidades temporales, como la disminución repentina del precio de las materias primas.
3. **Precautorio:** Mantener un cojín de seguridad, o amortiguador, para satisfacer las necesidades inesperadas del efectivo.

Inventarios. Son recursos dinerarios invertidos temporalmente en compras de materia prima o productos terminados disponibles para la venta por precaución, para mantener abastecida el área de producción o atender oportunamente la demanda de los usuarios finales o comercializadores.

Cabe mencionar que los inventarios pueden clasificarse en: inventario de materias primas, inventario de productos en proceso, inventario de productos terminado, los mismos que deben ser administrados de la manera más eficiente.

Para BOLTEN, Steven (1994, pág. 537) “la empresa debe destinar el menor capital posible, ya que a la empresa no le conviene comprometer sus recursos en un inventario que resulte excesivo o que se mueva con lentitud, pero también cuidar que se mantenga el inventario suficiente para asegurar el flujo de las operaciones de producción y venta”.

BRIGHAM y HOUSTON (2005, pág. 575) mencionan que la administración del inventario “es una tarea difícil e importante a la vez, ya que los errores al fijar los niveles provocan rápidamente pérdida de ventas o costos excesivos de mantenimiento de inventario”.

Para BOLTEN, Steven (1994, pág. 540) las dos partes del objetivo de administración de inventarios son:

- 1. Minimizar la inversión en Inventarios**

Si deseamos mantener un inventario absolutamente mínimo, ese sería de cero, la empresa produciría bajo pedido. Pero este sería casi imposible, puesto que las empresas no podrían satisfacer las demandas de sus clientes inmediatamente.

- 2. Hacer frente a la demanda** del producto facilitando las funciones de producción y ventas

Efectivamente, lo que se desee con la administración del inventario es reducir los recursos que se destinan a inventarios, y lo que no es destinado a este fin se lo pueda invertir en otros proyectos. Pero también la empresa debe contar con un inventario suficiente para satisfacer las necesidades de la demanda y no obstaculizar las operaciones de la empresa en cuanto a producción y ventas.

Cuentas por Cobrar. Corresponde a las deudas que los terceros tienen con la empresa. Las empresas prefieren vender a al contado, pero el mercado competitivo obliga a las empresas a vender a crédito para aumentar sus ventas. Al vender a crédito, la cuenta de inventarios disminuye y se crean las cuentas por cobrar, que con el tiempo esta cuenta disminuirá al recibir el efectivo de los clientes.

BOLTEN, Steve (1994, pág. 561) manifiesta las cuentas por cobrar no son más que “créditos que se otorgan a los clientes al concederles un tiempo razonable para que paguen los artículos comprados después de haberlos recibido”.

Selección y estándares de crédito

Mediante la selección de créditos la empresa permite conocer que clientes están en la capacidad de recibir créditos, es necesario para esto evaluar los requisitos mínimos que el cliente debe cumplir.

Un método aplicado por las empresas para el análisis del crédito, es el de las cinco “C” del crédito, tal como lo menciona GITMAN, Lawrence (2007, pág. 525) “es una técnica popular para la selección de crédito que proporciona un esquema para el análisis detallado del crédito”. La conducta, capacidad, capital, colateral y condiciones son los 5 Cs y continuación se define cada término:

- **Conducta:** Historial o estudio de comportamiento anterior que haya tenido el solicitante para cumplir con sus obligaciones
- **Capacidad:** Análisis de los estados financieros que presenta el solicitante para conocer si el cliente genera flujos de efectivo, y por ende saber si cuenta con capacidad de pago.
- **Capital:** Solidez financiera del cliente; el cliente debe contar con fondos suficientes y este debe ser mayor al crédito solicitado, ya sea en bienes muebles o inmuebles.
- **Colateral:** Son garantías que el cliente presenta para avalar el pago del crédito solicitado.
- **Condiciones:** Es la evaluación del entorno y la capacidad del solicitante frente a los cambios de las tendencias económicas del país que pudieran afectar o beneficiar a la industria.

Pasivos corrientes: Comprende, con carácter general, las obligaciones cuyo vencimiento o extinción se espera que se produzca durante el ciclo normal de explotación, o no exceda el plazo máximo de un año.

Una buena política del capital de trabajo requiere un financiamiento adecuado. Las empresas para financiar sus necesidades de capital de trabajo, recurren a varios tipos de obligaciones, como pueden ser: cuentas por pagar y obligaciones financieras a corto plazo.

Cuentas por Pagar (Crédito comercial)

En la línea de pensamiento de GITMAN, Lawrence (2007, pág. 550) “la administración de las cuentas por pagar es la gestión por parte de la empresa del tiempo que transcurre entre la compra de materias primas y el envío de su pago por correo al proveedor”.

Para BRIGHAM y HOUSTON (2005, pág. 617) “las compañías compran a crédito a otras, registrando la deuda como cuentas por pagar. Éstas, llamadas también crédito comercial, son la categoría más extensa de la deuda a corto plazo, ya que representa aproximadamente el 40% del pasivo circulante en la empresa común no financiera”.

Obligaciones financieras. Son obligaciones contraídas con instituciones financieras. BRIGHAM y HOUSTON (2005, pág. 617) expresan “al aumentar las necesidades de financiamiento, las compañías solicitan fondos adicionales a su banco”.

Estos recursos son utilizados por la empresa para destinarlos al giro normal del proceso productivo, abastecimiento, pago de nóminas, etc. Normalmente el pago de las obligaciones financieras está distribuido en el tiempo de acuerdo con las condiciones suscritas en un pagaré.

Desde el punto de vista de BOLTEN, Steve (1994, pág. 617) “los ejecutivos de finanzas recurren principalmente a préstamos bancarios como fuente primordial de dinero a corto plazo.”.

Tipos de préstamos bancarios a corto plazo

Para BOLTEN, Steven (1994, pág. 617) “el director de finanzas debe conocer los arreglos que se pueden llegar con el banco para adquirir un préstamo, aparte de las condiciones y tasas de interés”. Los préstamos bancarios a corto plazo más comunes son:

- **Préstamos eventuales:** Lo utilizan las empresas que no tienen la necesidad de solicitar préstamos con frecuencia y cuyas relaciones con el banco son más de un depositante que las de un solicitante de crédito.

- **La línea de crédito:** El banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto periodo, en el momento que lo solicite (disponga del crédito).
- **Crédito revolvente:** Es un compromiso legal por parte del banco, que se obliga a prestar una cantidad máxima específica por un periodo también específico cada vez que lo requiera la empresa.

Políticas del capital de trabajo

El gerente financiero puede establecer una política para el capital de trabajo que varíe desde muy conservadora hasta muy agresiva. Como podríamos esperar, una política conservadora de capital de trabajo pondría más énfasis en la minimización del riesgo en oposición a la maximización de los rendimientos. Una política agresiva enfatizaría el aspecto de los rendimientos en la decisión sobre riesgo-rendimiento.

Según los autores ABREU y MORALES (2010) mencionan: “el administrador financiero define con base a la preferencia al riesgo la política adecuada para la administración de capital de trabajo, esto es una relación de riesgo- rendimiento, dando como resultado varias posibilidades, entre las cuales tiene: política agresiva, política promedio y política conservadora”.

Para las autoras SELPA y ESPINOZA (2009, pág. 49) las políticas que pueden ser aplicadas se clasifican en: relajada, restringida y moderada, las cuales son definidas a continuación:

La política relajada o conservadora es una política bajo la cual se aseguran elevados niveles de activos circulantes. Con ella se considera a la empresa preparada para cualquier eventualidad, manteniéndose cantidades relativamente grandes de efectivo e inventarios.

Por su parte, **la política restringida o agresiva** es una política bajo la cual el mantenimiento de efectivo, inventarios y cuentas de cobrar es minimizado; es decir, se mantienen cantidades relativamente pequeñas de activo circulante.

La política moderada o intermedia, sin embargo, se encuentran entre la política relajada y restringida, donde se compensan los altos niveles de riesgo y rentabilidad con los bajos niveles de éstos.

Administración Financiera

La administración financiera sigue cambiando rapidez y esos cambios no solo se observan en la teoría, sino también en la práctica.

La administración financiera tiene que hacer mayor énfasis en los aspectos estratégicos, además de muchos otros aspectos que son parte del escenario en que ocurre la toma de decisiones financieras. Según VAN HORNE y WACHOWICZ (1998) “la administración financiera está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de los activos, con una meta global en mente”.

En otra línea de pensamiento, RAMÍREZ y ZAMORA (2002) manifiestan es “la disciplina que se encarga del estudio de la teoría y de su aplicación en el tiempo y en el espacio, sobre la obtención de recursos, su asignación, distribución y minimización del riesgo en las organizaciones a efectos de lograr los objetivos que satisfagan a la coalición imperante”.

HINESTROZA, Santo (2009, pág. 30) menciona que al analizar literatura financiera se establece que son múltiples objetivos trazados en los distintos tipos de organizaciones, tales como:

- Maximizar el patrimonio de la empresa a largo plazo
- Captar fondos y recursos financieros
- Coordinar el capital de trabajo
- Aplicar análisis financiero
- Aplicar la planeación financiera
- Aplicar el control financiero
- Tomar decisiones acertadas
- Alcanzar las metas y objetivos financieros prestables
- Prever la captación futura de fondos y recursos financieros necesarios

Para BESLEY y BRIGHAM (2005, pág. 5) “la administración financiera es importante en cualquier tipo de empresas, sean públicas o privadas, que manejan servicios financieros o fabriquen productos”.

Los fines u objetivos de la administración financiera según PERDOMO, Abraham (2002, pág. 33) son:

1. Obtener fondos y recursos financieros
2. Manejar correctamente los fondos y recursos financieros
3. Destinarlos o aplicarlos correctamente a los sectores productivos
4. Administrar el capital de trabajo
5. Administrar las inversiones
6. Administrar los resultados
7. Presentar e interpretar la información financiera
8. Tomar decisiones acertadas

Planeación Financiera

Se puede definir a la planeación financiera como un procedimiento para decidir qué acciones se habrán de realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados, planear lo que se desea hacer, llevar a la práctica lo planeado y verificar la eficiencia de lo que se hace.

Según SÁNCHEZ, Inocencio (2004) “la planificación financiera es imprescindible para el logro de los objetivos y de un desempeño satisfactorio, para los factores de interés de la organización”.

Desde la perspectiva de RODRÍGUEZ, Eduardo (2005) la planificación financiera es el “proceso de translación a términos financieros, de los planes estratégicos y operativos del negocio a un horizonte de tiempo determinado que sirve para tomar decisiones tanto estratégicas como financieras propiamente dichas”.

También se puede mencionar que la planeación financiera agrupa un conjunto de métodos y objetivos con el propósito de establecer predicciones y metas tanto económicas como financieras de una empresa.

La planeación financiera es útil para:

- a) Analizar las inversiones y financiamiento que dispone la empresa.
- b) Predecir las consecuencias que generaría por la toma de decisiones actuales, esto con el objetivo de evitar sorpresas e inconvenientes.
- c) Decidir qué opciones se van a adoptar al final de la planeación.
- d) Comparar los objetivos establecidos con el plan financiero.

Tipos de Planeación Financiera

La planeación financiera se divide en planes financieros a largo plazo y a corto plazo, así como lo manifiesta GITMAN, Lawrence (2007, pág. 103):

Planes financieros a largo plazo (estratégicos): Establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante períodos que varían de 2 a 10 años.

Planes financieros a corto plazo (operativos): Especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un período de 1 a 2 años.

Los planes financieros a corto plazo se preocupan por cuestiones de liquidez, administración del circulante o política de precios. Además esta planificación utiliza como técnica los presupuestos operativos que se elaboran para un plazo corto, normalmente un año. Los presupuestos financieros de corto plazo pueden ser: el presupuesto de ingresos, efectivo, ventas, inventarios, producción, costo de producción y compra, inversiones a más de un año, entre otras.

Por otra parte, los planes financieros a largo plazo se preocupan de cuestiones de expansión, evolución tecnológica, localización o diversificación, entre otras. Dentro de los presupuestos financieros a largo plazo encontramos: el presupuesto de capital y riesgo, investigación y desarrollo e inversiones mayores a un año, entre otras.

Etapas de la Planeación Financiera

En la línea de pensamiento de MENDEZ, David (2010, pág. 12) el proceso básico de la planeación financiera consta de 4 pasos:

1. Establecer metas (corto, mediano y largo plazo)
2. Recopilación de Información
3. Crear su plan y estrategias
4. Implementar su plan.

2.4.2. Marco conceptual de la Variable Dependiente

Información Financiera

El concepto de información financiera para GRANADOS, Silvia (2001, pág. 5) “es aquella que, a través de los estados financieros básicos, muestra la situación financiera de una entidad”. Las principales fuentes de información financiera son el estado de resultados y el balance general.

Estado de resultados: Es un resumen de los ingresos y gastos de un periodo específico. En lugar de informar sobre los ingresos como una cantidad y sobre los gastos con otra, el estado de resultados proporciona una relación detallada de los ingresos y de los gastos la cual es útil para el proceso en la toma de decisiones.

Balance General: Es un estado de los activos, pasivos e inversiones en un momento determinado, lo que está en contraste con el estado de resultados que es un resumen de un periodo. En efecto el balance general es una lista de lo que posee la empresa (activos), de lo que debe (pasivos) y de lo que los dueños han invertido (inversiones) en un momento determinado

Para MALLO Y PULIDO (2008, pág. 52) “los usuarios que utilizan la información financiera pueden ser agrupados en: inversores, empleados, prestamistas, gobierno e instituciones públicas y clientes, proveedores y el público en general”.

Inversores: Están representados por los propietarios de las empresas, los cuales publican la información financiera para que inversores actuales o potenciales tomen la decisión de invertir en la entidad.

Empleados: Representa a todos los trabajadores que laboran en la empresa, ellos necesitan esta información financiera para negociar salarios y convenios colectivos, además de evaluar la situación futura de sus empleos.

Prestamistas: Representa a las instituciones financieras o individuos, las cuales están en posición de prestar dinero a la empresa, pero antes requieren de la información financiera para evaluar su situación.

Clientes, proveedores y el público en general: Representa a un extenso número de usuarios, que requieren de dicha información financiera para decidir si continúa o cesa las relaciones comerciales con la empresa.

Gobierno e instituciones públicas: El estado necesita la información financiera para elaborar datos macroeconómicos, elaborar estadísticas y en base a esas cifras tomar decisiones que afectan a las empresas.

Requisitos que deben reunir la información financiera

Los requisitos que han de reunir la información financiera y que fueron expuestos por el FASB (Financial Accounting Estándar Board) son la relevancia, la objetividad, la comparabilidad, claridad y periodicidad adecuada.

Relevancia: Al ser la información financiera de utilidad a un número cada vez mayor de usuarios, es evidente que tiene que seleccionar aquellos aspectos que den satisfacción a todos ellos.

Objetividad: La información contable debe ser lo más objetiva posible, y esto es así por cuanto como sistema de información que es, la contabilidad puede ser manipulada por intereses partidistas.

Comparabilidad: Debe ser comprable tanto en la forma (aspectos de teneduría, denominación de las cuentas, agrupación, etc.) como en el fondo (Criterios de valoración utilizados en la cuantificación de las diferentes rubricas).

Claridad: El lenguaje contable es, en su inmensa mayoría, igual al lenguaje común. No obstante, para que ese lenguaje pueda ser interpretado por alguien que tenga cierto conocimiento de negocios, ha de ser claro para que sea útil.

Periodicidad Adecuada: La información ha de rendirse en un tiempo lo suficientemente corto para que sea útil, es decir, ser suministrada en tiempo oportuno.

Objetivos de la Información Financiera

Para BAENA, Diego (2010, pág. 27) los objetivos de la información contable son los siguientes:

- 1) Conocer y demostrar los recursos controlados por un económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entes, los cambios que hayan experimentado tales recursos, y el resultado obtenido en el período.
- 2) Predecir flujos de efectivo.
- 3) Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- 4) Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito.
- 5) Fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas.

Análisis Financiero

Consiste en la aplicación de herramientas y técnicas a los estados y datos financieros, con el fin de obtener de ellos medidas y relaciones que son significativos y útiles para la toma de decisiones.

Según ALFONSO, José (2001, pág. 28) se entiende por análisis financiero como “aquella parcela encargada de la evaluación de la rentabilidad de las inversiones y de los recursos propios, así como el coste de los recursos financieros utilizados”.

Desde la perspectiva de BAENA, Diego (2010, pág. 12) el análisis financiero es un “proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, y de hechos históricos y de actuales de una empresa. Su propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ello una adecuada toma de decisiones”.

Dentro de las actividades principales del administrador financiero, se encuentra la toma de decisiones, para lo cual este debe tener las herramientas necesarias para este análisis y las más ventajosas son las razones e índices financieros.

El análisis financiero es una herramienta que permite entender el comportamiento del pasado y el presente financiero de una empresa, además muestra la capacidad de financiamiento, la liquidez, la solvencia, la rentabilidad y como cada cuenta del activo, pasivo y patrimonio se encuentra distribuido.

Según BESLEY & BRIGHAM (2005, pág. 67) tres grupos principales utilizan los análisis de razones son los directivos, analista de crédito y analista de valores.

- **Los directivos**, que emplean las razones para analizar, controlar y, por tanto, mejorar las operaciones de la empresa.
- **Analistas de crédito**, como funcionarios bancarios o calificadores de bonos, que analizan las razones para garantizar la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas.
- **Analista de valores** (o inversionistas)
 - Como los analistas bursátiles, que se interesan en la eficiencia de una empresa y en sus posibilidades de crecimiento, y
 - Los analista de bonos, que se interesan en la capacidad de una empresa para pagar intereses sobre bonos y el valor de liquidación de los activos de la empresa en caso de que ésta quiebre

Para los autores BONSÓN, CORTIJO y FLORES (2009, pág. 209) el análisis de los estados financieros se estructura en tres áreas principales:

- **Análisis de la Liquidez:** determinando la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo.
- **Análisis de solvencia:** comprobando si la empresa puede satisfacer sus deudas a largo plazo.
- **Análisis de rentabilidad:** midiendo tanto el rendimiento de los activos de la empresa como el de los recursos aportado por los accionistas.

Análisis estructural

El análisis financiero contempla dos métodos, los cuales permiten comparar el rendimiento de la empresa a lo largo del tiempo y comparar el rendimiento de la empresa con respecto al de las empresas del sector al que pertenece, entre otros; estos dos métodos son: análisis horizontal y análisis vertical.

En la línea de pensamiento de BONSÓN, CORTIJO y FLORES (2009, pág. 213) “el estudio de sus estados financieros en dos o más ejercicios consecutivos, considerando las variaciones que sufre cada elemento significativo de uno a otro ejercicio (porcentajes horizontales) así como la importancia relativa de cada una de ellas respecto del total de balance (porcentajes verticales)”.

El método horizontal permite un análisis comparativo de los balances financieros, este método se utiliza con el fin de determinar la variación absoluta o la variación relativa que ha sufrido cada cuenta de un periodo determinado con respecto a otro.

Además este método determina cual fue el incremento o disminución de una cuenta en un periodo determinado; también se puede decir que, este método permite establecer si el comportamiento de un periodo fue bueno, malo o regular.

Los métodos verticales permiten conocer las proporciones de las diferentes cuentas que conforman los estados financieros con relación al total activo y total pasivo y patrimonio, es decir, permiten determinar la participación relativa de cada cuenta.

Análisis mediante ratios

Es un sencillo instrumento, que se lo utiliza para la toma de decisiones financieras. Es la proporción entre dos categorías económicas expresadas y registradas en los estados financieros básicos, para obtener rápidamente información de gran utilidad y contenido en la toma de decisiones. Esta información permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, los banqueros, los asesores, los capacitadores, el gobierno, etc.

RIOFRÍO N., RIOFRÍO A. y ORDOÑEZ (2011) aluden que “los indicadores financieros constituyen la forma más común del análisis financiero. Se conoce con el nombre de RAZÓN el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades”.

Realizar un análisis mediante razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio, también enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.

Acerca de los indicadores financieros HERRERA, Trinidad (2010) menciona: “En un mundo globalizado como el que vivimos, no podemos dejar de compararnos, y para eso debemos medirnos con la competencia, con el sector comercial al que pertenecemos, o sencillamente con períodos pasados, para ello es indispensable utilizar indicadores financieros que nos informen sobre: Liquidez, endeudamiento, rentabilidad, productividad, crecimiento y actividad del negocio”.

A continuación se presenta las razones financieras tanto a largo como a corto plazo y se da a conocer las fórmulas y una breve explicación de lo que se refiere cada indicador.

Razones financieras a corto plazo: Estos indicadores tratan de analizar aspectos como la capacidad de pago a corto plazo, rotación de inventarios y de activos, la frecuencia con que la empresa cobra a sus clientes y paga a sus proveedores, etc.

De Liquidez

Se refiere a la disponibilidad de efectivo para satisfacer los compromisos financieros, es decir, permite medir la capacidad de pago de la empresa a corto plazo para pagar las obligaciones contraídas a terceros.

Razón Capital de Trabajo: Determina la cantidad de recursos que se transforman en efectivo fácilmente y que mediante su rotación se obtiene ingresos

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivos a corto plazo}$$

Razón Circulante: Indica la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivos a corto plazo}}$$

Razón de Liquidez: Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo, sin la intervención de los inventarios.

$$\text{Razón de Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos a corto plazo}}$$

De Actividad

Los indicadores de actividad se emplean para medir la prontitud con que las cuentas por cobrar se convierten en ventas o efectivo, su objetivo es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos a proveedores y el movimiento de los inventarios en general evalúa la eficiencia de la gestión en cuanto a la administración del capital de trabajo.

Rotación de Cuentas por Cobrar: Muestra la política de crédito que tiene la empresa, en cuanto al plazo que otorga a sus clientes para cubrir el costo de sus facturas

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar a Clientes}}$$

Tiempo Promedio de Cobro: Indica el número de días promedio en que se cobra lo que se vendió a crédito en un periodo de un año.

$$\text{Tiempo promedio de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

Rotación de Cuentas por Pagar: Indica el número de veces que circula las cuentas por pagar a proveedores en relación a las compras netas a crédito, durante un periodo determinado

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras Netas a Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar a Proveedores}}$$

Tiempo Promedio de Pagos: Indica el número de días promedio pagamos a nuestros proveedores durante un periodo de un año.

$$\text{Tiempo promedio de Pago} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Rotación de Activos Totales: Indica la productividad de los activos totales, es decir, la capacidad que la empresa tienen para generar ventas. Mide la rotación de los activos de la empresa.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

De Rendimiento

Los índices de rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar utilidades, muestran los efectos de la administración de los activos y de la administración de deudas sobre las utilidades. Los indicadores de rentabilidad se los muestra a continuación:

Margen de Utilidad sobre Ventas: Indica el porcentaje de utilidad de las ventas realizadas

$$\text{Margen de Utilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Totales Netas}}$$

Rendimiento sobre Capital Social: Indica el rendimiento en relación a las aportaciones de los accionistas

$$\text{Rendimiento sobre Capital Social} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$$

Rendimiento sobre el Patrimonio: Indica cual es el rendimiento que genera el patrimonio de la entidad (derecho de los accionistas sobre los activos netos)

$$\text{Rendimiento sobre Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

Rendimiento sobre Activos: Conocido también como ROA, mide la eficiencia total de la administración de la empresa en la obtención de utilidades a partir de los activo disponibles .

$$\text{Rendimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Neto}}$$

Razones financieras a largo plazo: Estas razones evalúan el endeudamiento a largo plazo, la productividad, desarrollo y crecimiento de la empresa.

De Endeudamiento

Estos indicadores tienen como propósito medir el financiamiento externo que recibe la empresa, los índices de financiamiento se evalúan comparando la proporción de fondos propios y deudas frente al total pasivo.

Endeudamiento: Mide la proporción de activos totales concedidos por los acreedores de una empresa

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Pasivo Total a Capital Contable: Entre las aportaciones externas y las aportaciones internas.

$$\text{Pasivo Total a Capital Contable} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad de una empresa para generar un beneficio o ganancia económica a cambio de la inversión realizada, es decir, mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros.

MORILLO, Marisela (2001) manifiesta “es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario)”.

En otra línea de pensamiento, MORALES Y MACÍAS (2004, pág. 133) mencionan: “la rentabilidad es la expresión de la relación entre beneficio y capital invertido, mide el rendimiento financiero de los capitales propios y es positiva siempre que exista beneficios”.

$$\text{Rentabilidad } (R) = \frac{\text{Ingresos} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}}, \text{ o, } R = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Inversión}}, \text{ o, } R = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Inversión}} - 1$$

De manera sintetizada VERGÉS, Joaquim (2011, pág. 3) alude que la rentabilidad se refiere a la “relación entre los resultados o beneficios obtenidos en un periodo (usualmente un año), y los capitales (o recursos) propios de la empresa durante ese periodo”. Y su fórmula es:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Capitales propios}}$$

La rentabilidad suele ser analizada desde las dos perspectivas: la rentabilidad de los propietarios de la empresa que es la rentabilidad financiera y la rentabilidad de activos de la empresa que es la rentabilidad económica.

Objetivos de la Rentabilidad

La obtención del mayor beneficio posible es el objetivo básico de la empresa; si no hay beneficios cualquier objetivo a largo plazo no se podrá cubrir. Así pues, los accionistas, empleados, clientes, proveedores y cualquier otro participante en el riesgo no verán cubiertas sus expectativas si no hay beneficios. Así lo manifiesta BARRERO, Juan Manuel (2012) “la rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos”.

Según RODRÍGUEZ, GALLEGO y GARCÍA (2009, pág. 108) el análisis financiero de la rentabilidad empresarial, desde el punto de vista externo de la empresa persigue dos objetivos: “evaluar el rendimiento de las inversiones o de los activos; y evaluar el rendimiento obtenido para los propietarios”.

Desde el punto de vista de MEJÍA, Carlos (2010) la rentabilidad es importante por varias razones:

- a) Existen muchos indicadores útiles para evaluar la calidad y beneficios de la gestión empresarial, pero ninguno de tanta significación como la rentabilidad. Esta última es una medida de productividad ya que determina la cantidad de resultado (utilidad) generado por un insumo (el capital invertido)
- b) La rentabilidad es una medida por excelencia del resultado integral que se produce al combinar las bondades del sector donde se encuentre la empresa y la adecuada gestión de quien la dirige
- c) Además, la rentabilidad facilita al realizar comparaciones con el costo de capital o con inversiones alternativas libres de riesgo, la que también permitirá verificar la conveniencia de mantener o acrecentar una determinada inversión en un sector económico o en otro.

Rentabilidad Financiera

Representa una última medida de la rentabilidad de una empresa, en el sentido de que incluye todas las deducciones necesarias para cubrir los compromisos de la empresa, sobre el beneficio neto después de impuestos.

Según RODRÍGUEZ, GALLEGO y GARCÍA (2009) “la rentabilidad financiera recoge el rendimiento obtenido por los propietarios sobre los fondos invertidos. Su objeto, es evaluar el rendimiento alcanzado por la participación de los propietarios en la financiación de la empresa”.

Para los autores CORTÉS, RAYO y LARA (2010) “la rentabilidad financiera es una: medida de rentabilidad empresarial que refleja el rendimiento obtenido por la empresa con el dinero invertido por los accionistas”.

Fórmula de la Rentabilidad Financiera

Para BONSON, CORTIJO y FLORES (2009, pág. 257) la rentabilidad financiera mide la relación entre el Beneficio antes de impuestos (BAT) y el total del patrimonio neto.

Para calcular la rentabilidad financiera se emplea el siguiente ratio:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}$$

El Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2010, pág. 151) demuestra que “el indicador financiero muestra el beneficio neto generado con la inversión que ha efectuado los propietarios de la empresa”. El indicador de rentabilidad financiera se puede descomponer en dos factores:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$$

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rotación del Patrimonio} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Patrimonio}}$$

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica representa la relación medida en porcentaje, entre el beneficio antes de las cargas financieras e impuestos sobre el beneficio y el volumen medio en el periodo considerado de los activos o inversión que han sido dedicados a obtener el anterior beneficio.

La rentabilidad económica desde el punto de vista de SÁNCHEZ, Juan Pedro (2002) “es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos”.

Para RODRÍGUEZ, GALLEGO y GARCÍA (2009, pág. 109) el objetivo de la rentabilidad económica es “evaluar el rendimiento de los activos totales manejados por la dirección de la empresa, con independencia del método de financiación utilizado, esto es, sin considerar quiénes han aportado los recursos (propietarios o acreedores). A grandes rasgos, cuanto mayor sea el ratio, más eficiente se considerará la gestión desempeñada por los directivos”.

Fórmula de la Rentabilidad Económica

Según BONSÓN, CORTIJO y FLORES (2009, pág. 251) manifiesta que “el beneficio que se considera para el cálculo de la rentabilidad económica es el BAIT (Beneficio antes de intereses e impuestos)”.

Para medir la rentabilidad económica se utiliza el siguiente ratio:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIT (Beneficio antes de intereses e impuestos)}}{\text{Total Activo}}$$

La desagregación económica se puede profundizar en los factores que inciden en su generación, así también lo mencionan Bonsón, Cortijo y Flores. Esta desagregación se obtiene al multiplicar y dividir por las ventas, como se la puede observar a continuación:

$$\frac{\text{BAIT}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$$

La descomposición del indicador de rentabilidad permite comprobar si la rentabilidad económica está afectada por el margen del beneficio o por la rotación del activo. BONSÓN, CORTIJO y FLORES (2009, pág. 253) manifiestan “es así que, al diferenciar los dos factores se puede conocer qué estrategia sigue la empresa y estas pueden ser:

- a) **Estrategia de penetración** o de competitividad en costes: Se busca vender muchas unidades a bajo precio. En este caso el margen es reducido y la rotación es alta.
- b) **Estrategia de diferenciación** en base a la calidad: Se persigue vender productos diferenciados, a alto precio. Se registra un alto margen y una baja rotación”.

Indicadores de Rentabilidad

ROBLE, Carlos (2012, pág. 36) define al indicador de rentabilidad como “uno entre varios métodos que existen para medir las utilidades de las empresas; este índice se analizará respecto a las ventas, activos y a la inversión de los accionistas”.

Los índices de rentabilidad son el margen de utilidad bruta, margen de utilidad operacional, margen de utilidad neta, rentabilidad sobre los activos ROA y rentabilidad sobre la inversión ROE.

Margen de utilidad bruta: Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir los costos de los bienes vendidos. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta es mejor.

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad operativa: Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos.

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta: Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.

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

Rendimientos sobre los activos (ROA): Mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto sea el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$$

Rendimiento sobre la Inversión (ROE): Mide el retorno obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa. Generalmente cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios.

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Total\ Patrimonio}$$

2.5. Hipótesis

La Administración de capital de trabajo incide en la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules

2.6. Señalamiento de las Variables

Variable Independiente: Administración del capital de trabajo

Variable dependiente: Rentabilidad

Unidades de Observación: Fábrica de Aluminio Hércules

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Enfoque de la Investigación

La presente investigación es predominantemente cualitativa-cuantitativa que según BELTRÁN, Roberto (2005, pág. 7) “este tipo de investigación recoge información de carácter subjetivo, por lo que sus resultados siempre se traducen en apreciaciones conceptuales de la más alta precisión o fidelidad posible con la realidad investigada”.

Cabe mencionar que este paradigma cuali-cuantitativo se basa en la descripción de las cualidades del fenómeno a investigar, y a su vez parte del racionalismo, claridad y exactitud de los datos que permitan determinar de manera numérica su relación con el problema. La diferencia fundamental entre ambas metodologías es que la cuantitativa estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas; y la cualitativa lo hace en contextos estructurales y situacionales.

De igual manera, los autores HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ & BAPTISTA (2006, pág. 755) manifiestan que el enfoque mixto “puede utilizar los dos enfoques cuantitativo y cualitativo para responder distintas preguntas de investigación de un planteamiento del problema”.

En la misma línea de pensamiento CASCANTE, Jinny (2011, pág. 47) alude acerca del enfoque mixto “es un enfoque que emerge a partir de los enfoques cuantitativo y cualitativo. Surge de la necesidad de incluir elementos de ambos enfoques con el fin de dar una visión diferente al tratamiento de las investigaciones realizadas”.

3.2. Modalidad Básica de la Investigación

La investigación a realizarse es combinada, significa que se utilizará la investigación documental o bibliográfica e investigación de campo para procesar la información.

3.2.1. Investigación de campo

Esta investigación se efectuará en el campo donde se presenta el fenómeno de estudio para lo cual se utiliza instrumentos de apoyo como la observación, encuestas, cuestionario y entrevistas.

Además, se aplicará esta modalidad porque permitirá recolectar y registrar ordenadamente la información obtenida referente al problema a través de diferentes técnicas que permitirán tener contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto a investigar.

Según GARCÉS, Hugo (2000, pág. 72) manifiesta que la investigación de campo “es la investigación que se realiza en el lugar geográfico donde se producen los hechos, o campo de los hechos, como un jardín, la escuela, el hogar, o una entidad social como un barrio marginal, las viviendas indígenas, los comerciantes ambulantes, etc”.

Con una misma ideología FERNÁNDEZ, Gerardo (2010, pág. 9) manifiesta que “se caracteriza por el contacto directo con el objeto de estudio. Consiste en el acopio de testimonios orales y escritos de personas vivas”.

Cabe mencionar, que la presente investigación se encuentra dentro de la investigación de campo, debido a la relación que presenta de forma directa con la realidad de la empresa y sus acontecimientos o sucesos, se trabajara directamente con el personal administrativo, especialmente con el departamento de contabilidad, los mismos que están en la capacidad de proporcionar la información (mediante las técnicas de la entrevista y de la observación) requerida por el hecho de estar directamente relacionados con la empresa.

3.2.2. Bibliográfica y/o documental

Esta investigación está respaldada en diferentes documentos bibliográficos, estudios de documentos científicos, criterios y obras de diferentes autores, que permitieron añadir al proyecto de investigación información sustentada en citas bibliográficas los mismos que son: libros, revistas, decretos, investigaciones realizadas en años anteriores y páginas web de manera que han ayudado a fortalecer el marco teórico y el desarrollo de la operacionalización de variables.

Según MUÑOZ, Victórico (2002, pág. 13) la investigación documental es “la información que se recoge o consulta en documentos, se puede obtener como fuente o referencia en cualquier momento o lugar, sin que se altere su naturaleza o sentido”. En la misma línea de pensamiento GARCÍA, Martha (2002, pág. 13) alude “es la información que se recoge o consulta en documentos, se puede obtener como fuente o referencia en cualquier momento o lugar, sin que se altere su naturaleza o sentido”.

3.3. Tipo de Investigación

En el presente trabajo se aplicó la investigación exploratoria y descriptiva que se detallan a continuación:

3.3.1. Investigación Exploratorio

Este tipo de investigación tendrá la finalidad de explorar, buscar todo lo concerniente con el problema objeto de estudio, para tener una idea clara del mismo, para desarrollar esta investigación, el investigador se pondrá en contacto con la realidad para identificar el problema.

Así lo manifiesta SABINO, Carlos (1992, pág. 47) “son las investigaciones que pretenden darnos una visión general y sólo aproximada de los objetos de estudio. Este tipo de investigación se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado, cuando no hay suficientes estudios previos y cuando aún, sobre él, es difícil formular hipótesis precisas o de cierta generalidad”.

Desde el punto de vista de HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ y BAPTISTA (2006, pág. 100) “los estudios exploratorios se realizan cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas”.

El objetivo principal de la investigación exploratoria es conseguir una perspectiva general del problema, en este caso, se identifican las posibles variables que intervienen y sus relaciones así como las fuentes de información de problemas o situaciones similares y sus soluciones.

3.3.2 Investigación Descriptiva

La investigación se basará en estudios descriptivos, ya que detallara las características más importantes del problemas en estudio, en lo que respecta a su origen y desarrollo. Se realizará una investigación descriptiva ya que utilizan criterios sistemáticos que permiten poner de manifiesto el comportamiento del problema a investigar. Según CENTTY, Deymor (2006) “los estudios de carácter descriptivo, buscan especificar las propiedades importantes del objeto de investigación”.

De igual manera la investigación descriptiva busca medir o evaluar los aspectos más relevantes del objeto de estudio; este tipo de investigación requiere de un considerable conocimiento del área que se investiga para poder formular las preguntas específicas que se busca responder.

Tal como menciona DICOVSKIY, Luis María (2002) “implican un mayor nivel de exhaustividad, puede llegar a establecer la relación de causa efecto entre las variables en estudio. Su propósito principal es obtener información acerca del estado actual de los fenómenos”.

Para HERNÁNDEZ & COELLO (2002, pág. 80) el principal objetivo de la investigación descriptiva es “describir el fenómeno y reflejar lo esencial y más significativo del mismo, sin tener en cuenta las causas que lo originan. En este tipo de investigación es de principal importancia la profundidad teórica del planteamiento investigativo, pues ayuda a comprender el valor científico de los resultados obtenidos”.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

Tomando información de ALFARO, Carlos (2012, pág. 52) indica “es el conjunto de todos los elementos que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación”.

La población de estudio está integrada por los clientes internos y externos que envuelven a la fábrica de aluminio Hércules, que son las unidades de investigación que se tomó en cuenta para el trabajo de campo y las cuales son detalladas a continuación:

Tabla 1. Población de clientes fijos a nivel provincial

Fábrica de Aluminio Hércules Clientes fijos a nivel provincial		
Nº	Apellidos y Nombres	Dirección
1	Bravo Torres Nelson Raúl	Av. 12 de Noviembre 12-75 y Tomás Sevilla
2	Cóndor Máximo	Av. 12 de Noviembre 15-45 y Mera
3	Arguello Iván	Mariano Eguez y Primera Imprenta
4	Silva Wilson	Huachi Belén atrás de la Capea
5	Solano José	Av. Los Chasquis y César Maquilón
6	Loaiza Carlos	Juan Benigno Vela 5-40 y Martínez
7	Hidalgo María del Carmen	Juan Benigno Vela 3-46 y Mariano Eguez
8	Rivas Vicente	Marieta de Veintimilla y Av. 12 de Noviembre
9	Ríos Luis Fabricio	Juan Benigno Vela y Tomás Sevilla
10	Guerrero Fanny	Av. 12 de Noviembre 19-17 y Quito
11	Comercial Marisol	Av. 12 de Noviembre y Juan Benigno Vela
12	Sánchez Nelly	Francisco Flor 0456 y Av. Cevallos
13	Ovidio Miriam	Vicente Solano y Quito
14	Guacho Luis Alberto	Maldonado y Av. 12 de Noviembre
15	La Rebaja	Av. 12 de Noviembre entre Castillo y Maldonado
16	Mancheno Verónica	Marieta de Veintimilla y Av. 12 de Noviembre

Elaborado por: Janneth Peñafiel

Fuente: Fábrica de Aluminio Hércules

Tabla 2. Población personal administrativo y operario

Fábrica de Aluminio Hércules			
Personal administrativo y operario			
Nº	Apellidos y Nombres	Departamento	Cargo
1	Lourdes Jami	Administrativo	Contadora
2	Alulema Galo	Operativo	Troquelador- remachador
3	Achachi Luis	Operativo	Tornero- rempujador
4	Ante Alexander	Operativo	Tornero- rempujador
5	Chango Luis	Operativo	Pulidor
6	Chicaiza Daniel	Operativo	Troquelador- remachador
7	Chimborazo Jorge	Operativo	Tornero- rempujador
8	Collahuazo Oswaldo	Operativo	Tornero- rempujador
9	Córdova Alejandro	Operativo	Tornero- rempujador
10	Cuatin Byron	Operativo	Cortador
11	Flores Santiago	Operativo	Jefe de Producción
12	Jaque Wilmer	Operativo	Cortador
13	Lindo Fabian	Operativo	Troquelador- remachador
14	Lluga Marcelo	Operativo	Troquelador- remachador
15	Lluga Luis	Operativo	Cortador
16	Lluga Marcelo	Operativo	Cortador
17	Lluga Héctor	Operativo	Pulidor
18	Maisanche Christian	Operativo	Pulidor
19	Mangui Byron	Operativo	Troquelador- remachador
20	Manobanda Walter	Operativo	Cortador
21	Minta Julio	Operativo	Cortador
22	Moposita Andrés	Operativo	Asistente de producción
23	Moposita Sergio	Operativo	Cortador
24	Moreta Luis	Operativo	Tornero- rempujador
25	Naranjo Darwin	Operativo	Tornero- rempujador
26	Núñez Fredy	Operativo	Tornero- rempujador
27	Núñez Jorge	Operativo	Tornero- rempujador
28	Pilanchanga Xavier	Operativo	Tornero- rempujador
29	Pilanchanga David	Operativo	Cortador
30	Pilanchanga Alex	Operativo	Cortador
31	Pullopaxi Milton	Operativo	Troquelador- remachador
32	Pullopaxi William	Operativo	Troquelador- remachador
33	Quinatoa Ramiro	Operativo	Troquelador- remachador
34	Quinatoa Juan	Operativo	Troquelador- remachador
35	Quinga Alex	Operativo	Troquelador- remachador
36	Quintero Víctor Daniel	Operativo	Pulidor
37	Rea Fernando	Operativo	Pulidor
38	Sisa José	Operativo	Pulidor
39	Tarco Milton	Operativo	Pulidor
40	Telenchana Manuel	Operativo	Pulidor
41	Tigse Freddy	Operativo	Pulidor
42	Yucta Víctor	Operativo	Cortador

Elaborado por: Janneth Peñafiel**Fuente:** Fábrica de Aluminio Hércules

Cabe mencionar, que no se calculara la muestra a la población de la empresa, debido a que es una población muy pequeña y se trabajara con todos los sujetos nombrados en la tabla N° 3.1. y la tabla 3.2.

3.4.2. Muestra

Para RODRÍGUEZ Y VALLDEORIOLA (2010, pág. 29) la muestra “es el conjunto de casos extraídos de una población por algún método de muestreo, que son los que se analizan realmente”. Desde otra perspectiva ALFARO, Carlos (2012, pág. 52) manifiesta “es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella”.

Para la determinación de la muestra se tomó en cuenta al personal administrativo como operativo que labora en la Fábrica de Aluminio Hércules, así también a los clientes fijos a nivel provincial de la misma, como la población es reducida se trabajará con toda la población a investigar. Es necesario tomar en cuenta la fórmula de la muestra para dejar constancia del cálculo de la misma.

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 Npq}{Z^2 pq + Ne^2}$$

Simbología

n = # de elementos en la muestra

z = valor que define un área en ambas colas. Nivel de confianza (95 %) 1.96

p = probabilidad de que una proporción

q = probabilidad de que una proporción $p = q = 50\%$

N = # de elementos en la población o universo

e = error estándar de la estimación. Error máximo admisible (al 5% = 0.5)

3.5. Operacionalización de Variables

Es la recopilación de información de la variable dependiente e independiente del tema de investigación. La operacionalización de las variables se parece a un mapa conceptual elaborado horizontalmente en donde la conceptualización de la variable se deriva del marco teórico, en la segunda columna se coloca un indicadores para cada categoría, en la tercera columna se ubica los indicadores que son los elementos directamente observables y medibles que reflejan la presencia y acción de la categoría en un contexto delimitado, para cada indicador se formulan ítems básicos, que servirán de referentes para diseñar los instrumentos de recolección de información los cuales se describen en la cuarta columna.

Tal como lo indica VARA, Alfredo (2010, pág. 287) “para definir conceptualmente las variables, se identifica la definición más coherente y razonable que se encuentre en las bases teóricas. Para definir operacionalmente las variables, se identifica dentro de la metodología de los estudios previos (antecedentes) las definiciones operacionales o indicadores más prácticos, válidos y fiables”.

Tabla 3. Administración de Capital de Trabajo
Variable Independiente: Administración del Capital de Trabajo

Conceptualización	Dimensión/ Categoría	Indicadores	Ítems	Técnicas/ Instrumentos
Proceso que se dedica a la planeación, organización, dirección y control del manejo del capital de trabajo (activos circulantes y pasivos a corto plazo)	Planeación	Actividades planificadas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Cree usted que las actividades administrativas de la empresa se realizan de forma planificada? 	Encuesta /cuestionario a los clientes fijos a nivel provincial
	Organización	Recursos Inmediatos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Con qué frecuencia existe la disponibilidad de materia prima para iniciar la producción? 	Encuesta/ cuestionario al personal operario y administrativo
	Dirección	Estrategias competitivas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Considera que la producción es competitiva frente a la competencia? 	Encuesta /cuestionario a los clientes fijos a nivel provincial
	Control	Control Preventivo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Se controla la calidad al recibir la materia prima? 	Encuesta/ cuestionario al personal operario y administrativo
	Capital de trabajo	Activos circulantes - Pasivos a corto plazo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Piensa usted que la empresa posee capital de trabajo para mejorar la calidad del producto ante las exigencias del mercado? 	Encuesta /cuestionario a los clientes fijos a nivel provincial

Tabla 4. Rentabilidad
Variable Dependiente: Rentabilidad

Conceptualización	Dimensión/ Categoría	Indicadores	Ítems	Técnicas/ Instrumentos
La rentabilidad es el indicador que mide la efectividad de las administraciones mediante el análisis financiero; es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario).*	Análisis Financiero	- Análisis de los Ratios	<ul style="list-style-type: none"> ¿Usted cree que la empresa utiliza los indicadores financieros para conocer su rentabilidad? 	Encuesta /cuestionario a los clientes fijos a nivel provincial
	Margen de utilidad	- Margen de Utilidad sobre ventas $MU = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$	<ul style="list-style-type: none"> ¿En función de las ventas como usted calificaría a la empresa? 	Encuesta/ cuestionario al personal operario y administrativo Balances Financieros
	Rentabilidad Económica	- Indicador ROA $ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Total\ de\ Activos}$	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa? 	Encuesta /cuestionario a los clientes fijos a nivel provincial Balances Financieros
	Rentabilidad Financiera	- Indicador ROE $ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Total\ Patrimonio}$	<ul style="list-style-type: none"> ¿Piensa usted que la empresa es rentable frente a la competencia? 	Encuesta /cuestionario a los clientes fijos a nivel provincial Balances Financieros

Elaborado por: Janneth Peñafiel

Fuente: Investigación de campo 2013

3.6. Plan de Recolección de Información

Para HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ& BAPTISTA (2006, pág. 274) “recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico”. Ciertamente, este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

Que: La presente investigación estará enfocada en estudiar la Administración del Capital de Trabajo y la Rentabilidad de la fábrica de aluminio Hércules

Para que: El propósito de la investigación es analizar el manejo del capital de trabajo y la utilización correcta de los recursos financieros existentes en la Fábrica de Aluminio Hércules; además establecer los márgenes de rentabilidad para la adecuada toma de decisiones gerenciales en cuanto a factores que afectan a la empresa; e identificar la relación que existe entre la rentabilidad y la administración del trabajo para la mitigación de la pérdida ocasionada por la mala planificación financiera

De qué manera: Para analizar el problema investigativo, la información proporcionada procederá de parte del personal administrativo y operario, así también como de los clientes fijos que tiene la fábrica a nivel provincial. Estas unidades de observación nos proporcionarán información necesaria e indispensable para compararla situación económica y financiera de la organización frente a la competencia.

Sobre qué aspectos: Los elementos se basaran en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la Fábrica de Aluminio Hércules, que son considerados los objetos de estudio.

Quién: La investigadora será quien ejecute la recolección de la información, análisis e interpretación de los resultados.

Cuándo: La presente investigación se ejecutará durante el segundo semestre del año 2013 (julio-diciembre).

Dónde: El espacio geográfico lo comprende la Parroquia Izamba, Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua, República del Ecuador; específicamente en la Fábrica de Aluminio Hércules, ubicado en el Km 1 Vía a Píllaro.

Cuántas veces: La recolección de la información se la realizará una sola vez puesto que la investigación es transversal. Así como lo menciona HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ & BAPTISTA (2006, pág. 2008) “los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”.

Que técnicas de recolección se aplicara: La técnica empleada para la recolección de datos será la encuesta, que es una técnica que nos permite obtener datos o información de los encuestados a través de preguntas diseñadas con anterioridad. Para HERNÁNDEZ y COELLO (2002, pág. 94) la encuesta se realiza cuando “la información puede ser obtenida a partir de la respuesta que una persona o varias puedan dar a un cuestionario pre-elaborado, y las mismas están dispuestas a colaborar con la investigación”.

Con qué: Se empleará como instrumento el cuestionario, que es una serie de preguntas elaboradas para obtener la información del problema en cuestión.

Según CASAS, REPULLO y DONADO (2003, pág. 152) “el cuestionario es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta. El objetivo que se persigue con el cuestionario es traducir variables empíricas, sobre las que se desea información, en preguntas concretas capaces de suscitar respuestas fiables, válidas y susceptibles de ser cuantificadas”.

En qué situación: Para la recolección de información, la investigadora se pondrá en contacto con los elementos de observación, es decir, con la fuente primaria en este caso, con la empleada del área administrativa y los operarios de la fábrica y también con los clientes fijos a nivel provincial.

3.7. Procesamiento de la Información

3.7.1. Plan de Procesamiento de la Información

En el desarrollo del trabajo de investigación se procesará los datos obtenidos de las fuentes de información a través del: registro manual, análisis documental, tabulación de cuadros con porcentajes y comprensión de gráficos. Es decir, una vez aplicados los cuestionarios a las unidades de observación, es necesario procesar y analizar la información proporcionada.

Además, se ejecutará el análisis de los datos mediante la utilización del chi cuadrado, que para HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ & BAPTISTA (2006, pág. 471) “es una prueba estadística para evaluar hipótesis acerca de dos variables categóricas”. Para calcular el chi cuadrado es necesario realizar la tabulación de los datos que se obtendrán de la encuesta para posteriormente realizar una tabla de contingencia o tabla cruzada, en donde las variables se ubican en las columnas y las categorías en las filas.

De igual forma se comprobará la hipótesis mediante el estadígrafo de diferencia de proporciones, según HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ & BAPTISTA (2006, pág. 464) la diferencia de proporciones “es una prueba estadística para analizar si dos proporciones difieren significativamente entre sí”. Al contar con dos encuestas la primera realizada a los clientes internos de la fábrica y la segunda a los clientes a nivel provincial, se cuenta con dos proporciones las cuales son factibles para la respectiva comprobación.

3.7.2. Análisis e Interpretación de los Resultados

La tabulación de los datos se presentará en forma tabular y gráfica, mediante la técnica de barras para menor dificultad en su realización y facilidad al interpretar los resultados obtenidos. A continuación se demuestra la tabla y el gráfico utilizado para analizar la información tabulada:

Tabla 5. Cuantificación de los resultados

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
1		
2		
N		
Total		

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

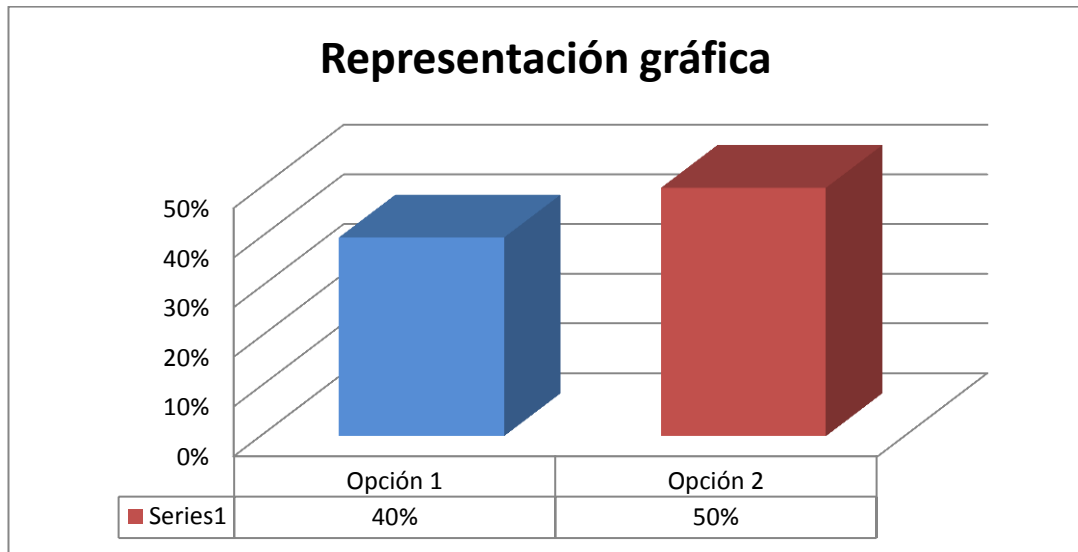


Gráfico 4. Representación gráfica de los resultados

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Finalmente con los datos obtenidos se realizará la interpretación, análisis y presentación de los resultados y toda la información obtenida en el presente trabajo investigativo nos conlleva a establecer conclusiones y recomendaciones para posteriormente encontrar información vital que ayudará a dar una posible solución al problema objeto de estudio.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de Resultados

La investigación utiliza como técnica de recolección de información la encuesta y como instrumento el cuestionario, esta fue efectuada a personal administrativo y operario de la fábrica y a los clientes fijos que tiene la empresa a nivel provincial, los cuales aportaron información indispensable sobre la administración del capital de trabajo como de la rentabilidad. La encuesta realizada fue diferente para cada unidad de observación, es así que la encuesta para el personal operario contiene 10 preguntas y para los clientes de la fábrica 12 preguntas.

Con la información obtenida en la aplicación de la encuesta se realizó el análisis e interpretación de los datos proporcionados. Además se efectuó un análisis porcentual, cuyos resultados están representados en forma de gráficos estadísticos de barras. Estos resultados nos permitieron identificar si la fábrica posee capital de trabajo para mejorar el funcionamiento de la misma y también nos permite identificar si la empresa es rentable frente a la competencia.

Para compilar la información obtenida de la encuesta se utilizó el programa de Windows Excel, en el cual se realizó las tablas y los gráficos correspondientes para cada indicador y categoría, además en el mismo se efectuó el análisis del estadígrafo de Chi cuadrado, con el cual se considera aceptar o rechazar la hipótesis nula del presente trabajo investigativo.

Encuesta al personal administrativo y operario

Pregunta 1. ¿En función de las ventas como usted calificaría a la empresa?

Tabla 6. Calificación de la empresa en función de las ventas

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Excelente	18	42.86
Buena	20	47.62
Regular	4	9.52
Malo	0	0.00
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

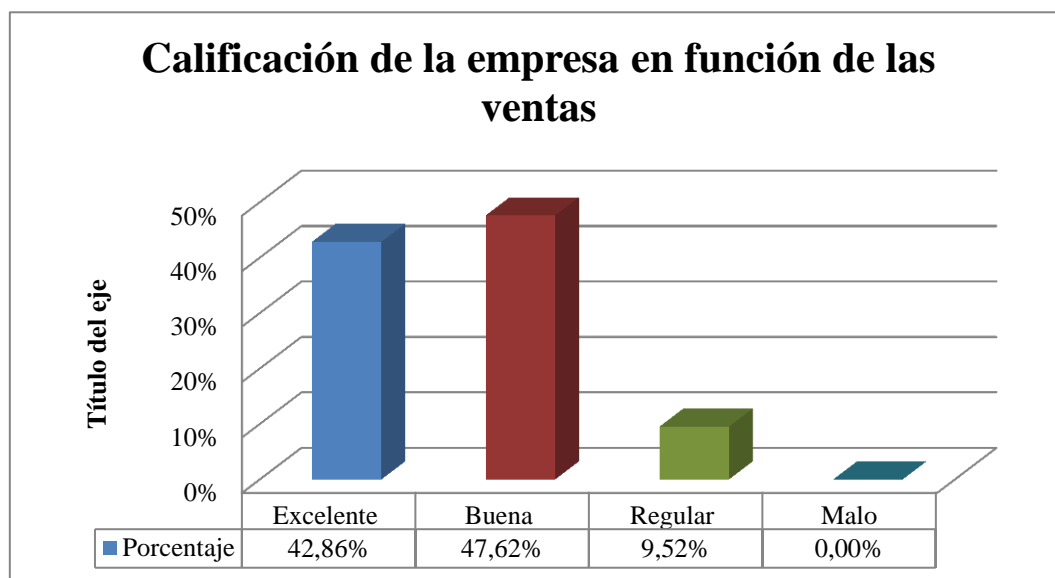


Gráfico 5. Calificación de la empresa en función de las ventas

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Del total de los encuestados el 42,86% respondió que la calificación de la empresa en función de las ventas es excelente, mientras que el 47,62% contestó que la empresa es buena y por último el 9,52% alegó que la calificación de la empresa para ellos es regular.

Interpretación.- Para la mayor parte de trabajadores la fábrica es buena en función a las ventas, se comparan con otras empresas de la competencia y manifiestan que estas venden suficientes cantidades del producto.

Pregunta 2. ¿Piensa usted que la empresa satisface la demanda de sus clientes?

Tabla 7. Satisfacción de la demanda de los clientes

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	32	76.19
No	0	0.00
A veces	10	23.81
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

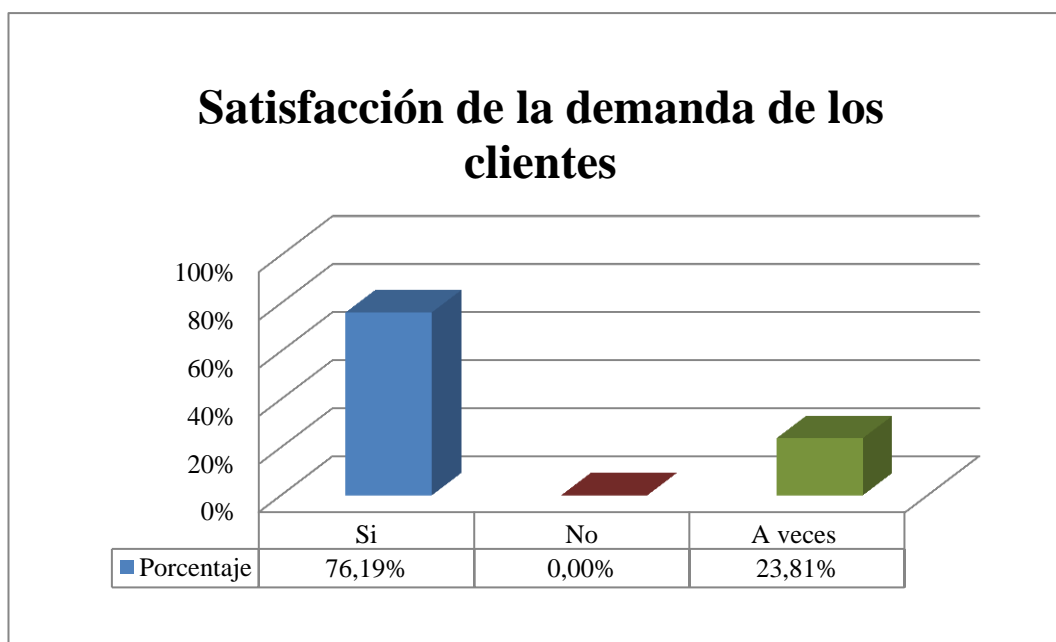


Gráfico 6. Indicadores Financieros

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- En cuanto a la satisfacción del cliente, se puede observar en el gráfico que el 76,19% del total de encuestados respondieron de manera afirmativa, mientras que el 0% respondieron de forma negativa y el 23,81% manifestó que la fábrica solo a veces la fábrica satisface la demanda de sus clientes.

Interpretación.- Casi todos los trabajadores de la fábrica aluden que la empresa si satisface la demanda de los clientes, puesto que la empresa cuenta con inventarios disponibles cuando un cliente lo requiere, casi siempre al momento del pedido se despacha con rapidez.

Pregunta 3. ¿Se fijan máximos y mínimos para el control de inventarios?

Tabla 8. Control de Inventarios

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	40	95.24
No	2	4.76
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

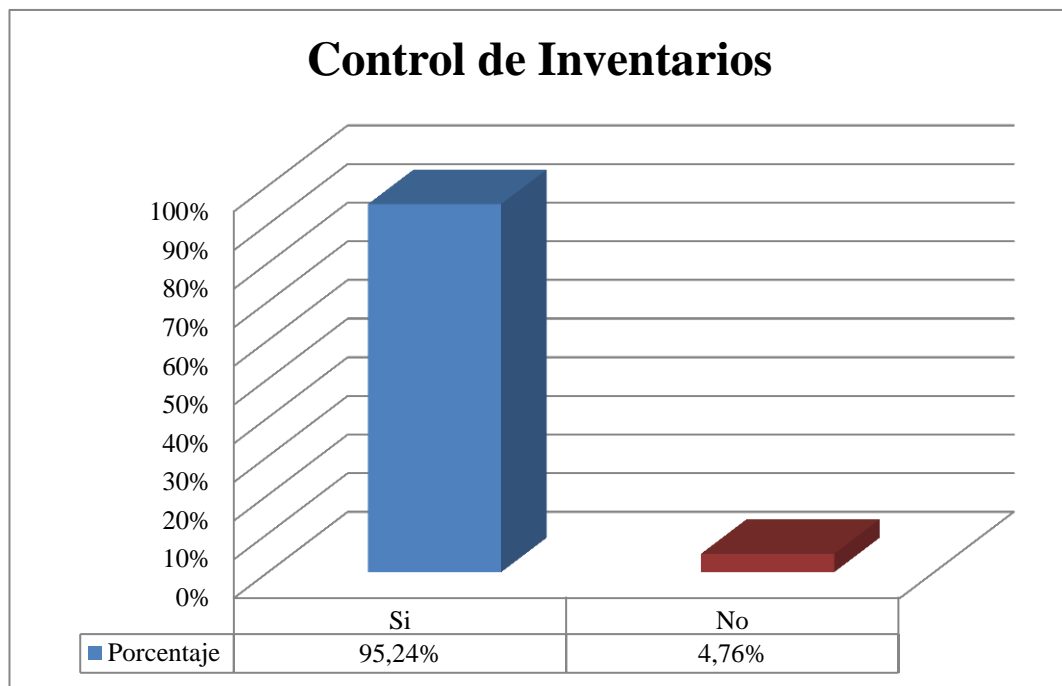


Gráfico 7. Control de Inventarios
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Se observa en el gráfico que el 95,24% corresponde a las preguntas contestadas de forma afirmativa sobre el control que tiene la empresa a cerca de los inventarios, mientras que el 4,76% del total de encuestados respondieron de forma negativa, aludiendo que no se fijan máximos y mínimos para el control de inventarios.

Interpretación.- En la empresa si se fijan máximos y mínimos para controlar los inventarios, ya que si cuentan con un sistema para registrar las existencias, pero no controlan los inventarios con los indicadores de rotación que es una forma más de control preventivo.

Pregunta 4. ¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa?

Tabla 9. Calificación de la empresa en función a la rentabilidad

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Excelente	19	45.24
Buena	21	50.00
Regular	2	4.76
Malo	0	0.00
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

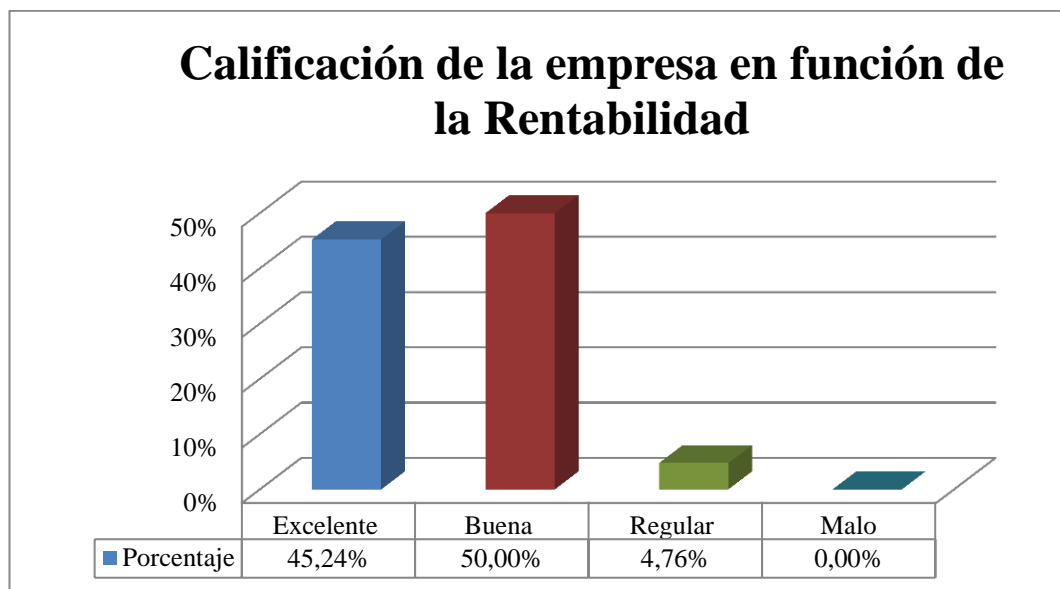


Gráfico 8. Calificación de la empresa en función de la rentabilidad

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- En el gráfico se observa que el 45,24% del total de encuestados respondió que la calificación de la rentabilidad es excelente, el 50% manifestó que la rentabilidad es buena, el 4,76% alegó que para ellos la calificación de la rentabilidad es regular y finalmente ninguno de los encuestados expresó que la rentabilidad de la fábrica es mala

Interpretación.- Para el personal administrativo y operario de la fábrica a rentabilidad es buena, indican que la empresa se ha mantenido estable durante los últimos años y han crecido significativamente.

Pregunta 5. ¿La rentabilidad y funcionamiento de la empresa ha mejorado con relación a años anteriores?

Tabla 10. Funcionamiento de la empresa con relación a años anteriores

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	32	76.19
No	10	23.81
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

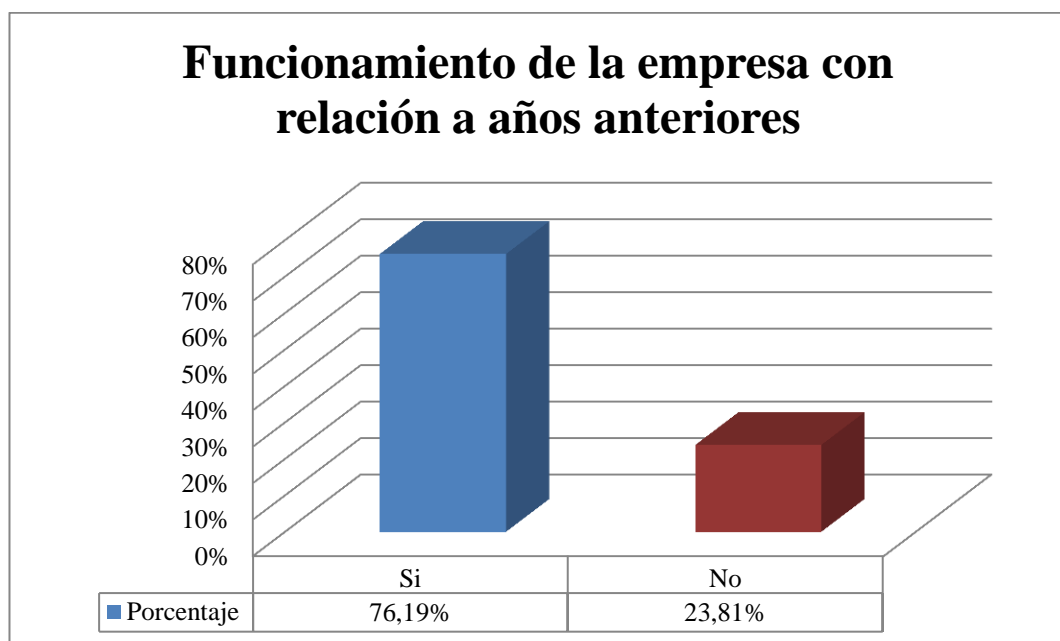


Gráfico 9. Funcionamiento de la empresa con relación a años anteriores

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Para el 76,19% el funcionamiento de la empresa con relación a años anteriores ha mejorado, pero para el 23,81% del total de los encuestados no ha mejorado, aluden que ha disminuido o simplemente permanece igual al año anterior.

Interpretación.- El funcionamiento de la empresa si ha mejorado con relación a años anteriores, se observa un crecimiento en cuanto a infraestructura, mobiliario y en algunas máquinas pero observan que no ha mejorado en cuanto a variedad ni en la innovación para mejorar la calidad del producto.

Pregunta 6. ¿Considera usted que la producción es competitiva frente a la competencia?

Tabla 11. Producción Competitiva

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	35	83.33
No	7	16.67
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

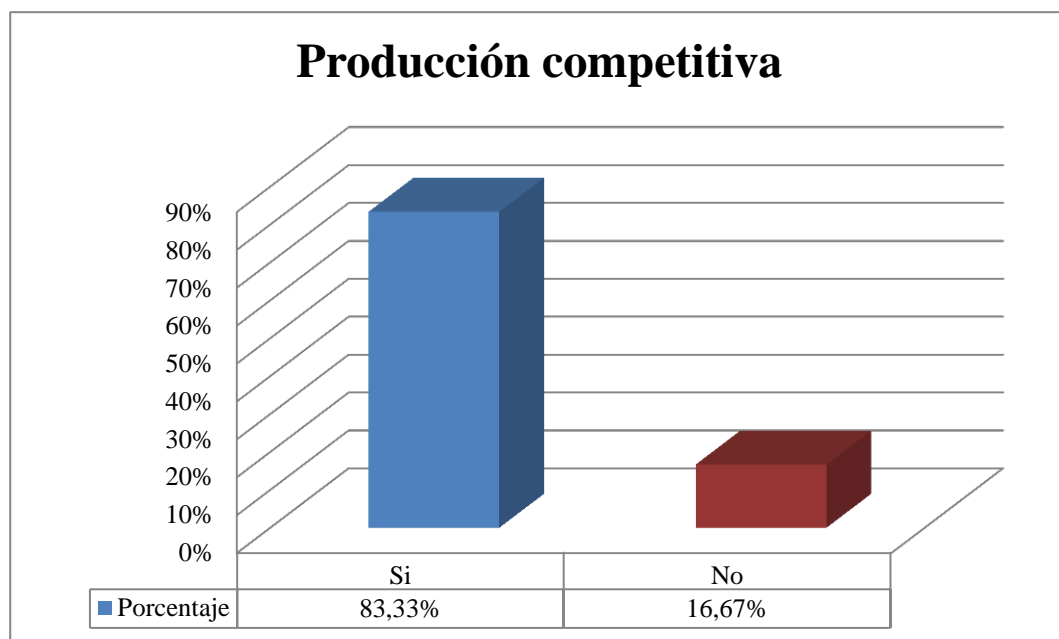


Gráfico 10. Producción competitiva

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Como se observa en el gráfico el mayor porcentaje pertenece a los encuestados que respondieron que la producción de la fábrica es competitiva frente a la competencia con un 83,33% y lo restante que corresponde el 16,67% respondieron que la producción no puede compararse con la de otras empresas de ollas.

Interpretación.- Los trabajadores opinan que la producción de la empresa si es competitiva, en el mercado de utensilios de cocina existen varios competidores que son reconocidos y una de ellas es la fábrica Hércules, aunque no por su calidad pero si por la accesibilidad al producto.

Pregunta 7. ¿Piensa usted que la empresa posee capital de trabajo para mejorar la calidad del producto ante las exigencias del mercado?

Tabla 12. Capital de Trabajo

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	30	71.43
No	12	28.57
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

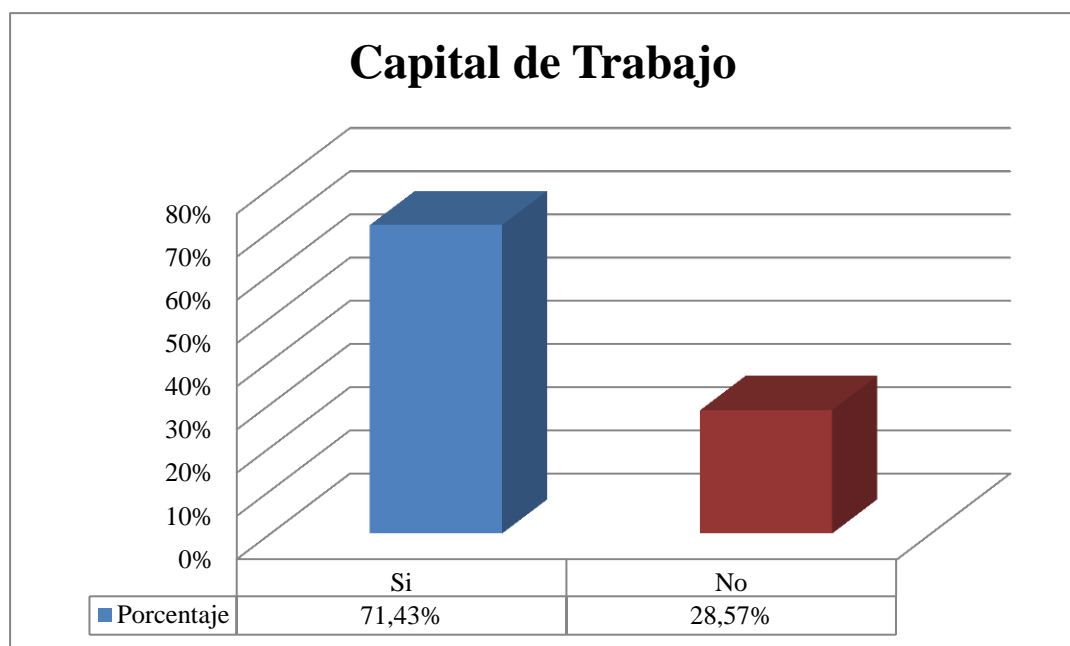


Gráfico 11. Capital de Trabajo

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- El 71,43% del total de encuestados opinan que la empresa si posee capital de trabajo para mejorar la calidad del producto, mientras que el 28,57% respondió de manera negativa manifestando que no creen que la administración posea el capital necesario para mejorar sus productos.

Interpretación.- Los trabajadores opinan que para mejorar la calidad del producto la empresa si posee capital de trabajo, pero la administración de este capital no es adecuado pues no se observa un cambio significativo del producto en comparación a los 3 años anteriores.

Pregunta 8. ¿Piensa usted que la empresa es rentable frente a la competencia?

Tabla 13. Rentabilidad frente a la competencia

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	23	54.76
No	19	45.24
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

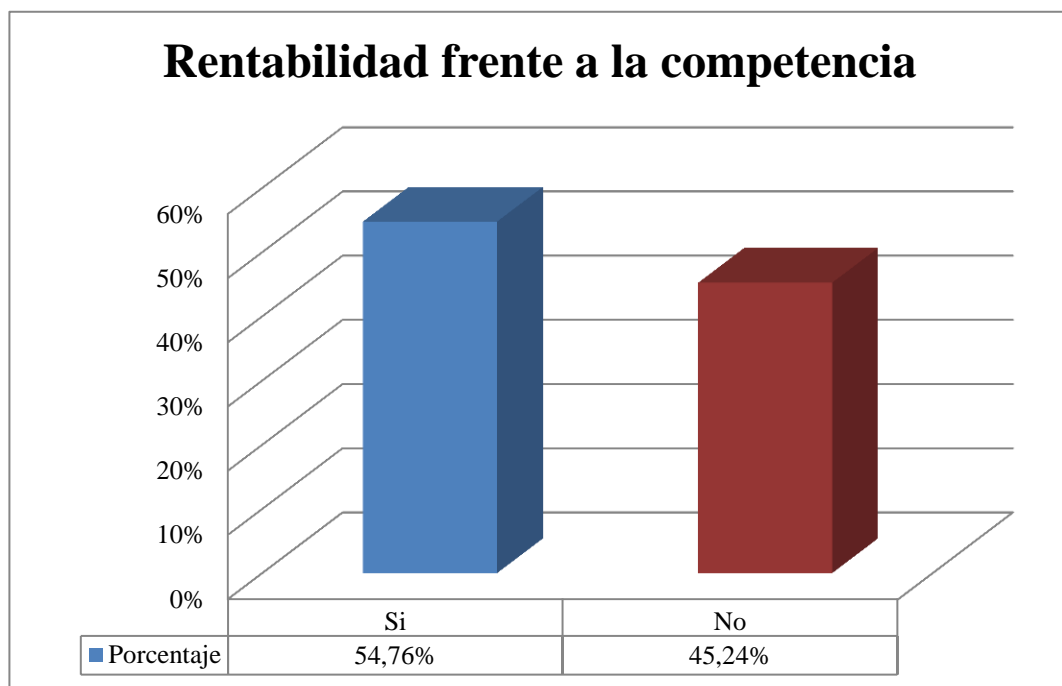


Gráfico 12. Rentabilidad frente a la competencia

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Como se observa en la tabla y el gráfico el 54,76% del total de encuestados respondió de manera afirmativas acerca de la rentabilidad frente a la competencia, pero con un porcentaje igualmente alto del 45,24% manifestó que la fábrica no es tan rentable al compararse con otras empresas que elabora ollas.

Interpretación.- La rentabilidad de la empresa si es rentable en comparación a empresas de la competencia que son más grandes y mejor posicionadas en el mercado, pero esta rentabilidad podría mejorar con una mejor administración de los recursos financieros.

Pregunta 9. ¿Con qué frecuencia existe la disponibilidad de materia prima para iniciar la producción?

Tabla 14. Disponibilidad de materia prima para iniciar la producción

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Siempre	29	69.05
Algunas veces	13	30.95
Rara vez	0	0.00
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

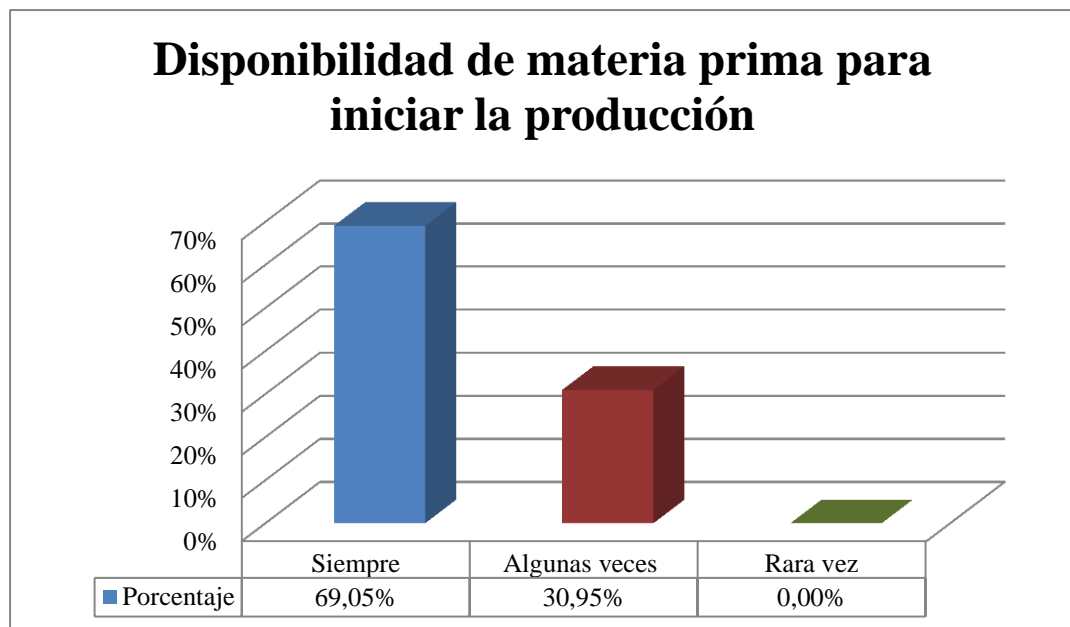


Gráfico 13. Actividades

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Para el 69,05% del total de encuestados siempre existe disponibilidad de materia prima, mientras que el 30,95% contestó que solo algunas veces existe materia prima para iniciar la producción y finalmente nadie de los encuestados manifiesta que raras veces se dispone de materia prima para fabricar los productos.

Interpretación.- Casi siempre existe disponibilidad de materia prima para comenzar a producir los utensilios de cocina, los pedidos de materia prima se retrasan y por ende la producción se retrasa de lo planificado.

Pregunta 10. ¿Se controla la calidad al recibir la materia prima?

Tabla 15. Calidad al recibir materia prima

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	38	90.48
No	4	9.52
TOTAL	42	100

Fuente: Encuesta realizada al personal administrativo y operario de la fábrica

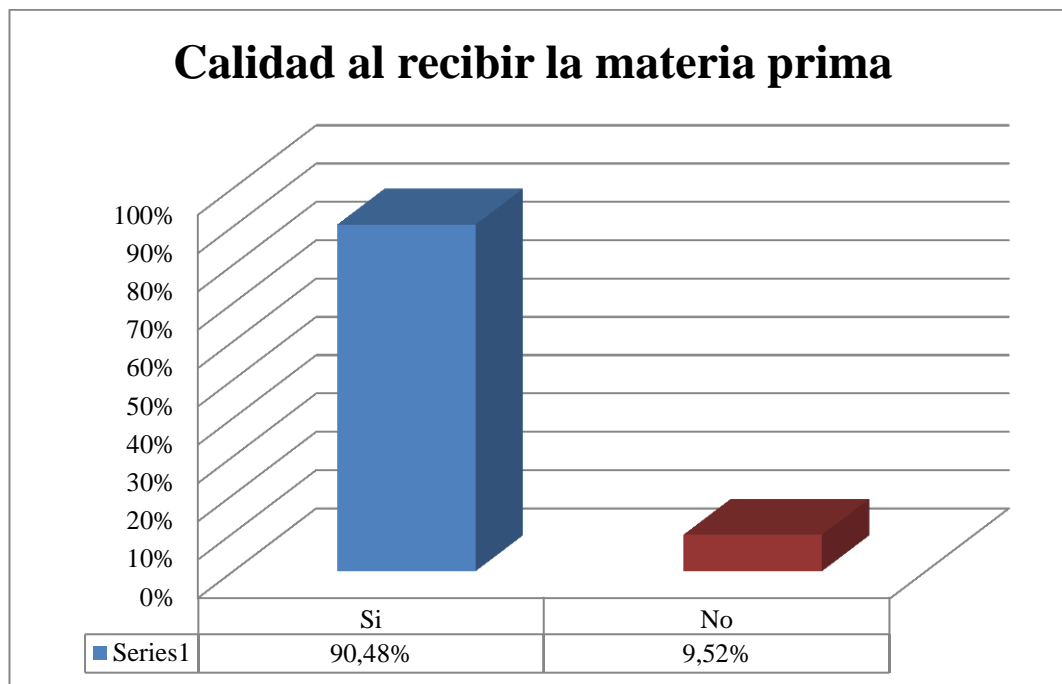


Gráfico 14. Calidad al recibir materia prima

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Como se puede observar en el gráfico el mayor porcentaje pertenece a las respuestas afirmativas con el 90,48% que contestaron que si se controla la calidad al recibir la materia prima, sin embargo existe un porcentaje bajo del 9,52% que manifiesta que no se controla la calidad al ingresar la materia prima.

Interpretación.- El control de la materia prima que ingresa a la fábrica es realizado por una persona encargada y lo conveniente seria que lo realizara el jefe de producción con una comisión delegada para que no exista duda de la calidad de producto que será utilizada para la producción.

Encuesta a los clientes

Pregunta 1. ¿En función de las ventas como usted calificaría a la empresa?

Tabla 16. Calificación de la empresa en función de las ventas

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Excelente	2	12,50
Buena	9	56,25
Regular	5	31,25
Malo	0	0,00
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

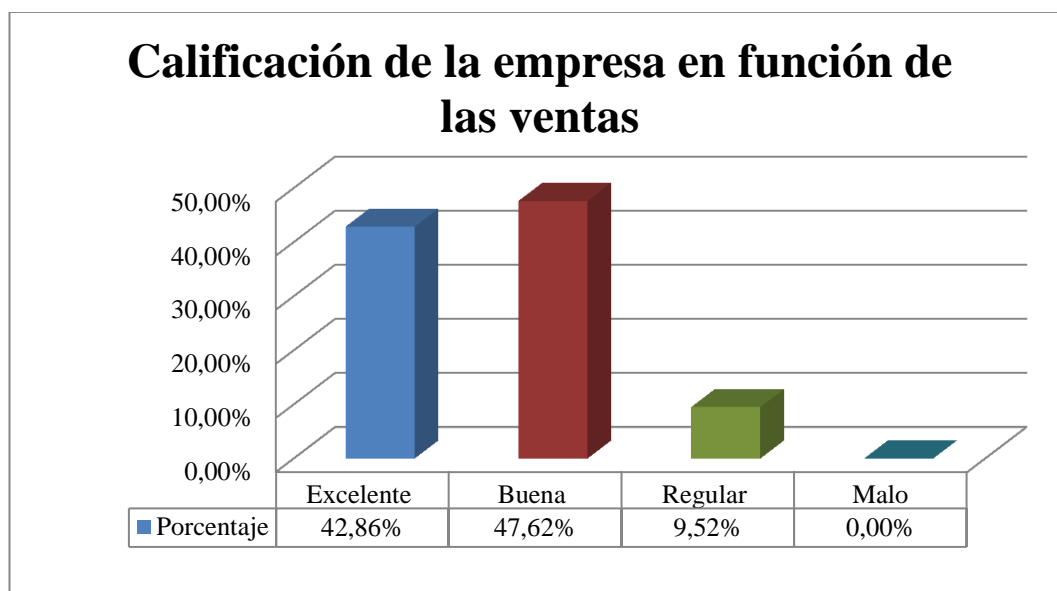


Gráfico 15. Calificación de la empresa en función de las ventas

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- El 42,86% del total de encuestados contestaron que la empresa es excelente en función a las ventas, con un porcentaje mayor el 47,62% contestaron que la empresa es buena, mientras que el 9,52% de los encuestados calificaron a la empresa como regular en cuanto a sus ventas.

Interpretación.- Los clientes de la fábrica califican a la empresa como buena en cuanto a función de las ventas, manifiestan que los productos están dentro de aquellos que se comercializan en mayor cantidad.

Pregunta 2. ¿Usted cree que la empresa utiliza los indicadores financieros para conocer su rentabilidad?

Tabla 17. Preguntas referentes al indicador Cumplimiento de Funciones

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	6	37,50
No	10	62,50
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

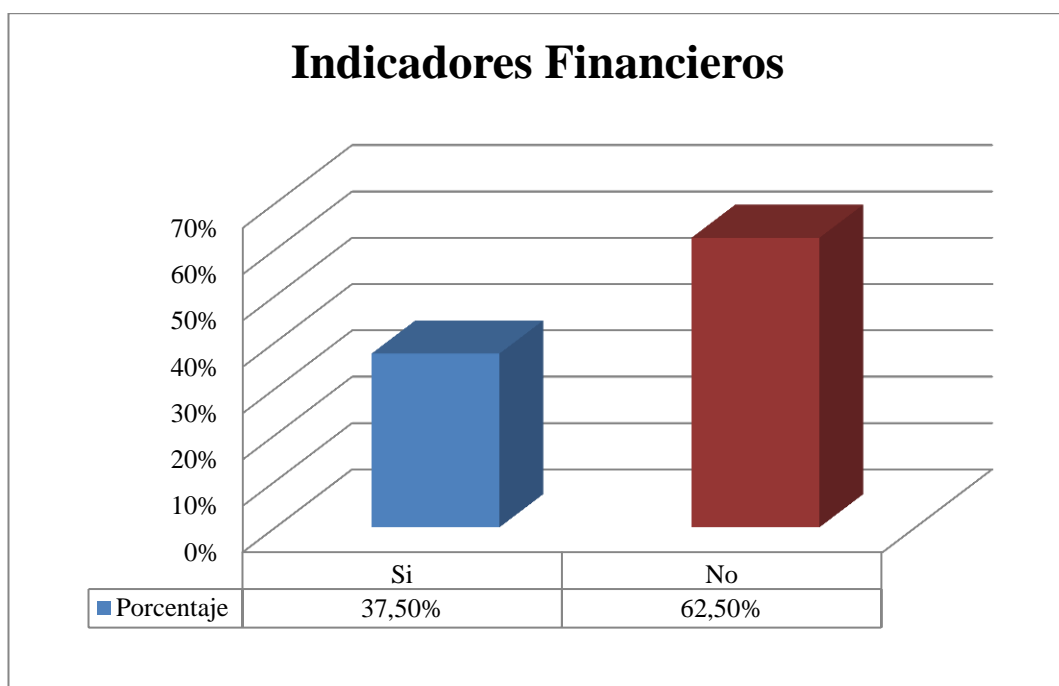


Gráfico 16. Facilitación de Recursos
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Observado el gráfico se puede manifestar que el 37,50% del total de los encuestados manifestaron que si creen que la empresa utiliza indicadores financieros y con un porcentaje más alto que representa el 62,50% contestaron que no creen que se utilice los índices financieros para conocer la rentabilidad.

Interpretación.- Los clientes opinan que la empresa no utiliza indicadores financieros para conocer cómo la rentabilidad. Aluden que la empresa al parecer simplemente procede a realizar la contabilidad y a pagar impuestos más no a proyectarse financieramente al futuro.

Pregunta 3. ¿Piensa usted que la empresa es rentable frente a la competencia?

Tabla 18. Rentabilidad frente a la competencia

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	6	37.50
No	10	62.50
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

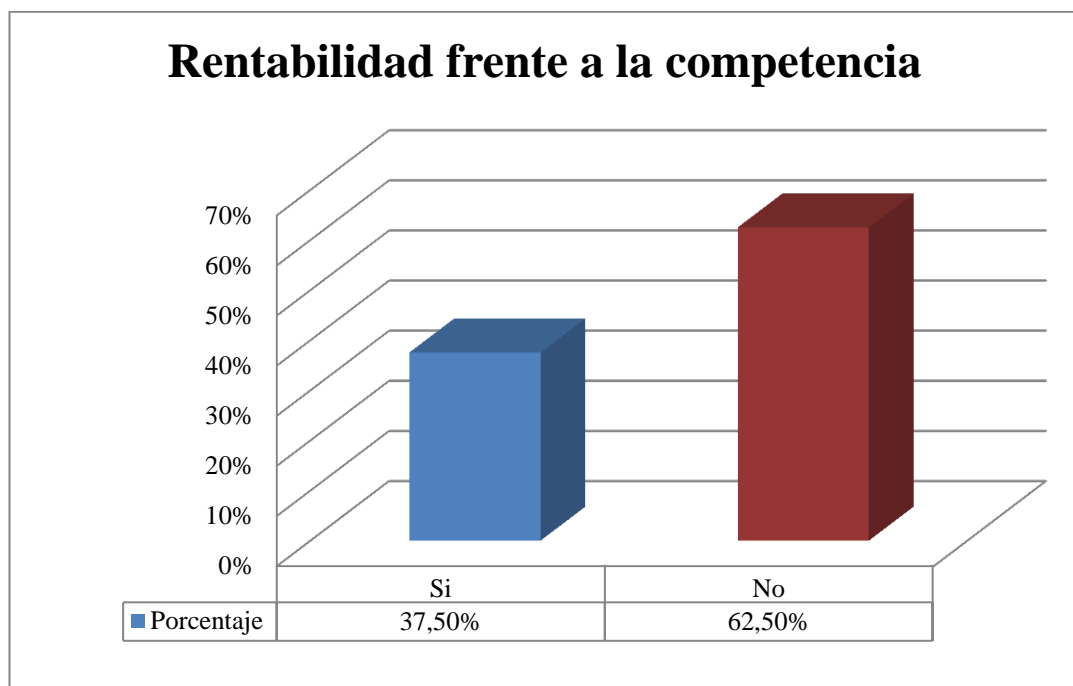


Gráfico 17. Rentabilidad frente a la competencia

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Observando la tabla y el gráfico se puede aludir que el 37,50% del total de los encuestados opinan que la fábrica si es rentable frente a la competencia pero con mayor porcentaje que es el 62,50% no opina lo mismo y manifiestan que la rentabilidad frente a otras empresas no es tan rentable.

Interpretación.- Al igual que a los trabajadores a los clientes se les pregunto si la empresa es rentable frente a la competencia y ellos respondieron que no, ya que es una empresa pequeña y no podían compararse con las otras empresas competidas que posicionan el mercado.

Pregunta 4. ¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa?

Tabla 19. Calificación de la empresa en función de la rentabilidad

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Excelente	3	18.75
Buena	7	43.75
Regular	6	37.50
Malo	0	0.00
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

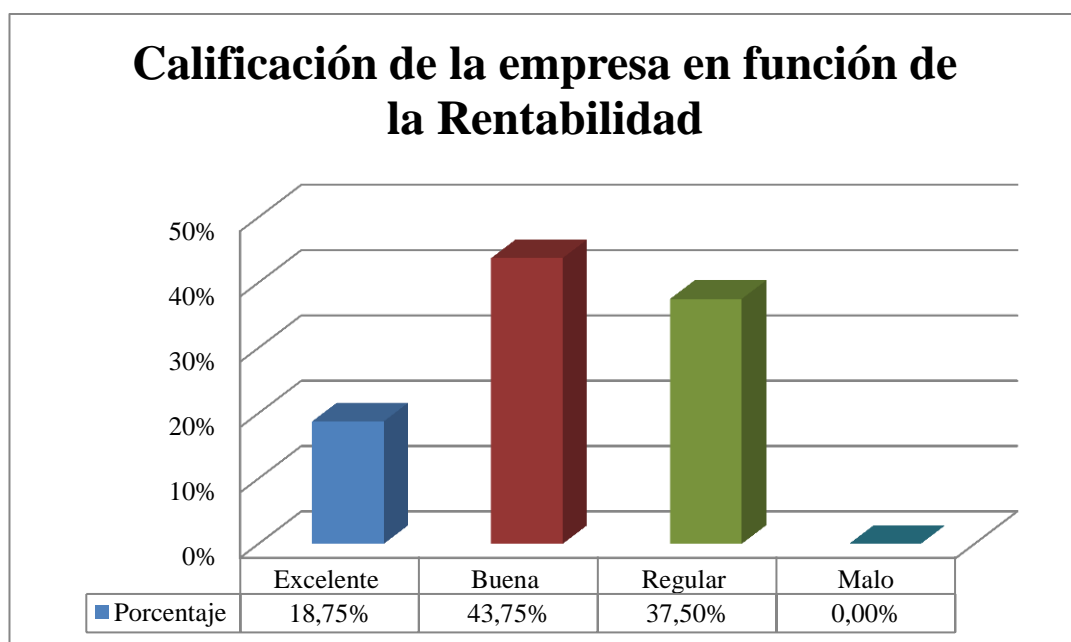


Gráfico 18. Calificación de la empresa en función de la rentabilidad

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Como se puede observar el 18,75% de los clientes fijos de la empresa respondieron que la calificación en cuanto a rentabilidad es excelente, el 43,75% con mayor porcentaje manifestaron que la rentabilidad es buena y del total de los encuestados el 37,50% respondieron que la rentabilidad es regular.

Interpretación.- Para los clientes que adquieren el producto que fabrica Hércules manifiestan que la rentabilidad de la empresa es buena, puesto que si no fuere así no se mantendría en el mercado.

Pregunta 5. Considera usted que el nivel de liquidez de la empresa es:

Tabla 20. Nivel de liquidez

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Alto	2	12.50
Medio	14	87.50
Bajo	0	0.00
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

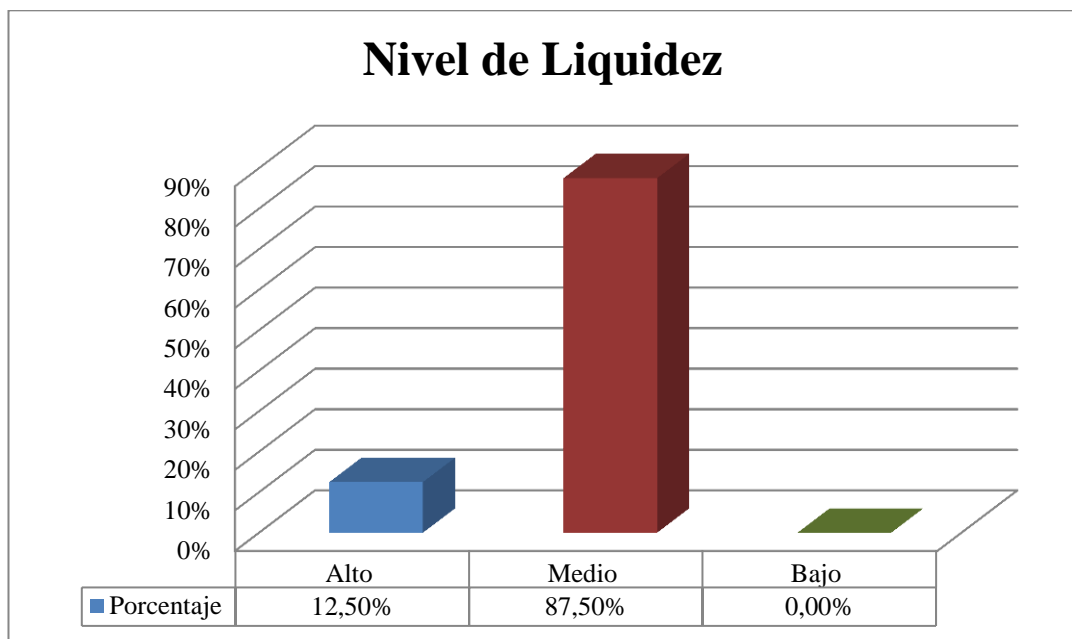


Gráfico 19. Nivel de liquidez

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Como se observa en el gráfico para el 12,50% del total de los encuestados el nivel de liquidez es alto, pero con un porcentaje mayor que representa el 87,50% el nivel de liquidez es medio pero para ninguno de los encuestados es bajo.

Interpretación.- El nivel de liquidez de la fábrica se mantiene en un nivel medio según la opinión de los clientes. Al utilizar los indicadores financieros se muestra que si cuentan con la medida justa de efectivo para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Pregunta 6. ¿Piensa usted que la empresa posee capital de trabajo para mejorar la calidad del producto ante las exigencias del mercado?

Tabla 21. Capital de trabajo para mejorar la calidad del producto

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	9	56.25
No	7	43.75
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

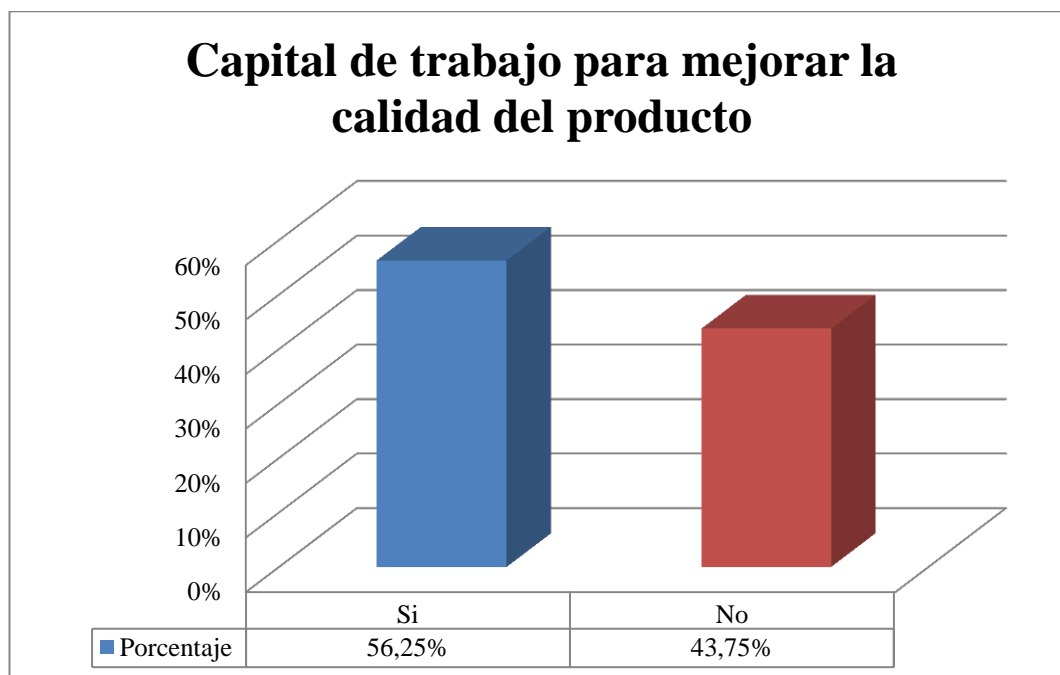


Gráfico 20. Capital de trabajo para mejorar la calidad del producto

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Para el 56,25% del total de los encuestados la fábrica si posee capital de trabajo para mejorar la calidad del producto, pero para el restante que corresponde el 43,75% la empresa no cuenta con el capital de trabajo necesario para mejorar sus productos.

Interpretación.- Un poco más de la mitad de clientes opinan que la fábrica cuenta con capital de trabajo para mejorar la calidad del producto, pero el porcentaje restante manifiesta que si contara con capital ya tomarían las medidas oportunas para hacerlo.

Pregunta 7. ¿Considera usted que la empresa trabaja con materia prima de calidad?

Tabla 22. Materia prima de calidad

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Si	11	68.75
No	5	31.25
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

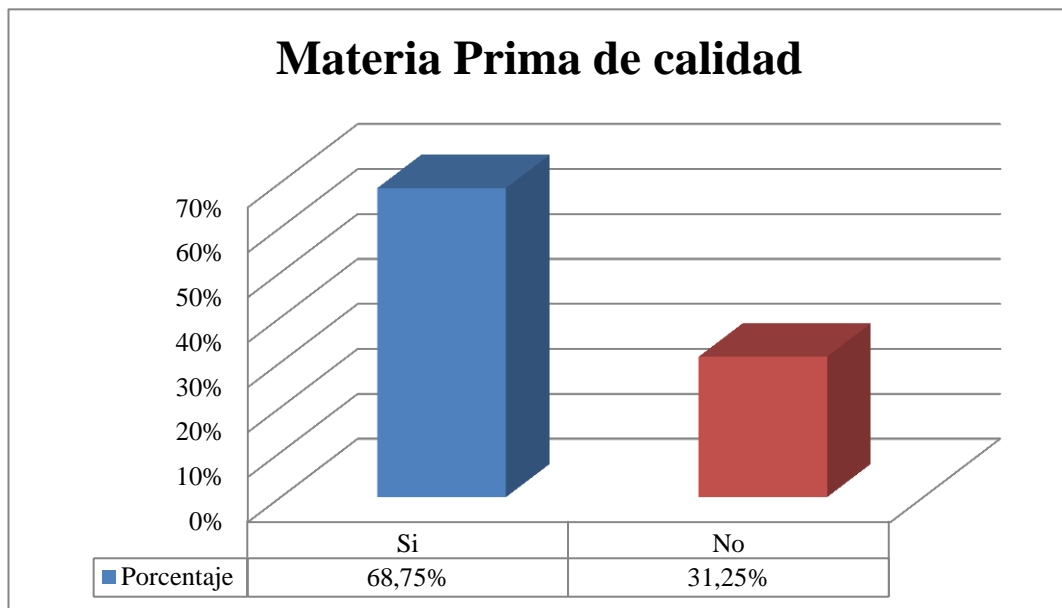


Gráfico 21. Materia prima de calidad
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- El gráfico indica que el 68,75% representa a las respuestas favorables y lo restante el 31,25% de respuestas desfavorables, esto indica que para la tercera parte de los encuestados la empresa trabaja con materia de calidad para fabricar sus productos.

Interpretación.- La mayoría de los clientes aluden que los productos Hércules si están fabricados con materia prima de calidad, pero el restante de clientes opinan que los productos no son buenos pero por los bajos precios son adquiridos por el público.

Pregunta 8. ¿Cómo calificaría el producto que le brinda la empresa?

Tabla 23. Calificación del producto que brinda la empresa

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Excelente	3	18,75
Buena	8	50,00
Regular	5	31,25
Malo	0	0,00
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

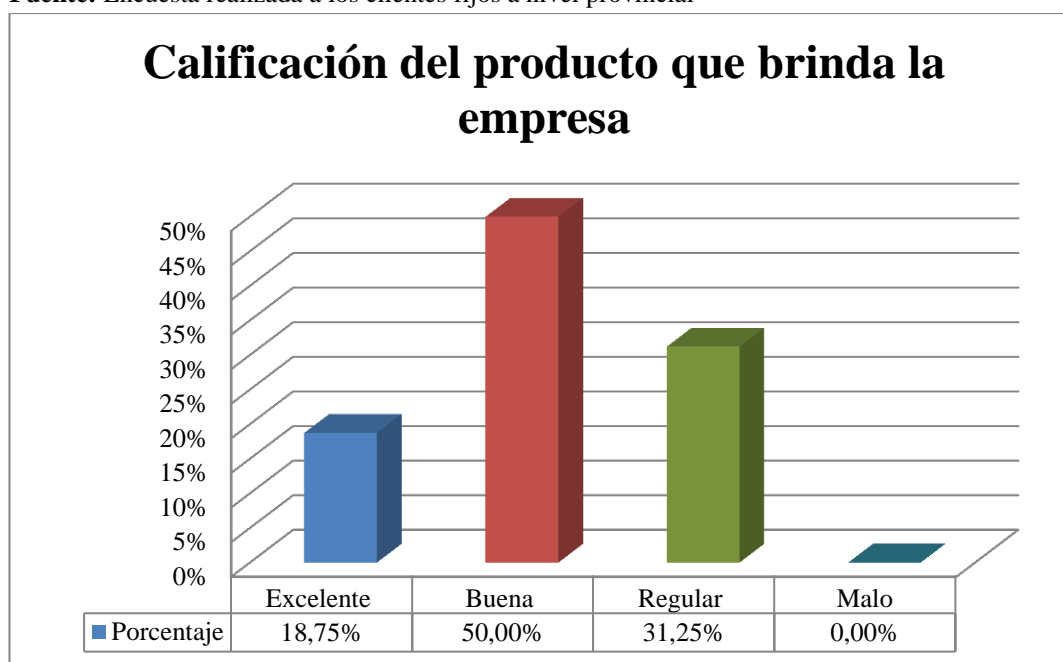


Gráfico 22. Calificación del producto que brinda la empresa

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Se observa en la tabla y en el gráfico que la calificación excelente que los clientes dan al producto Hércules representa el 18,75%, y la mitad del total de encuestados que corresponde el 50% manifiestan que el producto es bueno, pero también respondieron que es regular con un porcentaje del 31,25% y por último ninguno de los encuestados contestaron que el producto que brinda la empresa es malo.

Interpretación.- El producto que brinda la empresa es para la mayoría buena y también regular, el público en general adquiere el producto por el precio, ya que este es competitivo frente a las demás empresa que ofrecen utensilios de cocina.

Pregunta 9. ¿Con qué frecuencia usted adquiere el producto?

Tabla 24. Frecuencia al adquirir el producto

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Cada mes	2	12,50
Cada 3 meses	4	25,00
Cada 6 meses	10	62,50
1 vez al año	0	0,00
TOTAL	16	100

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

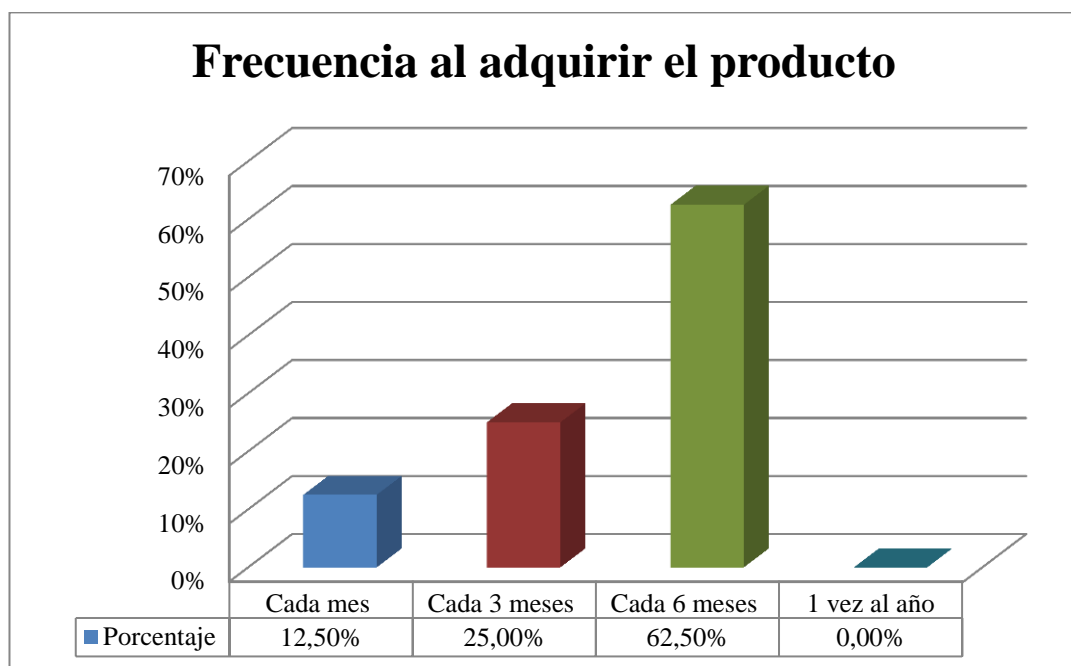


Gráfico 23. Frecuencia al adquirir el producto

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Del total de los encuestados el 12,50% respondió que cada mes adquieren los productos de la fábrica, el 25% manifestó que lo compra cada 3 meses, mientras que la mayoría de encuestados que representa el 62,50% contestó que compran cada 6 meses y ninguno de los encuestados adquiere el producto una vez al año.

Interpretación.- En su mayoría los clientes manifiestan que adquieren los productos cada 6 meses, no adquieren a menudo puesto que al adquirirlo compran grandes cantidades para mantenerlos en stock.

Pregunta 10. ¿Piensa usted que existe la disponibilidad inmediata de inventario para atender la demanda existente?

Tabla 25. Disponibilidad inmediata de inventario

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	12	75,00%
No	0	0,00%
A veces	4	25,00%
TOTAL	16	100%

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

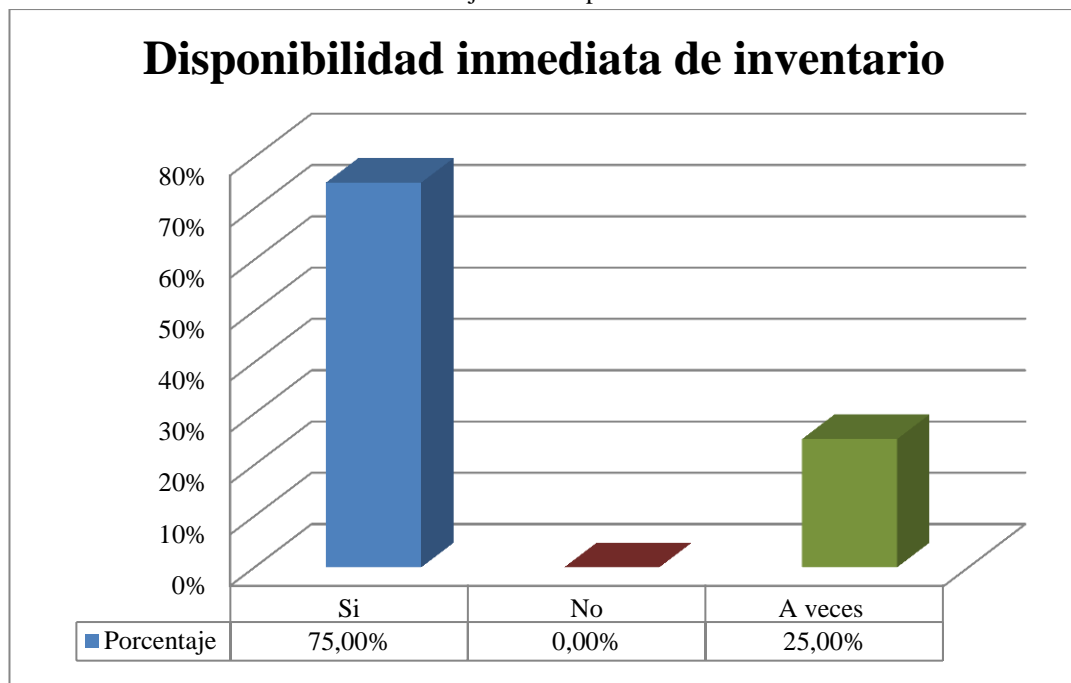


Gráfico 24. Disponibilidad inmediata de inventario

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Tabulada la encuesta se observa en el gráfico que el 75% de los encuestados manifiestan que si existe disponibilidad inmediata de inventario y el restante que representa el 25% contestó que solo a veces existen productos para abastecer al cliente.

Interpretación.- Manifiestan que si existe disponibilidad inmediata de productos para atender las necesidades de los clientes, cuando solicitan la mercancía esta es proporcionada con rapidez e inmediatamente, claro esto no sucedió en todos los casos.

Pregunta 11. ¿Considera que la producción es competitiva frente a la competencia?

Tabla 26. Producción competitiva

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	7	43,75%
No	9	56,25%
TOTAL	16	100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

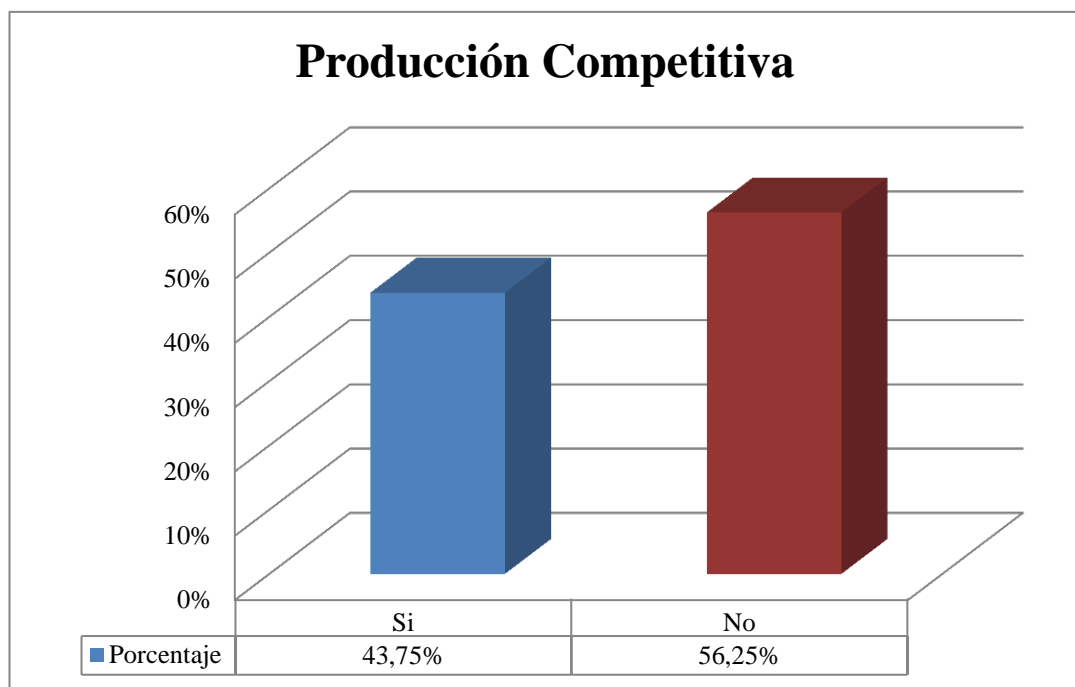


Gráfico 25. Producción competitiva
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Se observa en el gráfico que del total de los encuestados el 43,75% responde que la producción si es competitiva frente a la competencia, mientras que el 56,25% con un porcentaje mayor alude que la producción no es competitiva.

Interpretación.- Más de a mitad de clientes afirma que la producción no es competitiva a nivel provincial, existen algunos competidores que son más grandes que Hércules y que tienen mayor participación dentro del mercado.

Pregunta 12. ¿Cree usted que las actividades administrativas de la empresa se realizan de forma planificada?

Tabla 27. Actividades administrativas planificadas

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes
Si	12	75,00%
No	4	25,00%
TOTAL	16	100,00%

Fuente: Encuesta realizada a los clientes fijos a nivel provincial

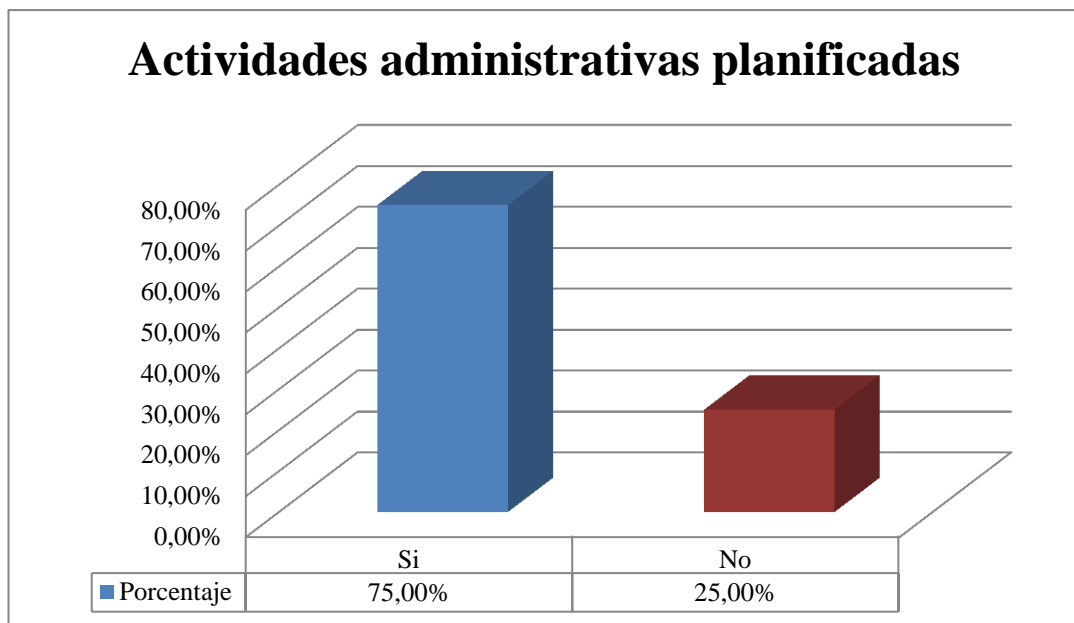


Gráfico 26. Análisis Financiero

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Análisis.- Del total de los encuestados el 75% contestó que las actividades administrativas son realizadas planificadamente y lo restante el 25% contestó de forma negativa manifestando que ellos no creen que las actividades se realicen de forma planificada.

Interpretación.- Claramente se observa en el gráfico que los clientes opinan que la empresa si realiza las operaciones de forma planificada aunque no en todas las áreas ya que si se puede observar algunas falencias que no permiten crecer a la fábrica como se lo espera.

4.2. Interpretación de los Datos

Al analizar los resultados de la encuesta realizada a los operarios se determinó que en la fábrica si se fijan máximos y mínimos para el control de inventarios, un aspecto positivo ya que se puede decir que la administración si hace usos eficaz de los recursos encomendados y toma medidas para evitar la pérdida innecesaria de las materias primas. De igual manera la administración realiza un inventario de todos los activos que posee la empresa y se identifica los activos obsoletos para que no entorpezcan con el cálculo de las depreciaciones que a la larga afectan a la utilidad y por ende a la rentabilidad de la empresa.

Cuando se realizó la tabulación de las encuestas a los clientes fijos a nivel provincial, en cuanto a la pregunta de indicadores financieros, la tercera parte de los clientes supieron manifestar que no creían que la empresa utilice índices financieros para conocer la rentabilidad, estos indicadores en una empresa son de suma importancia, ya que no solo permitirá conocer cuál es su porcentaje de rentabilidad, sino también conocer el nivel de liquidez, el capital de trabajo con el que cuenta y las veces que rota su inventario.

No simplemente se debe utilizar indicadores para conocer la situación financiera sino también realizar un análisis financiero completo, que conste de un análisis vertical y horizontal tanto del balance general como del estado de pérdidas y ganancias, estas son las falencias de la empresa puesto que no realiza ningún análisis y simplemente observan en el estado de pérdidas y ganancias cual es la utilidad obtenida cada mes. Así también realizar un análisis a profundidad de los ratios permitirá conocer la situación actual de la empresa y su desempeño en el sector competitivo.

En cuanto a la calidad de la materia prima que utiliza la fábrica, un porcentaje alto de los clientes manifestaron que la fábrica Hércules si utiliza materia prima de calidad para fabricar sus productos, pero estos no se comparaban con los de la competencia, sin embargo debían adquirirlos puesto que el mercado a si lo exigía, por sus bajos precios en el mercado actual; los productos de Hércules son

comprados por personas con recursos limitados y que necesitan los implementos de cocina.

Para concluir, la rentabilidad de la empresa es aceptable pero podría aumentar satisfactoriamente si se mejora en los ámbitos de análisis de los ratios, y también se debería implementar la realización de un presupuesto de caja para conocer las necesidades de efectivo, si la empresa contara con presupuestos podría identificar cualquier problema emergente oportunamente y así tomar acciones correctivas.

4.3. Verificación de la Hipótesis

La verificación de la hipótesis incluye el uso de la evidencia obtenida de las encuestas realizadas al personal administrativo y operario de la fábrica y a los clientes fijos a nivel provincial de la misma, para evaluar la probabilidad de que una suposición sea cierta. Los pasos para la prueba de hipótesis son los siguientes:

Estadígrafo: Diferencia de Proporciones

1. Planteo de la hipótesis

a) Modelo Lógico

Ho: No hay diferencia estadística significativa en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules

H1: Si hay diferencia estadística significativa en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules

b) Modelo Matemático

Ho: $P_1 = P_2$

H1: $P_1 \neq P_2$

c) Modelo Estadístico

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{\hat{p}\hat{q}\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

P_1 = proporción 1

P_2 = proporción 2

p = probabilidad de éxito

q = probabilidad de fracaso

n_1 = muestra de la proporción 1

n_2 = muestra de la proporción 2

2. Regla de Decisión

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

Con ensayo bilateral $Z = \pm 1,96$

Se acepta la Hipótesis nula (H_0) si Z a calcularse (Z_c) está entre $\pm 1,96$

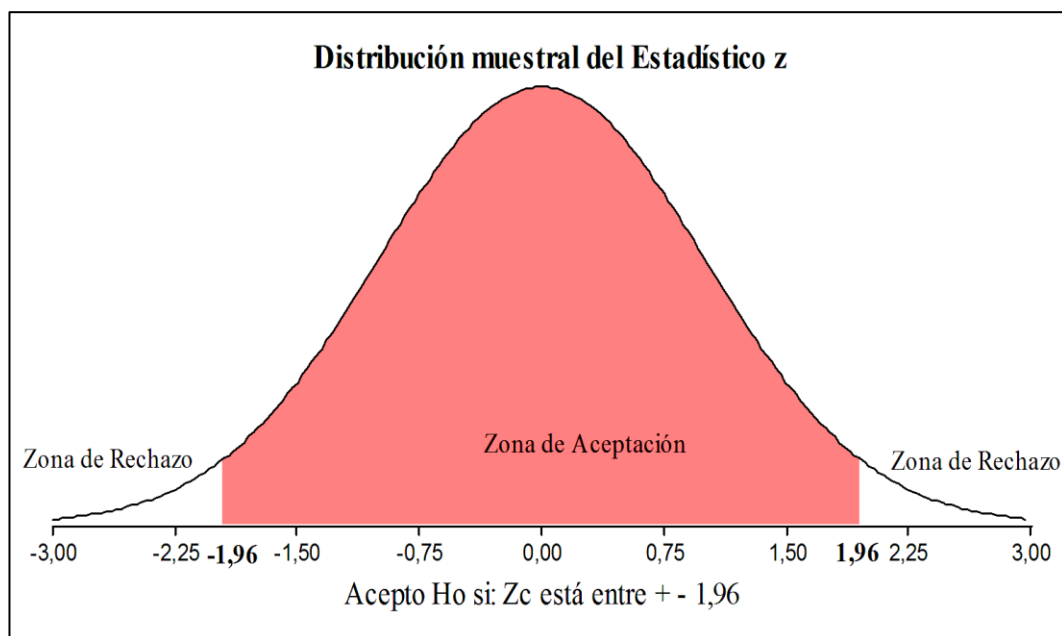


Gráfico 27. Distribución muestral del Estadístico z
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

3. Cálculo de Z

Tabla 28. Datos de las variables para calcular la diferencia de proporciones

Variables	Si	No	Total
Encuesta Operarios: Pregunta 7. ¿Piensa usted que la empresa posee capital de trabajo para mejorar la calidad del producto ante las exigencias del mercado?	30	12	42
Encuesta Clientes: Pregunta 3. ¿Piensa usted que la empresa es rentable frente a la competencia?	6	10	16

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

$$Z_c = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{\hat{p}\hat{q}\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

$$Z_c = \frac{0,7241 - 0,2759}{\sqrt{0,6207 \times 0,3793 \left(\frac{1}{16} + \frac{1}{42}\right)}}$$

$$Z_c = \frac{0,4483}{\sqrt{0,2354 \times (0,0863)}}$$

$$Z_c = \frac{0,4483}{\sqrt{0,02032}}$$

$$Z_c = \frac{0,4483}{0,14255}$$

$$Z_c = 3,1447$$

4. Conclusión

En función de que Z_c igual a 3,1447 es un valor mayor a Z_t 1,96 y con un alfa de 0,05, se **RECHAZA** la hipótesis nula (H_0) y se **ACEPTA** la hipótesis alterna (H_1), es decir, si hay diferencia estadística significativa en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules.

Estadígrafo: Chi Cuadrado X^2

1. Planteo de Hipótesis

a) Modelo Lógico

Ho: No hay diferencia estadística significativa en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules

H1: Si hay diferencia estadística significativa en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules

b) Modelo Matemático

Ho: $E = O$

H1: $E \neq O$

c) Modelo Estadístico

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

En donde:

X^2 = Chi Cuadrada

Σ = Sumatoria

O = Frecuencia observada

E = Frecuencia esperada.

2. Regla de Decisión

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

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

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

Se acepta la hipótesis nula si el valor de Chi cuadrado a calcularse X^2_c es menor a Chi cuadrado tabular igual a 3,841 con un alfa de 0,05 y 1 grado de libertad.

Acepto Ho si: X^2_c es menor a X^2_t igual a 3,841

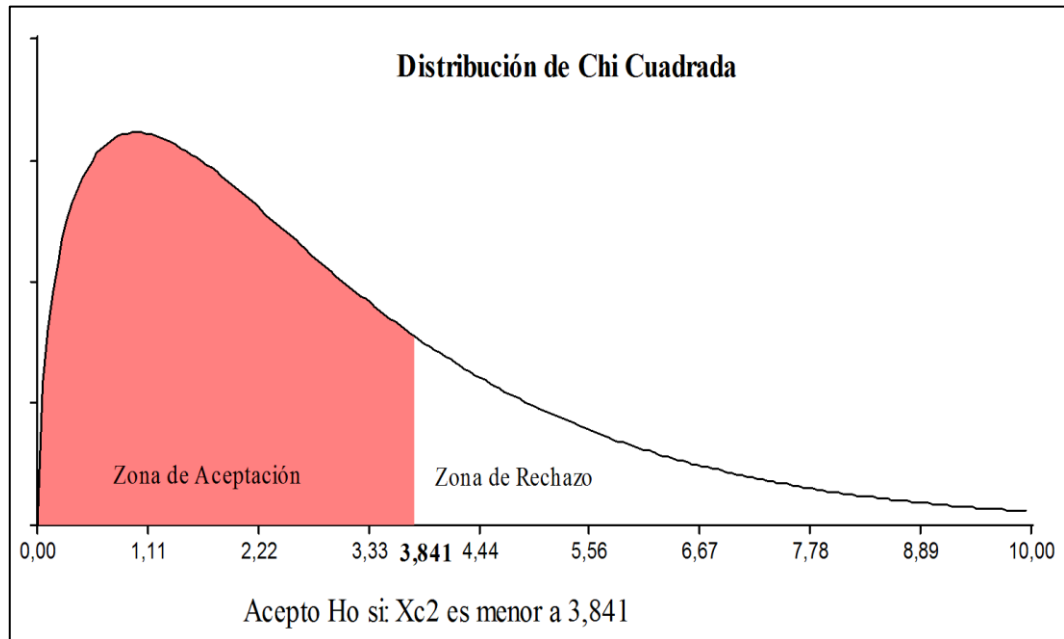


Gráfico 28. Distribución muestral de Estadístico Chi Cuadrada
Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Tabla 29. Distribución Chi-cuadrado

g = grados de libertad

p = área a la derecha

Tabla de Distribución chi- cuadrado						
g	0,001	0,025	0,05	0,1	0,25	0,5
1	10,827	5,024	3,841	2,706	1,323	0,455
2	13,815	7,378	5,991	4,605	2,773	1,386
3	16,266	9,348	7,815	6,251	4,108	2,366
4	18,466	11,143	9,488	7,779	5,385	3,357
5	20,515	12,832	11,07	9,236	6,626	4,351
6	22,457	14,449	12,592	10,645	7,841	5,348
7	24,321	16,013	14,067	12,017	9,037	6,346
8	26,124	17,535	15,507	13,362	10,219	7,344
9	27,877	19,023	16,919	14,684	11,389	8,343
10	29,588	20,483	18,307	15,987	12,549	9,342

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

3. Calculo del χ^2

Tabla 30. Datos de las variables utilizadas para calcular el Chi cuadrado

Variables	Si	No	Total
Encuesta Operarios: Pregunta 7. ¿Piensa usted que la empresa posee capital de trabajo para mejorar la calidad del producto ante las exigencias del mercado?	30	12	42
Encuesta Clientes: Pregunta 3. ¿Piensa usted que la empresa es rentable frente a la competencia?	6	10	16

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Tabla 31. Sumatoria para obtener el total marginal vertical, total marginal horizontal y total general

Variables	Si	No	Total Marginal Horizontal
Pregunta 7.	30	12	42
Pregunta 3.	6	10	16
Total Marginal Vertical	36	22	Total General = 58

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

Para el cálculo el Chi cuadrado necesitamos como primer paso calcular la frecuencia esperada, el cual obtenemos de la multiplicación del Total marginal vertical (TMV) por el Total marginal horizontal (TMH) y el resultado obtenido lo dividimos para el Total general (TG). A continuación se muestra la fórmula para el cálculo de la frecuencia esperada:

$$E = \frac{TMV \times TMH}{TG}$$

Tabla 32. Cálculo del estadístico Chi Cuadrada (X^2)

O	E	(O - E)	(O - E) ²	(O - E) ² /E
30	26,0690	3,9310	15,4530321	0,593
6	9,9310	-3,9310	15,4530321	1,556
12	15,9310	-3,9310	15,4530321	0,970
10	6,0690	3,9310	15,4530321	2,546
$\Sigma =$	58	0		5,6650

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Janneth Peñafiel Malán

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

$$X^2 = 5,6650$$

4. Conclusión

En vista que X^2_c es igual a 5,6650 es un valor mayor que X^2_t igual a 3,841, se **RECHAZA** la hipótesis nula (H_0) y se **ACEPTA** la hipótesis alterna (H_1), con un alfa de 0,05 y 1 grado de libertad, es decir, si hay diferencia estadística significativa en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Tomando como base los resultados recopilados de la información proporcionada por los clientes a nivel provincial y por el personal administrativo y operario de la empresa Hércules acerca de la administración del capital de trabajo y la rentabilidad, se presenta a continuación las siguientes conclusiones:

1. Se ha logrado concluir mediante la verificación de la hipótesis que existe una correlación en la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica de Aluminio Hércules.

La empresa debe analizar de manera profunda tanto el balance general como el balance de pérdidas y ganancias, es decir, se necesita realizar un análisis financiero que permita conocer cuáles son sus indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento, rendimiento, productividad, crecimiento, todo lo que se refiere a la situación financiera y económica en la que se encuentra situada.

2. Adicionalmente se determina que la fábrica no cuenta con un documento contable que es necesario para informarse de los movimientos de los fondos líquidos como es el presupuesto de caja, este documento permite a la empresa obtener información complementaria de los estados financieros tradicionales. Además una buena administración de estos recursos generará un mayor flujo de efectivo, solvencia, liquidez y por lo tanto rentabilidad.

3. La administración del capital de trabajo es actualmente uno de los temas importantes que deben manejarse con gran cuidado en la empresa, pues una adecuada administración depende de la ejecución de las operaciones productivas con normalidad, de liquidez que genera, de la rentabilidad y del cumplimiento de los objetivos, planes y políticas propuestos por la organización.
4. La administración del capital de trabajo constituye una tarea importante para un correcto funcionamiento de la empresa, dado que administrar las cuentas que conforman el capital de trabajo permite no solo realizar sus actividades sin inconvenientes, sino también crecer y mantenerse en el mercado de utensilios de cocina. Además la correcta administración del capital permite asegurar el funcionamiento y el desarrollo de la empresa a largo plazo.

5.2. Recomendaciones

De las situaciones reflejadas anteriormente y para obtener mejores y prolongados resultados de la rentabilidad de la Fábrica de Aluminio Hércules se establece a continuación las siguientes recomendaciones:

1. Mensualmente la fábrica debe analizar e interpretar los estados financieros, es decir, obtener indicadores financieros para conocer la situación empresarial de la misma, dentro de ese análisis se debe incluir el análisis vertical y horizontal, los cuales permiten conocer como varía las cuentas de un periodo contable y comparar las cifras de dos balances respectivamente.
El área financiero no simplemente debe estar a cargo de la contabilidad sino también de realizar una planificación financiera que permita tomar decisiones propicias y acertadas.
2. El efectivo es el recurso que más debe cuidarse en la empresa, un nivel de control interno adecuado facilita este objetivo, es por esta razón que es necesario realizar una planificación de ingresos y gastos con frecuencia, para posteriori evitar sorpresas que pongan en riesgo el nivel productivo.

3. Es necesario iniciar un proceso que lleva a un mejoramiento continuo, mediante el establecimiento de objetivos, planes, presupuestos para mejorar su desempeño empresarial, así como la imagen de la empresa y sus productos ante clientes, proveedores, autoridades y la sociedad.
4. Es importante mantener un control permanente de los inventarios, en especial en lo que respecta al control de bienes de baja o casi nula rotación para evitar pérdidas, buscando optimizar el uso de los mismos, dado que afecta de forma directa al resultado operativo.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos informativos

Título: “Modelo de planificación financiera orientada a mejorar la rentabilidad de la fábrica de Aluminios Hércules”

Institución Ejecutora: Fábrica de Aluminio Hércules

Beneficios: Los beneficiarios de manera directa son el gerente y el personal operativo (cliente interno) y de manera indirecta proveedores, comunidad y gobierno

Ubicación

- **Provincia:** Tungurahua
- **Cantón:** Ambato
- **Dirección:** Vía a Píllaro KM1

Tiempo estimado para la ejecución: 1 Año.

- **Inicio:** Primer Trimestre de 2014
- **Final:** Cuarto Trimestre de 2014

Equipo técnico responsable

- **Propietario:** Edwin Gallego
- **Contadora:** Lourdes Jami

Costo: La investigación tiene un costo de\$ 913,00

6.2. Antecedentes de la propuesta

Mediante la investigación realizada se ha comprobado que dentro de la empresa existen falencias que no le permite crecer a la misma, como es el hecho de no utilizar herramientas financieras como son el: análisis vertical, análisis horizontal y las razones financieras. La administración de la empresa no utiliza indicadores financieros, claramente se observa que simplemente lleva la contabilidad pero no se considera un análisis financiero, dentro de este análisis está el conocer de cuanto posee la empresa para cubrir con las obligaciones de manera inmediata y mediata, del capital de trabajo que posee, del porcentaje de rentabilidad sobre activo e inversión, de las veces que rota mensualmente sus inventario, etc., no cuenta con la información financiera que permita conocer la situación de la empresa y que a la vez permita al propietario tomar decisiones acertadas.

La gerencia tiene como objetivo simplemente generar utilidades o alcanzar un margen de rentabilidad superior a cero, lo que se debería hacer es sumar los objetivos con la alineación apropiada de estrategias, esto permitirá proyectar el mayor rendimiento posible sobre el capital utilizado o invertido y convertirse en el negocio de mayor rentabilidad.

Con la planificación financiera se establecerá las estrategias necesarias para mejorar el rendimiento empresarial y también permitirá que la fábrica obtenga una mayor participación en el mercado que es altamente competitivo. ONTANEDA, Nancy (2011) “manifiesta que las estrategias para incrementar sus utilidades en \$ 18.752,84 son mediante el incremento de utilidades que lo hará con el incremento de las ventas en \$ 29.075,05 y una reducción de los gastos en \$ 2.022,08”.

ARDAN (2008, pág. 69) alude: “estar en el sitio adecuado, en el momento adecuado es un factor que no hay que desestimar por su relativa relevancia, si bien, la alta rentabilidad procede, sobre todo, de la puesta en común de las capacidades de las personas y, particularmente, de su inteligencia y enfoque a la hora de desarrollar estrategias ganadoras”.

6.3. Justificación

El presente trabajo tiene una orientación práctica, porque permite su aplicación a la realidad existente en la fábrica, al proporcionar herramientas financieras para un mejor control del efectivo, de igual forma, se proporciona proyecciones de ventas y de compras para perfeccionar los resultados existentes y alcanzar resultados más óptimos, con estas medidas se trata de buscar una mejora organizativa y económica-financiera de la empresa.

El uso de herramientas financieras encamina a la empresa a interpretar de manera lógica y ordenada las interrelaciones existentes entre las diferentes cuentas y grupos de cuentas de los estados financieros, de tal manera estas herramientas permiten que la fábrica Hércules verifique su capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones.

En suma, utilizar herramientas financieras corresponde o se refiere a realizar un análisis financiero, para HERNÁNDEZ H. y HERNÁNDEZ O. (2006, pág. 9) “es un proceso mediante el cual se aplican diversos métodos a los estados financieros e información complementaria para hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración”. Al aplicar el análisis financiero permite a las empresas medir su capacidad de liquidez, capacidad de endeudamiento, medir la capacidad productiva de la empresa, en fin un análisis financiero es útil para la toma de decisiones.

Menciona HERNÁNDEZ H. y HERNÁNDEZ O. (2006, pág. 70) “el análisis financiero por lo general muestra los puntos débiles y fuertes, los puntos débiles deben ser reconocidos para adoptar acciones correctivas y los fuertes ser atendidos para utilizarlos como fuerzas facilitadoras”.

Efectivamente, realizar un análisis financiero representa un factor determinante para conocer el aspecto financiero y para compararse con otras empresas respecto a la liquidez, solvencia, rentabilidad, riesgo, en fin un sin número de indicadores que permiten tomar medidas preventivas y correctivas que considere pertinente.

En la línea de pensamiento de PELEGRÍ, Susana (2011, pág. 3) “el estudio del entorno de la sociedad, de la competencia, es una prueba más de que la sociedad plantea una estrategia de futuro enfocada al crecimiento y a la obtención de beneficios y creación de valor para el accionista que, en definitiva, es el objetivo de toda organización”.

Es importante que la empresa cuente con estrategias financieras que permitan aumentar sus niveles de ventas y disminuir sus gastos, con el objetivo de aumentar sus utilidades, así como plantearse objetivos encaminados al crecimiento empresarial que mejore la participación de la empresa en el mercado de utensilios de cocina.

La presente investigación es de suma importancia debido a que muchas empresas no realizan una planificación financiera a corto plazo, o no las ejecuta correctamente y esto provoca que se cometan errores que pueden determinar el éxito o fracaso de la misma. Se puede mencionar que la planificación financiera es un procedimiento en el que se planea lo que se va hacer, lo planeado se pone en práctica y se verifica la eficiencia de lo planeado.

Según VAZQUEZ, Lucino (2009, pág. 1) “los aspectos esenciales del proceso de planeación financiera, son: planeación del efectivo que implica la preparación del presupuesto de caja de la empresa y la planeación de las utilidades, se efectúa mediante los estados financieros pro forma”.

La planificación financiera es una herramienta útil, puesto que realizarla permitirá que se conozca la situación en la que se encuentra la empresa, así también implica que se realice los pronósticos de ventas, que permite anticiparse en conocer cuánto se venderá durante el siguiente periodo.

Además implica utilizar los indicadores financieros como el capital de trabajo, la liquidez, el endeudamiento, el apalancamiento, el ROA, el ROE, rotación de activos, rotación de inventarios, entre otros, esto con la finalidad de conocer cómo se encuentra la empresa en el ámbito financiero y si la misma está en condiciones adecuadas para continuar en el mercado.

6.4. Objetivos

6.4.1. Objetivo General

Maximizar las utilidades mediante el diseño de una planificación financiera, con el objetivo de generar mayor rentabilidad para la fábrica de Aluminio Hércules.

6.4.2. Objetivos Específicos

- Efectuar un diagnóstico de la situación interna y externa de la empresa Hércules con la finalidad de identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Elaborar presupuestos operativos para prever cuantos fondos se asignarán en operaciones normales del negocio.
- Identificar los problemas financieros mediante la utilización de herramientas financieras.
- Determinar mediante indicadores financieros los niveles de liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad.

6.5. Factibilidad

El desarrollo de la presente propuesta es altamente factible en la empresa dentro de los aspectos: social, organizacional, económico-financiero, tecnológico y legal, puesto que se cuenta con el apoyo del propietario de la fábrica quien ha autorizado el acceso a la misma y ha facilitado la información financiera y complementaria necesaria para realizar el presente trabajo de investigación.

Socio-Cultural

El aspecto socio-cultural dado que en el viven los clientes internos de la empresa, con los cuales hay que tener buenas relaciones; la gerencia debe conocer el entorno donde se desenvuelve ya que la cultura es el factor muy importante al momento de implantar nuevas estrategias y sociabilizarlas en los departamentos.

Organizacional

Contar con una estructura organizacional ordenada permite a la fábrica de Aluminio Hércules desarrollarse en forma adecuada, sin embargo el crecimiento acelerado puede influenciar en que se requiera de un análisis y cambios operativos.

Económico-financiero

Una planificación financiera permitirá mejorar el nivel de ventas e incrementar los servicios para lograr utilidad operativa y a largo plazo una mayor participación en el mercado. Además, la propuesta en el ámbito financiero es factible ya que la empresa cuenta con un determinado capital de dinero para la aplicación de un plan estratégico y mejorar la rentabilidad; estos desembolsos se consideran como una inversión y no como un gasto, con todo esto se impulsa a incrementar los ingresos para la Fábrica.

Tecnológica

La empresa cuenta con una tecnología adecuada para la implementación de las estrategias propuestas, también el personal adecuado que se encuentra debidamente capacitada para el desenvolvimiento de las operaciones administrativas, pero se implementan nuevos equipos ya que se busca mejorar el proceso de análisis financiero.

Legal

La propuesta no tiene ninguna oposición con los reglamentos de la Industria ya que va en mejora de la misma, las estrategias que se implantara ayudará a identificar los problemas y necesidades. Las leyes que rigen en nuestro país amparan a la producción nacional, impulsando favorablemente al crecimiento de las empresas, es por este motivo que la fábrica Hércules realiza sus actividades cumpliendo las disposiciones que rigen en la ley del MIPRO y cumple con los pagos en el SRI.

6.6. Fundamentación Científico- Técnico

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite acceder a un cuadro de la situación actual de la empresa, permitiendo obtener un diagnóstico preciso para tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados. La sigla FODA es un acróstico de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

1) Las fortalezas son los factores positivos con los que cuenta la empresa, son las capacidades especiales que permite a la empresa encontrarse en una posición privilegiada frente a la competencia.

2) Las oportunidades son los aspectos positivos que la empresa debe aprovechar utilizando las fortalezas, son aquellos factores que resultan positivos y que permiten a la empresa obtener ventajas competitivas.

3) Las debilidades son factores negativos que se debe eliminar o reducir, son fuerzas que impiden el adecuado desempeño de la organización.

4) Las amenazas corresponde a los aspectos negativos que provienen del entorno y son situaciones que pueden convertirse en debilidades, están fuera de alcance de la empresa y que podrían dificultar el logro de los objetivos.

El FODA para FRED, David (2003) “es una herramienta importante que ayuda a los gerentes a crear cuatro tipos de estrategias: estrategias de fortalezas y oportunidades (FO), estrategias de debilidades y oportunidades (DO), estrategias de fortalezas y amenazas (FA) y estrategias de debilidades y amenazas (DA)”.

Para Promove Consultoría e Formación SLNE (2012) la definición de FODA se especifica en la siguiente tabla:

Tabla 33. Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Capacidades especiales y características de la empresa, que le permiten contar con una ventaja sobre sus competidores.	Aquellos factores de la empresa que la sitúan en una posición desfavorable con respecto a sus competidores.
	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades • Aptitudes • Recursos • Procedimientos
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Situaciones que provienen del exterior (de la empresa) y que pueden afectar negativamente en el desempeño de la actividad.	Hechos del entorno que resultan positivos para la empresa, si es capaz de detectarlos y explotarlos a su favor.
	<ul style="list-style-type: none"> • Situación económica • Cambios políticos • Estructura social y cultural • Tendencias en el consumo, mercado etc.

Elaborado por: Promove Consultoría e Formación SLNE (2012)

Fuente: Cuaderno práctico de Gestión Empresarial

En el siguiente gráfico se observa la Matriz FODA, la cual se compone de cuatro cuadrantes de estrategia:

	<p>FORTALEZAS: F</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Lista de fortalezas</p>	<p>DEBILIDADES: D</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Lista de debilidades</p>
<p>OPORTUNIDADES: O</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Lista de oportunidades</p>	<p>ESTRATEGIAS FO</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Utilizar las fortalezas para aprovechar las oportunidades</p>	<p>ESTRATEGIAS DO</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Superar las debilidades al aprovechar las oportunidades</p>
<p>AMENAZAS: A</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Lista de amenazas</p>	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Utilizar las fortalezas para evitar las amenazas</p>	<p>ESTRATEGIAS DA</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.</p> <p>Reducir al mínimo las debilidades y evitar las amenazas</p>

Gráfico 29. Cuadrantes de Estrategia de la Matriz FODA

Elaborado por: David Fred (2003)

Matriz de Estrategias

Las estrategias deben ser acciones lo suficientemente preparadas para que estas sean objetivas, controlables, cuantificables, o susceptibles de hacerle seguimiento con base indicadores de gestión. Deben ser acciones precisas a ejecutar, no se debe caer en actividades genéricas o intangibles que puedan resultar incontrolables o imposibles de cerciorar a cabalidad su gestión.

De esta forma se debe construir una matriz de acciones y estrategias que se relacionan con cada una de las celdas de la matriz DOFA, las mismas se deben agrupar así:

- La estrategia DA busca minimizar debilidades y amenazas.
- La estrategia DO intenta minimizar las debilidades y maximizar las oportunidades.
- La estrategia FA utiliza las fortalezas de la organización para ocuparse de las amenazas, es decir, una empresa sólida debe enfrentar siempre las amenazas del ambiente externo.
- La estrategia FO utiliza las fortalezas internas de una empresa para aprovechar las oportunidades externas.

Matriz MEFE-MEFI

La Matriz de Evaluación de los Factores Internos (MEFI)

La Matriz MEFI es un instrumento para formular estrategias. Resume y evalúa las fortalezas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio.

La Matriz de Evaluación de los Factores Externos (MEFE)

La matriz de evaluación de los factores externos (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva.

Planificación Financiera

La planificación financiera es un proceso que consiste en establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras en proyectar, además permite fijar las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos.

Planificación financiera a corto y a largo plazo

En la planeación financiera se distingue la planificación financiera a corto plazo u operativa y la planificación financiera a largo plazo o estratégica.

La planificación financiera a corto plazo utiliza como técnica los presupuestos operativos, los cuales se elaboran en un plazo de un año. Además la planificación financiera táctica se preocupa por liquidez, administración del capital de trabajo, política de precios, funciones como: presupuesto de ventas, de compras, de gastos administrativos y ventas, balances proforma y estado de resultados proforma.

Mientras que la planificación financiera a largo plazo se preocupa por la expansión, diversificación, evolución tecnológica, funciones como: presupuestos de inversiones e investigación y desarrollo.

Métodos de planeación financiera

En la planeación financiera se aplica las técnicas para conocer, proyectar y evaluar los conceptos y las cifras financieras que se proyectarán y que serán necesarias para cumplir con los objetivos propuestos, esto mediante la toma acertada de decisiones por parte del administrador financiero.

Según PERDOMO, Abraham (2002) los métodos de planeación financiera se clasifican en:

1. Punto de equilibrio global. Es el punto donde se igualan los importes de ventas con los costos fijos y variables de una organización.

2. Pronósticos financieros. Pretenden hacer una proyección financiera de la empresa con el propósito de adelantarse a lo que podría pasar en un periodo o ejercicio futuro.
3. Presupuesto financiero. Son los métodos con que se realiza el cálculo anticipado de los ingresos y los egresos de una organización.
4. Estados financieros pro forma. Son los documentos que se elaboran con fechas que representan periodos de ejercicios futuros”.

La planificación financiera es de gran importancia para el funcionamiento y, por ende, la supervivencia de la empresa. Los elementos clave para el proceso de planificación financiera son:

1. La planificación del efectivo que consiste en la elaboración de presupuestos de caja. Aunque la empresa presente resultados favorables en cuanto a utilidades, pero sino existe un nivel adecuado de efectivo la empresa está expuesta al fracaso.
2. La planificación de utilidades, se obtiene por medio de los estados financieros proforma, estos balances muestran los ingresos, egresos, activos, pasivos y capital social anticipados de la empresa.
3. Los presupuestos de caja y los estados proforma son útiles no sólo para la planificación financiera interna, también es información necesaria que exigen los clientes externos para conocer la situación financiera.

Para VAZQUEZ, Lucino (2009, pág. 1) “la planeación del efectivo es la columna vertebral de las empresas, sin ello se ignoraría si se dispone de suficiente efectivo para respaldar las operaciones”. Efectivamente, el presupuesto de efectivo es un informe planeado en el que se detalla las entradas y salidas de efectivo de la empresa. Este informe tiene como objetivo prever el efectivo a corto plazo, y caso de que exista excedente realizar inversiones y si existe faltante adquirir un préstamo.

Proceso Presupuestario

Dentro del proceso de planificación, el proceso presupuestario es de gran relevancia puesto que con los presupuestos se podrá prever el futuro, controlar y evaluar las metas propuestas. Además mediante este proceso se podrá tomar las medidas correctoras que sean necesarias para mejorar la gestión empresarial.

Presupuestos

Según LEVY, Luis (2010, pág. 149) “el presupuesto es un plan financiero que detalla con profundidad analítica, las operaciones e inversiones de una entidad, hasta llegar a la mínima expresión de prever cuantos fondos se asignaran para el pago de mano de obra, materiales, bienes de capital, etc., también como serán obtenidos dichos fondos”.

Ciertamente, los presupuestos son previsiones de lo que sucederá en un determinado tiempo. Los presupuestos son importantes, este informe permite prever cuál será la producción, las ventas, las compras, los gastos que se realizarán, también ayuda a los administradores de las empresas a que aprovechen sus recursos de la mejor manera.

Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ventas es el punto de partida para efectuar los siguientes presupuestos, esto se debe a que las ventas son las que proporcionan los fondos necesarios para el financiamiento de las actividades normales de la empresa. Las ventas presupuestadas señalan las necesidades de compras de materias primas, de mano de obra y también de los gastos indirectos de fabricación.

Proyecciones de ventas

Para realizar el presupuesto de ventas el primer paso a seguir es el cálculo de la demanda o de las unidades a producir para el siguiente periodo. Para esto es necesario obtener la información histórica de las unidades vendidas durante el año y luego llevar a cabo las proyecciones.

Estas proyecciones se las puede calcular mediante los métodos estadísticos y no estadísticos, estos métodos tienen como objetivo proyectar la demanda del producto, a continuación se detalla los métodos comúnmente utilizados:

Métodos Estadísticos:

- Análisis de tendencia: se basa en la proyección de las tendencias, se logra obtener la información por medio de series cronológicas de los datos que interesa estudiar. Los métodos son:

- Método Gráfico

- Método de promedios móviles

- Método de incrementos porcentuales

- Mínimos cuadrados: Se basa en el procedimiento de ajustar una recta a un conjunto de datos presentados en un diagrama de dispersión. De la recta resultante se obtiene una ecuación, la cual será la base para el cálculo de la demanda.

$$f(x) = Y = a + bx$$

Este será el método utilizado dentro de la investigación.

- Análisis de correlación.

Métodos no estadísticos: Son métodos basados en los criterios personales.

- Criterio de los vendedores.
- Criterio de los ejecutivos de ventas.
- Criterio de los ejecutivos de la empresa

Este presupuesto contiene las ventas anuales que son detalladas mensualmente, por productos en unidades físicas y al multiplicar por el precio respectivo se obtiene el presupuesto en unidades monetarias.

Presupuesto de producción

Son valores que se encuentran relacionadas con el presupuesto de venta y los niveles deseados de inventario. Este presupuesto permite determinar la cantidad de productos a fabricar durante el periodo presupuestado.

Para JIMÉNEZ y ESPINOZA (2007, pág. 314) “el presupuesto de producción se estima a base de las ventas y de las estimaciones del inventario final e inicial de producto terminado y de la cantidad a fabricar de producto terminado en el periodo”.

Al elaborar un presupuesto de producción se debe tomar en cuenta las ventas en unidades proyectadas y los inventarios iniciales y final deseado de materiales. Una vez que se conoce el nivel necesario de producción, es posible realizar los presupuestos de compras, de mano de obra y de costos indirectos de fabricación.

Presupuesto de Materiales

Después de calcular el presupuesto de producción es necesario elaborar el presupuesto de materiales, este presupuesto nos muestra que tanto de material directo se requerirá para producción y cuánto material se deberá comprar.

En este presupuesto se detalla todo lo que se refiere a material directo, ya que los materiales indirectos que se utilizaran en la producción serán detallados en el presupuesto de gastos indirectos de fabricación.

Presupuesto de mano de obra.

Para el cálculo del presupuesto de mano de obra se debe realizar una previsión de las horas de trabajo y el costo por hora de la mano directa. Las horas de mano de obra directa requeridas se multiplican con el costo por mano de obra y mediante este cómputo se conocerá los costos presupuestados de la mano de obra directa utilizada en la elaboración del producto.

Presupuesto de gastos indirectos de fabricación.

Recoge los gastos o costos indirectos que son utilizados en la fabricación del producto. Estos gastos están relacionados indirectamente en el producto, y pueden ser: agua, electricidad, mano de obra indirecta, amortizaciones, transportes, depreciaciones.

El presupuesto de gastos de venta

Este presupuesto está integrado por los gastos distribuidos en las actividades realizadas para el proceso de venta, el cálculo se lo realiza desde que el producto es fabricado hasta que es puesto en manos del cliente. Los gastos de venta incluyen: la promoción, publicidad y distribución de los productos, comisiones, transporte, depreciaciones, muebles y enseres, entre otros.

Presupuesto de gastos de administración

En el presupuesto de gastos de administración se incluyen los gastos que provienen de las funciones de los administrativos de la empresa, dentro de estos gastos están: sueldos, beneficios sociales, pago a profesionales, depreciaciones, equipos de oficina, suministros de oficina, entre otros.

Presupuesto de efectivo

Es una proyección de entradas y salidas de efectivo, tiene como objetivo estimar los requerimientos de efectivo a corto plazo. Se refiere a la cantidad de efectivo que debe tener disponible la empresa para afrontar las obligaciones con terceros.

El presupuesto de caja ofrece una visión clara de las entradas y salidas de efectivo esperadas de la empresa en un periodo determinado. Para elaborar el presupuesto se debe considerar los cobros a clientes, el pago de salarios a los obreros, los pagos a proveedores, el impuesto al valor agregado, la participación de empleados, el impuesto a la renta, los préstamos que se realizarán, los beneficios

sociales, aportes patronales y las inversiones en cuanto a activos fijos que se va a realizar.

Herramienta de la planificación financiera

Es la información con la que cuenta el administrados financiero sobre la empresa y que le permite emitir un diagnostico económico y financiero de las operaciones realizadas. Las herramientas generalmente utilizadas son el análisis financiero y los estados financieros proforma.

Análisis Financiero

VAN HORNE, James (1997, pág. 759) manifiesta: “el análisis e interpretación de varias razones debe permitir a analistas expertos y capaces, tener un mejor conocimiento de la situación y desempeño financieros de la empresa que el que podrían obtener mediante el análisis aislado de los datos financieros”.

Los instrumentos de medición del análisis financiero son:

- Análisis Horizontal
- Análisis Vertical
- Razones Financieras

Los ratios o indicadores financieros son señales que indican las potenciales áreas de fortaleza o debilidad, es decir, nos indica la situación de la empresa en un momento determinado. Es preciso analizar con mucho cuidado un indicador para descubrir su verdadero significado, para esto se requiere de datos adicionales para una mejor evaluación

Los indicadores financieros se clasifican en: Indicadores de liquidez, indicadores de actividad, indicadores de apalancamiento, indicadores de rentabilidad e indicadores de solvencia.

Posición del analista y perspectiva del análisis

El análisis puede ser para uso interno de la empresa o para uso de terceros. Si el análisis es para uso de terceros puede existir o no relación con la empresa que se analiza.

Tabla 34. Análisis Financiero para uso interno y externo

ANALISIS PARA USO INTERNO Diagnóstico o Evaluación de alternativas		Se dispone de todos los datos de la empresa, tanto contables como estadísticos, así como de las perspectivas de los directivos acerca del sector (productos y tecnología), y de las consideraciones estratégicas que realizan.
ANALISIS PARA USO EXTERNO Diagnóstico de la empresa	1. El análisis se realiza manteniendo comunicación con la empresa	Se dispone de los datos requeridos, pero en menor medida de información confiable acerca de las perspectivas y la estrategia de la empresa. Es el caso del análisis para crédito, o para avanzar en procesos de compra de la empresa, o para formular juicios de orientación a inversores financieros.
	2. El análisis se realiza sin tener comunicación con la empresa	Sólo se dispone de la información que es pública acerca de la empresa y de los mercados en que actúa. Es el caso del análisis preliminar para compra de la empresa; cuando este proceso avanza, se llega a la situación 1.

Elaborado por: Fornero (2010)

Información para el análisis Financiero

Existen cinco tipos de fuentes de información para el análisis financiero de una empresa:

- 1) La contabilidad de la empresa
- 2) Las estadísticas comerciales y operativas de la empresa, es decir, información sobre las ventas y costos
- 3) El relevamiento de precios y composición de los mercados y sectores pertinentes

- 4) Los pronósticos acerca del desenvolvimiento de los mercados y los sectores
- 5) Las condiciones legales, impositivas y de regulación de la empresa y el sector.

Estado de resultados pro forma

Los estados pro forma se proyectan en forma financiera. Es normal que los datos se pronostiquen con un año de anticipación. Los estados de ingresos pro forma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance pro forma muestra la posición financiera esperada; es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

La preparación de los estados pro forma requiere de varios procedimientos, en el cual se debe considerar los ingresos, los costos, los gastos, los activos, los pasivos y el patrimonio que resultan del nivel pronosticado de las operaciones de la empresa.

Los estados financieros pro forma son:

- Balance general pro forma: Muestra la situación financiera del periodo presupuestado, es decir, muestra la situación del activo, pasivo y patrimonio.
- Estado de resultados pro forma: Este documento muestra la utilidad o la pérdida que se generó durante el periodo

Los estados financieros pro forma son importantes porque permiten estudiar la composición de las cuentas proyectadas. Con la información obtenida de los estados pro forma se puede calcular las razones financieras, realizar un análisis vertical y horizontal y comparar lo real con lo proyectado, esto permitirá conocer el desempeño de la empresa tanto en el pasado, el presente como en el futuro.

6.7. Modelo Operativo

Una vez analizado el tema de investigación y determinar cuáles son las falencias que presenta la Fábrica Hércules, se establece las mejores estrategias financieras para aumentar la rentabilidad y el desempeño empresarial de la misma.

Tabla 35. Modelo Operativo de la Propuesta

FASES	ETAPAS	METAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	TIEMPO	INDICADORES DE LOGRO
Previa	Recolección de información para el Análisis FODA y Estados Financieros	Conocer las fortalezas, oportunidades y amenazas de la empresa en un 100%	*Recolección de información	Colaboradores de la empresa Investigadora	15 días	Matriz de Análisis de FODA
Inicial	Elaboración de la Matriz de factores internos y externos MEFI y MEFE Aplicación del Análisis Financiero	Conocer las estrategias DO, FA, FO, DA al menos en 90% Determinar en un 100% la situación económica de la empresa	*Desarrollar la matriz FODA *Aplicar el análisis vertical y horizontal del año anterior *Aplicar y medir las razones financieras del año anterior	Gerente Investigadora	45 días	Matriz de estrategias Informe Ejecutivo
Operativa	Diseño de la planificación financiera	Alcanzar el 95% de todas las acciones propuestas en el plan	**Realizar presupuesto de ventas, compras, CIF's *Realizar el presupuesto de gastos administrativos y de	Gerente Investigadora	90 días	Informe de los presupuestos de producción, ventas,

			ventas *Realizar el estado de resultados proforma *Realizar el presupuesto de caja proyectado *Realizar el balance general proforma *Aplicar el análisis vertical y horizontal para *Aplicar y medir las razones financieras *Análisis e interpretación de los estados financieros *Efectuar un análisis DUPONT			compras, mano de obra
Seguimiento y Evaluación	Evaluación los logros alcanzados al implementar las estrategias financieras Verificación de la rentabilidad progresiva de la empresa	Alcanzar el 15% de rentabilidad en el periodo	Vigilancia de las acciones emprendidas a través del tiempo	Gerente Investigadora	Indefinido, permanente y continuo	Libros contables Indicadores de Rentabilidad Financiera y Económica

Elaborado por: Janneth Peñafiel
Fuente: Investigación de Campo 2013

Aluminios Hércules se encuentra establecida en la ciudad de Ambato, en donde se halla ubicada su fábrica y oficina principal. La empresa Hércules, por su tamaño y por el número de empleados que posee, está clasificada dentro del grupo de micro industria. En función directa a cada una de sus áreas, el número de empleados está entre 41 personas en el área de producción y 4 persona en el área administrativa y de servicios. Cuenta con edificios propios los cuales se encuentran en buenas condiciones y con una aceptable flexibilidad para la distribución y optimización.

Misión y Visión

MISIÓN

Satisfacer a nuestros clientes con productos de calidad con estándares de producción, materiales adecuados y diseños innovadores.

VISIÓN

Nuestra visión es exportar nuestro producto al mercado internacional

Análisis FODA

La identificación y evaluación de oportunidades y amenazas del entorno permite a una empresa formular o reformular la misión, diseñar su visión de futuro, generar objetivos y establecer estrategias y políticas. El análisis FODA constituye un estudio tanto interno como externo de la empresa y sirve como diagnóstico para deducir cómo se encuentra la empresa actualmente, a partir del cual se elaborarán estrategias financieras para el negocio.

Tabla 36. Matriz FODA de la Fábrica de Aluminios Hércules

<p style="text-align: center;">Factores Internos</p> <p style="text-align: center;">Factores Externos</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS: F</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Posee personal capacitado para el manejo de las herramientas de trabajo 2. El material utilizado para la elaboración del producto está en buenas condiciones 3. Precios accesibles para cualquier consumidor 4. Infraestructura adecuada 5. Posee un sistema contable 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES: D</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No hay una dirección estratégica clara 2. El área administrativa es manejada empíricamente 3. Uso de recursos financieros de manera desorganizada y arbitraria 4. Débil imagen en el mercado 5. Personal desconoce valores, misión y visión, código de conducta desconocido 6. No manejan estrategias de publicidad
	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES: O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bajo número de competidores 2. Insatisfacción del cliente con el producto ofrecido por otras empresas dedicadas a la misma actividad 3. Conocimiento del producto por la mayoría de los clientes 4. Acceso a nuevos mercados 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS (FO)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ofrecer productos buenos que permite satisfacer a un gran número de clientes ▪ Conservar el buen desempeño de la empresa para aumentar su demanda ▪ Aprovechar la competitividad del personal para adquirir mayor prestigio

AMENAZAS: A	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
1. La continua oferta que tienen las empresas en busca de ganar demanda de clientes 2. La economía del país (inflación, devaluación y cambio en la moneda, etc.) 4. Entrada de competidores foráneos con costos menores 5. Cambio en las necesidades y gustos de los compradores 6. Creciente poder de negociación de clientes o proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantener la buena atención al cliente para evitar la competencia 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizar visitas a diferentes empresas para informar acerca de sus productos. ▪ Aumentar la comunicación interna ▪ Elaborar planes para el crecimiento de la empresa ▪ Promocionar la marca de la empresa a través de medios publicitarios

Elaborado por: La investigadora

Matriz de Factores Internos

Para evaluar las fortalezas y debilidades de la fábrica Hércules se comienza realizando un análisis interno, y posteriormente se formula las estrategias que le permitan combatir las dificultades y potencializar sus recursos.

Para poder iniciar la evaluación se deberá seleccionar y dar prioridad a los factores claves que permitan identificar las fortalezas y debilidades, para esto se asigna una calificación entre 1 y 4 a cada uno de los factores a efecto de indicar si el factor representa una debilidad mayor (1), una debilidad menor (2), una fuerza menor (3) o una fuerza mayor (4).

Para ponderar las fortalezas y debilidades de la Fábrica Hércules se realizó el siguiente procedimiento:

- a) Se asigna un peso entre 0 (no importante) a 1 (absolutamente importante) a cada uno de los factores.
- b) Se elabora la matriz de diagnóstico interno de fortalezas y debilidades.
- c) Se establece una calificación entre 1 y 4 a cada uno de los factores.

- d) Se multiplica el peso de cada factor por la calificación ponderada
- e) Y por último, se suma las calificaciones ponderadas de cada variable para determinar el total ponderado de la fábrica.

Tabla 37. Factores Internos MEFI de la Fábrica Hércules

FACTORES INTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
FORTALEZAS			
1. Posee personal capacitado para el manejo de las herramientas de trabajo	0,10	4	0,40
2. El material utilizado para la elaboración del producto es eficaz	0,09	4	0,36
3. Conocimiento de los procesos de producción	0,08	4	0,32
4. Es una empresa solvente	0,08	4	0,32
5. Precios accesibles para cualquier consumidor	0,06	3	0,18
6. Infraestructura adecuada	0,06	3	0,18
7. Posee definido su sistema contable	0,04	3	0,12
DEBILIDADES			
1. No hay una dirección estratégica clara	0,10	1	0,10
2. El área administrativa es manejada empíricamente, esto genera que los procesos no estén estructurados	0,09	1	0,09
3. Uso de recursos financieros de manera desorganizada y arbitraria	0,08	1	0,08
4. Débil imagen en el mercado	0,06	1	0,06
5. Línea de productos demasiado limitada	0,06	2	0,12
6. Personal desconoce valores, misión y visión, código de conducta desconocido	0,05	2	0,10
7. No manejan estrategias de publicidad	0,05	2	0,10
Total	1,00		2,43

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado por: Janneth Peñafiel

Mediante la MEFI obtuvimos el resultado es de 2,43 que se encuentra por debajo del promedio (2,50), lo que significa que la Fábrica de Aluminios Hércules internamente es fuerte pero se debe mejorar esas debilidades para ser sólidamente fuerte.

Matriz de Factores Externos

Al igual que la matriz de los factores internos, se inicia evaluando las oportunidades y amenazas de la fábrica Hércules. Para poder iniciar la evaluación se deberá seleccionar los factores claves que permitan identificar las oportunidades y amenazas, para esto se asigna una calificación de 1 a 4 a cada uno de los factores determinantes para el éxito con el objeto de indicar si las estrategias presentes de la empresa están respondiendo con eficacia al factor, donde 4 = una respuesta superior, 3 = una respuesta superior a la media, 2 = una respuesta media y 1 = una respuesta mala. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la empresa.

Para ponderar los factores externos de la Fábrica Hércules se realizó el siguiente procedimiento:

- a) Se asigna un peso entre 0 (no importante) a 1 (absolutamente importante) a cada uno de los factores.
- b) Se elabora la matriz de diagnóstico externo de oportunidades y amenazas.
- c) Se establece una calificación entre 1 y 4 a cada uno de los factores.
- d) Se multiplica el peso de cada factor por la calificación ponderada
- e) Finalmente, se suma las calificaciones ponderadas de cada variable para determinar el total ponderado de la empresa.

Tabla 38. Factores Externos MEFE de la Fábrica Hércules

FACTORES EXTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
OPORTUNIDADES			
1. Bajo número de competidores a nivel provincial	0,12	3	0,36
2. Insatisfacción del cliente con el producto ofrecido por otras empresas dedicadas a la misma actividad	0,10	4	0,40
3. Conocimiento del producto por la mayoría de los clientes	0,09	3	0,27
4. Acceso a nuevos mercados	0,08	3	0,24
AMENAZAS			
1. La continua oferta que tienen las empresas en busca de ganar demanda de clientes	0,12	3	0,36
2. La economía del país (inflación, devaluación y cambio en la moneda, etc.)	0,10	2	0,20
3. Amplia línea de productos	0,09	2	0,18
4. Entrada de competidores foráneos con costos menores	0,12	2	0,24
5. Cambio en las necesidades y gustos de los compradores.	0,08	2	0,16
6. Creciente poder de negociación de clientes o proveedores	0,10	3	0,30
Total	1,00		2,71
Nota: Las calificaciones indican el grado de eficacia con que las estrategias de la empresa responden a cada factor: donde 4 = la respuesta es superior, 3 = la respuesta está por arriba de la media, 2 = la respuesta es la media y 1 = la respuesta es mala.			

Fuente: Investigación de Campo 2013

Elaborado por: Janneth Peñafiel

El total ponderado de 2.71 indica que la empresa está por encima de la media (2,50) en cuanto al esfuerzo por seguir estrategias que permitan aprovechar las oportunidades externas y evitar las amenazas externas; la clave de la MEFE consiste en que el valor del peso ponderado total de las oportunidades sea mayor al peso ponderado total de las amenazas.

Información Financiera

Para realizar una planificación financiera se debe tomar como base la información financiera de años anteriores, esta información se la encuentra en el Balance General y Estados de Resultados. Con los estados financieros se realizará el análisis financiero y las proyecciones tanto de ventas como de compras para el año 2014.

Para llevar a cabo el análisis vertical y horizontal se tomará información tanto del balance general como del estado de resultados del año 2011, 2012 y 2013.

Tabla 39. Balance general del año 2011, 2012 y 2013

Fábrica de Aluminio Hércules			
Balance General			
BALANCE GENERAL	Año 2011	Año 2012	Año 2013
ACTIVOS			
ACTIVOS DISPONIBLES	555743,42	702909,22	671977,31
Disponible	7402,90	6950,00	6230,00
Caja	6432,90	6100,00	6230,00
Bancos	970,00	850,00	0,00
Exigible	67029,24	68563,79	74257,11
Clientes	18492,24	21526,79	27159,11
Préstamos Empleados	5000,00	4000,00	3000,00
Anticipo a Terceros	40537,00	40537,00	40537,00
Anticipo Empleados	3000,00	2500,00	3561,00
Activo Realizable	476311,28	620495,43	588290,19
Materia Prima	455419,80	569274,75	550501,12
Suministros y Materiales	8654,90	10432,09	12345,90
Inventario de Productos terminados	12236,58	40788,59	25443,17
Otros Activos Corrientes	5000,00	6900,00	3200,00
ACTIVOS FIJOS	390358,10	339117,70	287877,30
Activo Fijo Depreciable	337358,10	286117,70	234877,30
Depreciable	448615,00	448615,00	448615,00
Depreciación Acumulada	111256,90	162497,30	213737,70
Activo Fijo No Depreciable	53000,00	53000,00	53000,00
Terrenos	53000,00	53000,00	53000,00
ACTIVO DIFERIDO	5750,00	4500,00	3300,00
Cargo Diferido	5750,00	4500,00	3300,00
OTROS ACTIVOS	2500,00	9062,21	15340,98
TOTAL ACTIVO	\$954351,52	\$1055589,13	\$978495,59

PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE	536935,40	593884,55	450772,16
Proveedores	263589,83	288540,92	139763,45
Cuentas por pagar	7500,00	9500,00	6300,00
Participación a empleados	25432,55	28628,98	25432,55
Impuesto por Pagar	22630,94	24560,20	28650,32
IR por la Compañía	36029,45	40557,71	36029,45
Sueldos- Comisiones por Pagar	140528,23	155617,00	161264,00
Aporte al IESS	12943,39	13751,23	14487,26
IVA por Pagar	3225,00	5523,51	6004,12
Provisión Obligaciones Laborales	25056,00	27205,00	32841,00
TOTAL PASIVO	536935,40	593884,55	450772,16
PATRIMONIO			
Capital Social	128484,50	128484,50	128484,50
Aporte Futura Capitalización	50000,00	50000,00	50000,00
Reservas de Capital	35077,36	53458,58	56065,04
Resultado del Ejercicio anterior	95765,90	108088,36	121673,14
Resultado del Ejercicio	108088,36	121673,14	171500,74
TOTAL PATRIMONIO	417416,12	461704,58	527723,43
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$954351,52	\$1055589,13	\$978495,59

Tabla 40. Estado de resultados del año 2011, 2012 y 2013

Fábrica de Aluminios Hércules			
Estado de Resultados			
ESTADO DE RESULTADOS	Año 2011	Año 2012	Año 2013
INGRESOS			
Ingresos Operacionales	898870,86	1046347,75	1350325,07
Ventas	906119,82	1054812,75	1357955,73
Descuentos en ventas	4530,60	5299,06	5280,30
Devolución en ventas	2718,36	3165,94	2350,36
Costo de Ventas	647750,64	775203,25	998797,01
Utilidad bruta en ventas	251120,22	271144,49	351528,06
GASTOS			
Gastos Operacionales	81214,86	79443,66	81681,68
Gastos Administrativos	49810,86	48338,16	49411,68
Gastos de Venta	31404,00	31105,50	32270,00
Utilidad Operacional	169905,36	191700,83	269846,38
Gastos no operacionales	355,00	841,00	825,60
Gastos Financieros	355,00	841,00	825,60
Utilidad Antes de Impuestos y participaciones	169550,36	190859,83	269020,78
Participaciones	25432,55	28628,98	40353,12
Utilidad Antes de impuestos	144117,81	162230,86	228667,66
Impuesto a la Renta	36029,45	40557,71	57166,91
Utilidad Neta	108088,36	121673,14	171500,74
Reserva Legal	10808,84	12167,31	17150,07
Utilidad a distribuir	97279,52	109505,83	154350,67

Análisis Vertical

A continuación se determinará el peso proporcional que tiene cada cuenta dentro del balance general y el estado de resultados del año 2011, 2012 y 2013, esto se realizará con el objetivo de conocer qué porcentaje tiene cada cuenta en relación al total de los activos y el total de pasivo y patrimonio

Tabla 41. Análisis vertical del balance general

Fábrica de Aluminios Hércules Balance General Comparativo						
BALANCE GENERAL	Año 2011	Vertical %	Año 2012	Vertical %	Año 2013	Vertical %
ACTIVOS						
ACTIVOS DISPONIBLES	555743,42	58,23	702909,22	66,59	671977,31	68,67
Disponible	7402,90	0,78	6950,00	0,66	6230,00	0,64
Caja	6432,90	0,67	6100,00	0,58	6230,00	0,64
Bancos	970,00	0,10	850,00	0,08	0,00	0,00
Exigible	67029,24	7,02	68563,79	6,50	74257,11	7,59
Cientes	18492,24	1,94	21526,79	2,04	27159,11	2,78
Préstamos Empleados	5000,00	0,52	4000,00	0,38	3000,00	0,31
Anticipo a Terceros	40537,00	4,25	40537,00	3,84	40537,00	4,14
Anticipo Empleados	3000,00	0,31	2500,00	0,24	3561,00	0,36
Activo Realizable	476311,28	49,91	620495,43	58,78	588290,19	60,12
Materia Prima	455419,80	47,72	569274,75	53,93	550501,12	56,26
Suministros y Materiales	8654,90	0,91	10432,09	0,99	12345,90	1,26
Inventario de Productos terminados	12236,58	1,28	40788,59	3,86	25443,17	2,60
Otros Activos Corrientes	5000,00	0,52	6900,00	0,65	3200,00	0,33
ACTIVOS FIJOS	390358,10	40,90	339117,70	32,13	287877,30	29,42
Activo Fijo Depreciable	337358,10	35,35	286117,70	27,11	234877,30	24,00
Depreciable	448615,00	47,01	448615,00	42,50	448615,00	45,85
Depreciación Acumulada	111256,90	11,66	162497,30	15,39	213737,70	21,84
Activo Fijo No Depreciable	53000,00	5,55	53000,00	5,02	53000,00	5,42
Terrenos	53000,00	5,55	53000,00	5,02	53000,00	5,42
ACTIVO DIFERIDO	5750,00	0,60	4500,00	0,43	3300,00	0,34
Cargo Diferido	5750,00	0,60	4500,00	0,43	3300,00	0,34
OTROS ACTIVOS	2500,00	0,26	9062,21	0,86	15340,98	1,57
TOTAL ACTIVO	954351,52	100,00	1055589,13	100,00	978495,59	100,00

PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE	536935,40	56,26	593884,55	56,26	510467,55	52,17
Proveedores	263589,83	27,62	288540,92	27,33	201920,66	20,64
Cuentas por pagar	7500,00	0,79	9500,00	0,90	6300,00	0,64
Participación a empleados	25432,55	2,66	28628,98	2,71	24774,82	2,53
Impuesto por Pagar	22630,94	2,37	24560,20	2,33	28650,32	2,93
IR por la Compañía	36029,45	3,78	40557,71	3,84	35097,67	3,59
Sueldos- Comisiones por Pagar	140528,23	14,72	155617,00	14,74	157391,69	16,09
Aporte al IESS	12943,39	1,36	13751,23	1,30	14487,26	1,48
IVA por Pagar	3225,00	0,34	5523,51	0,52	9004,12	0,92
Prov. Oblig. Laborales	25056,00	2,63	27205,00	2,58	32841,00	3,36
TOTAL PASIVO	536935,40	56,26	593884,55	56,26	510467,55	52,17
PATRIMONIO						
Capital Social	128484,50	13,46	128484,50	12,17	128484,50	13,13
Aporte Fut. Capital.	50000,00	5,24	50000,00	4,74	50000,00	5,11
Reservas de Capital	35077,36	3,68	53458,58	5,06	62577,40	6,40
Resultado del Ejercicio anterior	95765,90	10,03	108088,36	10,24	121673,14	12,43
Resultado del Ejercicio	108088,36	11,33	121673,14	11,53	105293,00	10,76
TOTAL PATRIMONIO	417416,12	43,74	461704,58	43,74	468028,04	47,83
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	954351,52	100,00	1055589,13	100,00	978495,59	100,00

Análisis.- Como se puede observar en el análisis vertical, en el año 2011 el 58.23% de los activos pertenece a los activos disponibles, en el año 2012 el porcentaje aumenta al 66.59%, y en el 2013 aumenta al 68,67%. En cuanto a la cuenta de los activos fijos en el año 2011 cuenta con el 40.90%, en el año 2012 el porcentaje de activos disminuye al 32.13% y finalmente 29,42% corresponde al año 2013. Los activos diferidos y otros activos son las cuentas con menor participación dentro del total activo pero en suma el 0.86% corresponde al año 2011, el 1.29% año 2012 y 0,34% corresponde al 2013.

En cuanto a pasivos el 56.26% pertenece al total de los pasivos y patrimonio en el 2011, este porcentaje se mantiene en el año 2012 y en el 2013 disminuye al 55.35%. El patrimonio en el año 2011 fue del 43.74% en relación al total pasivo y patrimonio, igualmente en el año 2012 este porcentaje prevalece, mientras que en el año 2013 el porcentaje aumenta al 47,83%.

Tabla 42. Análisis vertical del Estado de resultados

Fábrica de Aluminios Hércules						
Estado de Resultados Comparativo						
ESTADO DE RESULTADOS	Año 2011	Vertical %	Año 2012	Vertical %	Año 2013	Vertical %
INGRESOS						
Ingresos Operacionales	898870,86	99,20	1046347,75	99,20	1350325,07	99,44
Ventas	906119,82	100,00	1054812,75	100,00	1357955,73	100,00
Descuentos en ventas	4530,60	0,50	5299,06	0,50	5280,30	0,39
Devolución en ventas	2718,36	0,30	3165,94	0,30	2350,36	0,17
Ventas Netas	898870,86	99,20	1046347,75	99,20	1350325,07	99,44
Costo de Ventas	647750,64	71,49	775203,25	73,49	998797,01	73,55
Utilidad bruta en ventas	251120,22	27,71	271144,49	25,71	351528,06	25,89
GASTOS						
Gastos Operacionales	81214,86	8,96	79443,66	7,53	81681,68	6,02
Gastos Administrativos	49810,86	5,50	48338,16	4,58	49411,68	3,64
Remuneraciones	29418,00	3,25	29474,00	2,79	29526,00	2,17
Movilización	1739,25	0,19	1500,00	0,14	1543,20	0,11
Materiales y suministro	3945,25	0,44	3285,60	0,31	3232,27	0,24
Pago a profesionales	850,00	0,09	840,00	0,08	840,00	0,06
Depreciaciones	8510,10	0,94	8510,10	0,81	8510,10	0,63
Otros gastos administrativos	5348,26	0,59	4728,46	0,45	5760,11	0,42
Gastos de Venta	31404,00	3,47	31105,50	2,95	32270,00	2,38
Remuneraciones	7440,00	0,82	7440,00	0,71	7440,00	0,55
Pago a profesionales	350,00	0,04	0,00	0,00	320,00	0,02
Depreciación	19358,00	2,14	19358,00	1,84	19358,00	1,43
Otros gastos de venta	4256,00	0,47	4307,50	0,41	5152,00	0,38
Utilidad Operacional	169905,36	18,75	191700,83	18,17	269846,38	19,87
Gastos no operacionales	355,00	0,04	841,00	0,08	825,60	0,06
Gastos Financieros	355,00	0,04	841,00	0,08	825,60	0,06
Utilidad Imp. Participaciones	169550,36	18,71	190859,83	18,09	269020,78	19,81
Participaciones	25432,55	2,81	28628,98	2,71	40353,12	2,97
Utilidad Antes de impuestos	144117,81	15,90	162230,86	15,38	228667,66	16,84
Impuesto a la Renta	36029,45	3,98	40557,71	3,85	57166,91	4,21
Utilidad Neta	108088,36	11,93	121673,14	11,54	171500,74	12,63
Reserva Legal	10808,84	1,19	12167,31	1,15	17150,07	1,26
Utilidad a distribuir	97279,52	10,74	109505,83	10,38	154350,67	11,37

Análisis.- Como se puede observar en la tabla los ingresos en el año 2013 fueron de 99,44%, los gastos operacionales representaron un 6,02% y los gastos no operacionales del 0,06%. Al comparar la utilidad neta frente a las ventas en el año

2011 es del 11,93%, y en el siguiente año representa el 11,54% finalmente en el año 2013 y el resultado aumenta y llega a ser el 12,63% frente a las ventas.

Análisis Horizontal

A continuación se determinará el análisis horizontal que permite verificar la variación absoluta y la variación relativa que haya sufrido cada cuenta de los estados financieros con relación al año anterior. El análisis se lo realizará comparando el año 2012 con el año 2013, con esta información se calculará la variación absoluta y relativa como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 43. Análisis Horizontal del Balance General

Fábrica de Aluminios Hércules				
Estado de Resultados Comparativo				
BALANCE GENERAL	Año 2012	Año 2013	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVOS				
ACTIVOS DISPONIBLES	702909,22	671977,31	-30931,91	-4,40
Disponible	6950,00	6230,00	-720,00	-10,36
Caja	6100,00	6230,00	130,00	2,13
Bancos	850,00	0,00	-850,00	-100,00
Exigible	68563,79	74257,11	5693,32	8,30
Cientes	21526,79	27159,11	5632,32	26,16
Préstamos Empleados	4000,00	3000,00	-1000,00	-25,00
Anticipo a Terceros	40537,00	40537,00	0,00	0,00
Anticipo Empleados	2500,00	3561,00	1061,00	42,44
Activo Realizable	620495,43	588290,19	-32205,24	-5,19
Materia Prima	569274,75	550501,12	-18773,63	-3,30
Suministros y materiales	10432,09	12345,90	1913,81	18,35
Inv. Productos terminados	40788,59	25443,17	-15345,41	-37,62
Otros Activos Corrientes	6900,00	3200,00	-3700,00	-53,62
ACTIVOS FIJOS	339117,70	287877,30	-51240,40	-15,11
Activo Fijo Depreciable	286117,70	234877,30	-51240,40	-17,91
Depreciable	448615,00	448615,00	0,00	0,00
Depreciación Acumulada	162497,30	213737,70	51240,40	31,53
Activo Fijo No Depreciable	53000,00	53000,00	0,00	0,00
Terrenos	53000,00	53000,00	0,00	0,00
ACTIVO DIFERIDO	4500,00	3300,00	-1200,00	-26,67
Cargo Diferido	4500,00	3300,00	-1200,00	-26,67
OTROS ACTIVOS	9062,21	15340,98	6278,77	69,29
TOTAL ACTIVO	1055589,13	978495,59	-77093,54	-7,30

PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE	593884,55	510467,55	-83417,01	-14,05
Proveedores	288540,92	201920,66	-86620,26	-30,02
Cuentas por pagar	9500,00	6300,00	-3200,00	-33,68
Participación a empleados	28628,98	24774,82	-3854,15	-13,46
Impuesto por Pagar	24560,20	28650,32	4090,12	16,65
IR por la Compañía	40557,71	35097,67	-5460,05	-13,46
Sueldos- Comisiones por Pagar	155617,00	157391,69	1774,69	1,14
Aporte al IESS	13751,23	14487,26	736,03	5,35
IVA por Pagar	5523,51	9004,12	3480,61	63,01
Provisión Obligaciones Laborales	27205,00	32841,00	5636,00	20,72
TOTAL PASIVO	593884,55	510467,55	-83417,01	-14,05
PATRIMONIO				
Capital Social	128484,50	128484,50	0,00	0,00
Aporte Futura Capitalización	50000,00	50000,00	0,00	0,00
Reservas de Capital	53458,58	62577,40	9118,82	17,06
Resultado del Ejercicio anterior	108088,36	121673,14	13584,79	12,57
Resultado del Ejercicio	121673,14	105293,00	-16380,14	-13,46
TOTAL PATRIMONIO	461704,58	468028,04	6323,46	1,37
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1055589,13	978495,59	-77093,54	-7,30

Análisis.- Como se puede observar en la tabla anterior los activos disponibles disminuyeron en comparación al año anterior en \$ -30931,91 que corresponde al -4.40%. Igualmente sucede con el activo fijo que disminuye en \$ -51240,40 esto representa el -15,11% de disminución frente al año anterior.

Los activos fijos disminuyeron debido a que la depreciación acumulada aumenta, todos los muebles, vehículos, equipos se deprecian y pierden su valor, la depreciación acumulada aumenta en valores absolutos constituye el \$51.240,49 que es el 31,53%. Asimismo disminuye el activo diferido pero otros activos aumentaron, los porcentajes son el -26,67% y el 69,29% respectivamente.

El total de los pasivos disminuyen ya que la cuenta proveedores igualmente disminuye al \$ -148.777,47 que corresponde una disminución del -51,56%. El patrimonio aumenta debido al aumento de las reservas y as utilidades, este aumento porcentual es de 14,30% en valores absolutos es de \$66.018,85.

Tabla 44. Análisis Horizontal del Estado de resultados

Fábrica de Aluminios Hércules				
Estado de Resultados Comparativo				
ESTADO DE RESULTADOS	Año 2012	Año 2013	Variación Absoluta	Variación Relativa
INGRESOS				
Ingresos Operacionales	1046347,75	1350325,07	303977,32	29,05
Ventas	1054812,75	1357955,73	303142,98	28,74
Descuentos en ventas	5299,06	5280,30	-18,76	-0,35
Devolución en ventas	3165,94	2350,36	-815,58	-25,76
Costo de Ventas	1046347,75	1350325,07	303977,32	29,05
Utilidad bruta en ventas	775203,25	998797,01	223593,76	28,84
GASTOS				
Gastos Operacionales	79443,66	81681,68	2238,02	2,82
Gastos Administrativos	48338,16	49411,68	1073,52	2,22
Remuneraciones	29474,00	29526,00	52,00	0,18
Movilización	1500,00	1543,20	43,20	2,88
Materiales y suministro	3285,60	3232,27	-53,33	-1,62
Pago a profesionales	840,00	840,00	0,00	0,00
Depreciaciones	8510,10	8510,10	0,00	0,00
Otros gastos administrativos	4728,46	5760,11	1031,65	21,82
Gastos de Venta	31105,50	32270,00	1164,50	3,74
Remuneraciones	7440,00	7440,00	0,00	0,00
Pago a profesionales	0,00	320,00	320,00	320,00
Depreciación	19358,00	19358,00	0,00	0,00
Otros gastos de venta	4307,50	5152,00	844,50	19,61
Utilidad Operacional	191700,83	269846,38	78145,54	40,76
Gastos no operacionales	841,00	825,60	-15,40	-1,83
Gastos Financieros	841,00	825,60	-15,40	-1,83
Utilidad Antes de Impuestos y participaciones	190859,83	269020,78	78160,94	40,95
Participaciones	28628,98	40353,12	11724,14	40,95
Utilidad Antes de impuestos	162230,86	228667,66	66436,80	40,95
Impuesto a la Renta	40557,71	57166,91	16609,20	40,95
Utilidad Neta	121673,14	171500,74	49827,60	40,95
Reserva Legal	12167,31	17150,07	4982,76	40,95
Utilidad a distribuir	109505,83	154350,67	44844,84	40,95

Análisis.- Las ventas generadas del 2013 fueron mayores que del año 2012, en valor absoluto es de \$303.142,98 y en valor relativo representa el 28,74%. Los gastos operacionales y no operacionales fueron de 2,82% y -1,83 respectivamente. La utilidad bruta igualmente aumento en \$223.593,76 que es igual al 28,84% y la utilidad operacional aumento en 40,76%, al igual que la utilidad operacional, la utilidad neta tuvo un incremento de \$49.827 que representa el 40,95%.

Presupuestos de ventas para el año 2014

Para calcular los presupuestos se necesita de información sobre la producción de los productos que comercializa la fábrica, a continuación se detallará las características de los productos, su producción mensual durante el año 2013 y la proyección de ventas en unidades para el año 2014, que se le calculo mediante la utilización de la hoja de cálculo Excel con el que se obtuvo una ecuación lineal, se reemplazó los datos y se obtuvo la proyección de producción.

Tabla 45. Características de súper sartén


SUPER SARTÉN				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Súper Sartén	20 cm	6 cm	2.0 mm	1.25 Lt
Súper Sartén	24 cm	7.5 cm	2.2 mm	2.50 Lt

Tabla 46. Súper sartén presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	119	128
Febrero	118	129
Marzo	113	130
Abril	115	131
Mayo	121	132
Junio	122	133
Julio	113	134
Agosto	127	135
Septiembre	128	136
Octubre	121	137
Noviembre	128	138
Diciembre	126	139
TOTAL	1451	1601

Tabla 47. Características de sartén extra

SARTÉN EXTRA				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Sartén Extra	20 cm	5 cm	1.8 mm	0.35 Lt
Sartén Extra	24 cm	5.5 cm	1.8 mm	0.50 Lt
Sartén Extra	28 cm	6 cm	2.0 mm	1.00 Lt

Tabla 48. Sartén extra presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	132	139
Febrero	134	139
Marzo	136	140
Abril	141	140
Mayo	140	140
Junio	138	141
Julio	125	141
Agosto	131	142
Septiembre	148	142
Octubre	130	142
Noviembre	143	143
Diciembre	139	143
TOTAL	1637	1693

Tabla 49. Característica de Ollas ovaladas 6 unidades


OLLA OVALADA 6 UNIDADES				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Olla Ovalada	32 cm	21 cm	1.2 mm	15.00 Lt
Olla Ovalada	34 cm	22 cm	1.2 mm	18.00 Lt
Olla Ovalada	36 cm	25 cm	1.2 mm	24.00 Lt
Olla Ovalada	38 cm	27 cm	1.3 mm	28.00 Lt
Olla Ovalada	40 cm	26 cm	1.4 mm	30.00 Lt
Olla Ovalada	45 cm	28 cm	1.5 mm	40.00 Lt

Tabla 50. Ollas ovaladas 6 unid presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	398	454
Febrero	401	459
Marzo	399	464
Abril	402	469
Mayo	415	474
Junio	418	479
Julio	424	484
Agosto	441	489
Septiembre	455	494
Octubre	410	499
Noviembre	410	505
Diciembre	483	510
TOTAL	5056	5782

Tabla 51. Característica de Ollas ovaladas 3 unidades


OLLA OVALADA 3 UNIDADES				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Olla Ovalada	26 cm	16 cm	0.8 mm	7.00 Lt
Olla Ovalada	28 cm	17 cm	0.9 mm	9.00 Lt
Olla Ovalada	30 cm	20 cm	1.0 mm	11.00 Lt

Tabla 52. Ollas ovaladas 3 unid presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	132	136
Febrero	128	137
Marzo	125	138
Abril	124	140
Mayo	118	141
Junio	116	142
Julio	125	143
Agosto	125	144
Septiembre	135	145
Octubre	141	146
Noviembre	139	148
Diciembre	135	149
TOTAL	1543	1709

Tabla 53. Característica de Olla lechera


LECHERO				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Lechero	13 cm	13 cm	0.7 mm	1.00 Lt
Lechero	13.5 cm	16 cm	0.9 mm	2.00 Lt
Lechero	16 cm	20 cm	0.9 mm	4.00 Lt
Lechero	21 cm	19 cm	1.0 mm	5.00 Lt
Lechero	21.5 cm	23 cm	1.0 mm	7.00 Lt
Lechero	26 cm	27 cm	1.2 mm	12.00 Lt

Tabla 54. Olla Lechera presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	241	277
Febrero	238	279
Marzo	254	281
Abril	278	284
Mayo	279	286
Junio	258	288
Julio	264	290
Agosto	267	292
Septiembre	275	295
Octubre	251	297
Noviembre	284	299
Diciembre	266	301
TOTAL	3155	3469

Tabla 55. Característica de Caldero Ovalado

CALDERO OVALADO				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Caldero Ovalado	14 cm	9 cm	0.6 mm	1.00 Lt
Caldero Ovalado	16 cm	9.5 cm	0.6 mm	1.50 Lt
Caldero Ovalado	18 cm	10 cm	0.6 mm	2.00 Lt
Caldero Ovalado	20 cm	12 cm	0.7 mm	3.25 Lt
Caldero Ovalado	22 cm	13 cm	0.7 mm	4.30 Lt
Caldero Ovalado	24 cm	14 cm	0.7 mm	5.50 Lt

Tabla 56. Caldero ovalado presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	236	276
Febrero	248	279
Marzo	254	282
Abril	264	285
Mayo	271	288
Junio	225	291
Julio	248	293
Agosto	257	296
Septiembre	267	299
Octubre	264	302
Noviembre	272	305
Diciembre	285	308
TOTAL	3091	3504

Tabla 57. Característica de Paila bordeada


PAILA BORDEADA				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Paila Bordeada	16 cm	5.5 cm	0.6 mm	0.50 Lt
Paila Bordeada	20 cm	6.5 cm	0.6 mm	0.75 Lt
Paila Bordeada	26 cm	8 cm	0.7 mm	1.50 Lt
Paila Bordeada	30 cm	10 cm	0.8 mm	2.00 Lt
Paila Bordeada	36 cm	11 cm	0.9 mm	3.00 Lt
Paila Bordeada	40 cm	12 cm	1.0 mm	5.00 Lt
Paila Bordeada	50 cm	17 cm	1.4 mm	25.00 Lt

Tabla 58. Paila Bordeada presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	125	136
Febrero	128	137
Marzo	132	137
Abril	130	138
Mayo	132	139
Junio	131	139
Julio	129	140
Agosto	130	141
Septiembre	135	141
Octubre	137	142
Noviembre	132	143
Diciembre	135	143
TOTAL	1576	1676

Tabla 59. Característica de Caldero Baquelita


CALDERO BAQUELITA				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Caldero Baquelita	16 cm	10 cm	0.9 mm	2.00 Lt
Caldero Baquelita	18 cm	11 cm	1.0 mm	2.70 Lt
Caldero Baquelita	20 cm	12 cm	1.0 mm	3.70 Lt
Caldero Baquelita	22 cm	13.5 cm	1.1 mm	5.00 Lt
Caldero Baquelita	24 cm	14.5 cm	1.2 mm	6.50 Lt

Tabla 60. Caldero baquelita presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	398	399
Febrero	399	400
Marzo	395	400
Abril	382	401
Mayo	400	402
Junio	376	402
Julio	397	403
Agosto	390	404
Septiembre	391	405
Octubre	391	405
Noviembre	403	406
Diciembre	412	407
TOTAL	4734	4834

Tabla 61. Característica de Caldero recortado

CALDERO RECORTADO				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Caldero Recortado	14 cm	9.5 cm	0.8 mm	1.30 Lt
Caldero Recortado	16 cm	10 cm	0.9 mm	1.90 Lt
Caldero Recortado	18 cm	11.5 cm	1.0 mm	3.00 Lt
Caldero Recortado	20 cm	13 cm	1.0 mm	4.00 Lt
Caldero Recortado	22 cm	14.5 cm	1.1 mm	5.50 Lt
Caldero Recortado	24 cm	15 cm	1.2 mm	6.70 Lt

Tabla 62. Caldero recortado presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	232	234
Febrero	235	234
Marzo	235	235
Abril	224	235
Mayo	228	236
Junio	226	236
Julio	225	236
Agosto	225	237
Septiembre	235	237
Octubre	238	238
Noviembre	237	238
Diciembre	235	238
TOTAL	2775	2834

Tabla 63. Característica de Caldero Industrial

CALDERO INDUSTRIAL				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Caldero Industrial	32 cm	26 cm	3.0 mm	1.30 Lt
Caldero Industrial	36 cm	27 cm	3.0 mm	1.90 Lt
Caldero Industrial	40 cm	28 cm	3.0 mm	3.00 Lt
Caldero Industrial	45 cm	32 cm	3.0 mm	4.00 Lt
Caldero Industrial	50 cm	39 cm	4.0 mm	5.50 Lt
Caldero Industrial	60 cm	48 cm	4.0 mm	6.70 Lt

Tabla 64. Caldero industrial presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	98	124
Febrero	100	125
Marzo	100	127
Abril	102	129
Mayo	115	130
Junio	117	132
Julio	125	134
Agosto	140	135
Septiembre	135	137
Octubre	110	139
Noviembre	110	140
Diciembre	104	142
TOTAL	1356	1595

Tabla 65. Característica de Caldero Extra


CALDERO EXTRA				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Caldero Extra	16 cm	9.5 cm	1.8 mm	1.90 Lt
Caldero Extra	20 cm	13 cm	1.9 mm	4.00 Lt
Caldero Extra	24 cm	16 cm	2.0 mm	7.20 Lt
Caldero Extra	28 cm	20 cm	2.0 mm	12.30 Lt

Tabla 66. Caldero extra presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	100	138
Febrero	101	142
Marzo	99	145
Abril	102	149
Mayo	115	152
Junio	108	156
Julio	116	160
Agosto	117	163
Septiembre	133	167
Octubre	126	170
Noviembre	131	174
Diciembre	135	177
TOTAL	1383	1893

Tabla 67. Característica de Perol Estrella


PEROL ESTRELLA				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Perol Estrella	16 cm	11 cm	0.9 mm	2.00 Lt
Perol Estrella	18 cm	11.5 cm	0.9 mm	2.90 Lt
Perol Estrella	20 cm	13.5 cm	1.0 mm	4.00 Lt
Perol Estrella	22 cm	15 cm	1.0 mm	5.25 Lt
Perol Estrella	24 cm	16 cm	1.2 mm	7.00 Lt
Perol Estrella	26 cm	19 cm	1.2 mm	10.00 Lt

Tabla 68. Perol Estrella presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	298	324
Febrero	301	325
Marzo	299	327
Abril	302	328
Mayo	315	330
Junio	318	332
Julio	324	333
Agosto	341	335
Septiembre	335	336
Octubre	310	338
Noviembre	310	340
Diciembre	303	341
TOTAL	3756	3989

Tabla 69. Característica de Olla aluminio fundido natural


ALUMINIO FUNDIDO NATURAL				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Caldero	18 cm	6.5 cm	4.0 mm	1.30 Lt
Caldero	20 cm	8 cm	4.0 mm	1.80 Lt
Caldero	24 cm	9.5 cm	4.0 mm	3.20 Lt
Fundidora	24 cm	4 cm	4.0 mm	0,75 Lt

Tabla 70. Aluminio fundido natural presupuesto de producción año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	240	238
Febrero	235	239
Marzo	224	240
Abril	224	240
Mayo	230	241
Junio	231	242
Julio	235	243
Agosto	228	243
Septiembre	225	244
Octubre	238	245
Noviembre	242	246
Diciembre	245	246
TOTAL	2797	2907

Tabla 71. Característica de Olla aluminio fundido pavonado


ALUMINIO FUNDIDO PAVONADO				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	Capacidad
Caldero	18 cm	6.5 cm	4.0 mm	1.30 Lt
Caldero	20 cm	8 cm	4.0 mm	1.80 Lt
Caldero	24 cm	9.5 cm	4.0 mm	3.20 Lt
Fundidora	24 cm	4 cm	4.0 mm	0,75 Lt

Tabla 72. Aluminio fundido pavonado presupuesto de producción año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	278	297
Febrero	275	300
Marzo	275	302
Abril	276	304
Mayo	279	306
Junio	279	308
Julio	281	310
Agosto	285	312
Septiembre	289	315
Octubre	290	317
Noviembre	295	319
Diciembre	300	321
TOTAL	3402	3710

Tabla 73. Característica de Tamalera


TAMALERA				
Modelo	Diámetro	Altura	Espesor	
Tamalera	24 cm	18 cm	1.0 mm	5.50 Lt
Tamalera	32 cm	19.5 cm	1.2 mm	15.00 Lt
Tamalera	40 cm	31 cm	1.5 mm	35.00 Lt

Tabla 74. Olla Tamalera presupuesto de producción para el año 2014

Meses	Producción 2013	Producción 2014
Enero	140	144
Febrero	141	145
Marzo	143	145
Abril	145	145
Mayo	142	145
Junio	139	145
Julio	145	146
Agosto	151	146
Septiembre	150	146
Octubre	141	146
Noviembre	142	146
Diciembre	140	146
TOTAL	1719	1746

Presupuestos de Ventas

A continuación se dará a conocer las ventas presupuestadas para el año 2014, las proyecciones se realizaron por cada producto que fabrica la empresa Hércules.

Tabla 75. Presupuesto de Ventas año 2014

Meses	Unidades a producir	Presupuesto de Ventas	Ventas de contado	Ventas a crédito
Enero	3444	\$ 118.983,35	\$ 83.288,34	\$ 35.695,00
Febrero	3469	\$ 119.878,73	\$ 83.915,11	\$ 35.963,62
Marzo	3493	\$ 120.774,11	\$ 84.541,88	\$ 36.232,23
Abril	3517	\$ 121.669,50	\$ 85.168,65	\$ 36.500,85
Mayo	3542	\$ 122.564,88	\$ 85.795,42	\$ 36.769,46
Junio	3566	\$ 123.460,26	\$ 86.422,18	\$ 37.038,08
Julio	3591	\$ 124.355,65	\$ 87.048,95	\$ 37.306,69
Agosto	3615	\$ 125.251,03	\$ 87.675,72	\$ 37.575,31
Septiembre	3639	\$ 126.146,41	\$ 88.302,49	\$ 37.843,92
Octubre	3664	\$ 127.041,80	\$ 88.929,26	\$ 38.112,54
Noviembre	3688	\$ 127.937,18	\$ 89.556,03	\$ 38.381,15
Diciembre	3712	\$ 128.832,56	\$ 90.182,79	\$ 38.649,77
Total	42940	\$ 1.486.895,46	\$ 1.457.157,55	\$ 29.737,91

Las unidades a producir presupuestadas se obtuvo de la sumatoria de los quince productos que comercializa la fábrica siendo estos: súper sartén, sartén extra, olla ovalada 6 unidades, olla ovalada 3 unidades, lechero, caldero ovalado, paila bordeada, caldero baquelita, caldero recortado, caldero industrial, caldero extra, perol estrella, aluminio fundido natural, aluminio fundido pavonado y tamalera.

Posteriormente se procedió a multiplicar cada presupuesto de producción por los diferentes precios de venta para obtener el valor de presupuesto de ventas por cada producto y finalmente la sumatoria de todos los productos da como resultado el total de presupuesto de ventas.

Para calcular las ventas en efectivo y a crédito para el año 2014 se tomó en consideración las políticas establecidas por la empresa, según estas políticas el 30% del total de las ventas será a crédito y lo restante, es decir, el 70% de las ventas será en efectivo.

Presupuesto de Producción

El presupuesto de producción se calculó mediante la información obtenida de la proyección de las ventas y los inventarios final e inicial de productos terminados. La fórmula para obtener la producción para el año 2014 es:

$$P. Producción \equiv Re querido para vender + Inventario Final - Inventario Inicial$$

Tabla 76. Presupuesto de Producción

Meses	Requerido para Vender	Inventario Final deseado de materia prima	Inventario Inicial de productos terminados	Presupuesto de Producción 2014
Enero	3444	426	471	3399
Febrero	3469	426	426	3469
Marzo	3493	426	426	3493
Abril	3517	488	426	3579
Mayo	3542	488	488	3542
Junio	3566	488	488	3566
Julio	3591	488	488	3591
Agosto	3615	488	488	3615
Septiembre	3639	488	488	3639
Octubre	3664	426	488	3602
Noviembre	3688	426	426	3688
Diciembre	3712	426	426	3712
TOTAL	42940	5484	5529	42895

Presupuesto de Compras

Para obtener el presupuesto de compras se necesitó de información como es el requerimiento de materia prima, siendo estos valores las unidades a producir que se utilizó para presupuestar las ventas, estos valores se suman con el inventario final deseado de materia prima y se resta el inventario inicial de materia prima para obtener como resultado las compras presupuestadas en unidades.

Subsiguiente se procede a multiplicar por cada compra presupuestada de los quince productos con sus respectivos precios y finalmente obtener como sumatoria el presupuesto de compras total por cada mes.

Tabla 77. Presupuesto de compras año 2014

Meses	Materia prima requerida	Inventario Final de materia prima deseado	Inventario Inicial de materia prima	Presupuesto de Compra de materia prima
Enero	65892,37	8277,10	9294,72	\$ 64.874,75
Febrero	67407,27	8277,10	8277,10	\$ 67.407,27
Marzo	67904,55	8277,10	8277,10	\$ 67.904,55
Abril	69609,76	9485,03	8277,10	\$ 70.817,69
Mayo	68899,11	9485,03	9485,03	\$ 68.899,11
Junio	69396,40	9485,03	9485,03	\$ 69.396,40
Julio	69893,68	9485,03	9485,03	\$ 69.893,68
Agosto	70390,96	9485,03	9485,03	\$ 70.390,96
Septiembre	70888,24	9485,03	9485,03	\$ 70.888,24
Octubre	70177,59	8277,10	9485,03	\$ 68.969,66
Noviembre	71882,80	8277,10	8277,10	\$ 71.882,80
Diciembre	72380,08	8277,10	8277,10	\$ 72.380,08
TOTAL	834722,82	106572,78	107590,40	\$ 833.705,20

Presupuesto de mano de obra

La fábrica Hércules cuenta con cuarenta y un operarios para la fabricación de los productos, a continuación se detalla las horas hombre que laboran y el costo por hora:

Tabla 78. Costo por hora de la mano de obra directa

Detalle	Horas hombre	Costo hora	Costo Total
Operarios	40	8,50	340,00
Jefe de Producción	40	10,00	400,00
Asistente jefe de producción	40	9,50	380,00

El presupuesto de mano de obra está compuesto por la sumatoria de los sueldos de 41 operarios que laboran dentro de la fábrica Hércules, los beneficios sociales y los aportes patronales al IESS.

Tabla 79. Presupuesto mano de obra directa

Meses	Sueldo Operarios	Aporte IESS Patronal	Beneficios Sociales	Total Presupuesto Mano de Obra
Enero	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Febrero	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Marzo	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Abril	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Mayo	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Junio	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Julio	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Agosto	14040,00	1563,23	14360,00	\$ 29.963,23
Septiembre	14040,00	1563,23	340,00	\$ 15.943,23
Octubre	14040,00	1563,23	170,00	\$ 15.773,23
Noviembre	14040,00	1563,23	190,00	\$ 15.793,23
Diciembre	14040,00	1563,23	14130,00	\$ 29.733,23
Total	168480,00	18758,76	31570,00	\$ 218.808,76

Gastos indirectos de fabricación

Como se detalla en la tabla los gastos indirectos de fabricación son agua, los insumos de producción, gasolina de producción, gastos materiales y herramientas y depreciación, se puede observar los valores presupuestados por cada mes:

Tabla 80. Presupuesto gastos indirectos de fabricación

Meses	Agua	Insumos Producción	Gasolina Producción	Gastos Materiales y herramientas	Depreciación	Presupuesto CIF's
Enero	172,22	1722,15	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.678,27
Febrero	173,43	1734,34	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.691,67
Marzo	174,65	1746,52	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.705,07
Abril	175,87	1758,71	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.718,48
Mayo	177,09	1770,89	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.731,88
Junio	178,31	1783,07	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.745,28
Julio	179,53	1795,26	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.758,68
Agosto	180,74	1807,44	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.772,08
Septiembre	181,96	1819,62	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.785,49
Octubre	183,18	1831,81	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.798,89
Noviembre	184,40	1843,99	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.812,29
Diciembre	185,62	1856,17	50,00	125,00	1608,90	\$ 3.825,69
Total	2147,00	21469,97	600,00	1500,00	19306,80	\$ 45.023,77

Costo de Ventas

Para calcular el costo de ventas se necesita contar con el presupuesto de compra de materia prima, mano de obra, gastos indirectos de fabricación. Se cuenta con los valores requeridos y por ende se procede a la sumatoria para obtener el costo de ventas para el año 2014 como se observa a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 81. Costo de Ventas para el año 2014

Meses	Materia prima requerida	Mano de obra	Gastos indirectos de fabricación	Costo de Producción	Inv. Inicial productos terminados	Producción disponible	Inv. final productos terminados	Costo de Ventas
Enero	64874,75	15943,23	3678,27	84496,25	2120,26	86616,51	8277,10	\$ 78.339,41
Febrero	67407,27	15943,23	3691,67	87042,17	2120,26	89162,44	8277,10	\$ 80.885,34
Marzo	67904,55	15943,23	3705,07	87552,86	2120,26	89673,12	8277,10	\$ 81.396,02
Abril	70817,69	15943,23	3718,48	90479,40	2120,26	92599,66	9485,03	\$ 83.114,63
Mayo	68899,11	15943,23	3731,88	88574,22	2120,26	90694,49	9485,03	\$ 81.209,46
Junio	69396,40	15943,23	3745,28	89084,91	2120,26	91205,17	9485,03	\$ 81.720,14
Julio	69893,68	15943,23	3758,68	89595,59	2120,26	91715,85	9485,03	\$ 82.230,82
Agosto	70390,96	29883,23	3772,08	104046,27	2120,26	106166,54	9485,03	\$ 96.681,51
Septiembre	70888,24	15943,23	3785,49	90616,96	2120,26	92737,22	9485,03	\$ 83.252,19
Octubre	68969,66	15773,23	3798,89	88541,78	2120,26	90662,04	8277,10	\$ 82.384,94
Noviembre	71882,80	15793,23	3812,29	91488,32	2120,26	93608,59	8277,10	\$ 85.331,49
Diciembre	72380,08	29813,23	3825,69	106019,00	2120,26	108139,27	8277,10	\$ 99.862,17
Total	833705,20	218808,76	45023,77	1097537,72	25443,17	1122980,90	106572,78	\$ 1.016.408,12

Presupuesto Gastos administrativos y ventas

Para calcular el presupuesto de gastos administrativos y de ventas se realizó con la información proporcionada por la empresa en cuanto a sueldos, gasto de servicios básicos, mantenimiento de oficina y activos fijos, así también en cuanto al porcentaje asignado a la publicidad que se realizará cada mes, esto en función a las ventas.

Tabla 82. Presupuesto Gastos administrativos y ventas

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Gastos Administrativos	3422,34	3422,34	4492,34	3422,34	3422,34	3422,34	3422,34	4102,34	3422,34	3422,34	3422,34	6512,34	45908,10
Remuneraciones	2140,00	2140,00	3210,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2820,00	2140,00	2140,00	2140,00	4280,00	29570,00
Sueldos	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	2140,00	25680,00
XIII Sueldo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2140,00	2140,00
XIV Sueldo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	680,00	0,00	0,00	0,00	0,00	680,00
Vacaciones	0,00	0,00	1070,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1070,00
Movilización	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	900,00
Materiales y Suministros	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	2220,00
Pago a Profesionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	950,00	950,00
Depreciaciones	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	368,34	4420,10
Otros gastos administrativos	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	654,00	7848,00
Gasto Luz y agua	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	1176,00
Teléfono-fax	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	672,00

Mantenimiento Equipos de Oficina	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	2700,00
Mantenimiento Activos Fijos	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	3300,00

Gastos de Venta	3424,32	3428,80	3433,28	3437,75	3442,23	3446,71	3451,18	3455,66	3460,14	3464,62	3469,09	3473,57	41387,36
Remuneraciones	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	7440,00
Depreciación	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	1613,17	19358,00
Otros gastos de venta	1191,16	1195,63	1200,11	1204,59	1209,06	1213,54	1218,02	1222,50	1226,97	1231,45	1235,93	1240,40	14589,36
Transporte	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	1380,00
Gasto Venta Gasolina	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	2220,00
Gastos Lubricantes	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	1140,00
Mantenimiento Vehículos	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00	684,00
Publicidad	594,92	599,39	603,87	608,35	612,82	617,30	621,78	626,26	630,73	635,21	639,69	644,16	7434,48
Conecel Claro	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	77,28	927,36
Otecel S.A. Movistar	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96	803,52
Total Gastos Administrativos y Ventas	6846,67	6851,14	7925,62	6860,10	6864,57	6869,05	6873,53	7558,00	6882,48	6886,96	6891,43	9985,91	87295,46

Estado de Resultados Proforma

Tabla 83. Estado de resultados proforma 2014 mensual

Fábrica de Aluminios Hércules													
Estado de Resultado 2014													
Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
INGRESOS													
Ingresos Operacionales	117793,51	118679,94	119566,37	120452,80	121339,23	122225,66	123112,09	123998,52	124884,95	125771,38	126657,81	127544,24	1472026,51
Ventas	118983,35	119878,73	120774,11	121669,50	122564,88	123460,26	124355,65	125251,03	126146,41	127041,80	127937,18	128832,56	1486895,46
Descuentos en ventas	1189,83	1198,79	1207,74	1216,69	1225,65	1234,60	1243,56	1252,51	1261,46	1270,42	1279,37	1288,33	14868,95
Ventas Netas	117793,51	118679,94	119566,37	120452,80	121339,23	122225,66	123112,09	123998,52	124884,95	125771,38	126657,81	127544,24	1472026,51
Costo de Ventas	78339,41	80885,34	81396,02	83114,63	81209,46	81720,14	82230,82	96681,51	83252,19	82384,94	85331,49	99862,17	1016408,12
Utilidad Bruta	39454,10	37794,61	38170,35	37338,17	40129,77	40505,52	40881,27	27317,01	41632,76	43386,44	41326,32	27682,07	455618,39
GASTOS													
Gastos Operacionales	6846,67	6851,14	7925,62	6860,10	6864,57	6869,05	6873,53	7558,00	6882,48	6886,96	6891,43	9985,91	87295,46
Gastos Administrativos	3422,34	3422,34	4492,34	3422,34	3422,34	3422,34	3422,34	4102,34	3422,34	3422,34	3422,34	6512,34	45908,10
Gastos de Venta	3424,32	3428,80	3433,28	3437,75	3442,23	3446,71	3451,18	3455,66	3460,14	3464,62	3469,09	3473,57	41387,36
Utilidad Operacional	32607,43	30943,46	30244,73	30478,07	33265,20	33636,47	34007,74	19759,01	34750,28	36499,48	34434,89	17696,16	368322,93
Utilidad antes de Imp. y Participaciones	32607,43	30943,46	30244,73	30478,07	33265,20	33636,47	34007,74	19759,01	34750,28	36499,48	34434,89	17696,16	368322,93
Participaciones	4891,12	4641,52	4536,71	4571,71	4989,78	5045,47	5101,16	2963,85	5212,54	5474,92	5165,23	2654,42	55248,44
Utilidad antes de Impuestos	27716,32	26301,94	25708,02	25906,36	28275,42	28591,00	28906,58	16795,16	29537,74	31024,56	29269,66	15041,73	313074,49
Impuesto a la Renta	6929,08	6575,49	6427,01	6476,59	7068,86	7147,75	7226,64	4198,79	7384,43	7756,14	7317,41	3760,43	78268,62
Utilidad Neta	20787,24	19726,46	19281,02	19429,77	21206,57	21443,25	21679,93	12596,37	22153,30	23268,42	21952,24	11281,30	234805,87

Presupuesto de Caja

Para calcular el presupuesto de caja es necesario contar con información acerca de las entradas y salidas de efectivo, para esto se pone a consideración las siguientes cédulas:

Tabla 84. Cédula Cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	118983,35	119878,73	120774,11	121669,50	122564,88	123460,26	124355,65	125251,03	126146,41	127041,80	127937,18	128832,56	1486895,46
Ventas a crédito 20%	23796,67	23975,75	24154,82	24333,90	24512,98	24692,05	24871,13	25050,21	25229,28	25408,36	25587,44	25766,51	297379,09
Ventas crédito mismo mes	7139,00	7192,72	7246,45	7300,17	7353,89	7407,62	7461,34	7515,06	7568,78	7622,51	7676,23	7729,95	89213,73
Ventas crédito cobro mes siguiente	27159,11	16657,67	16783,02	16908,38	17033,73	17159,08	17284,44	17409,79	17535,14	17660,50	17785,85	17911,21	217287,92
Cobro total del mes	34298,11	23850,39	24029,47	24208,55	24387,62	24566,70	24745,78	24924,85	25103,93	25283,01	25462,08	25641,16	306501,64

Tabla 85. Cédula de entradas de efectivo

Entradas de efectivo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas a contado 70%	83288,34	83915,11	84541,88	85168,65	85795,42	86422,18	87048,95	87675,72	88302,49	88929,26	89556,03	90182,79	1040826,82
cobro de clientes	34298,11	23850,39	24029,47	24208,55	24387,62	24566,70	24745,78	24924,85	25103,93	25283,01	25462,08	25641,16	306501,64
prestamos	120000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120000,00
Total entradas de efectivo	237586,45	107765,50	108571,35	109377,19	110183,04	110988,88	111794,73	112600,57	113406,42	114212,26	115018,11	115823,95	1467328,47

Tabla 86. Cédula de salidas de efectivo

Salidas de efectivo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Pago denomina	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	16800,00	201600,00
Pago a proveedores	201920,66	62597,75	64036,91	64509,32	66129,27	65454,16	65926,58	66398,99	66871,41	67343,83	66668,71	68288,66	926146,26
Impuesto sobre la renta	6929,08	6575,49	6427,01	6476,59	7068,86	7147,75	7226,64	4198,79	7384,43	7756,14	7317,41	3760,43	78268,62
Participaciones	4891,12	4641,52	4536,71	4571,71	4989,78	5045,47	5101,16	2963,85	5212,54	5474,92	5165,23	2654,42	55248,44
Gastos Administrativos	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	914,00	10968,00
Gastos de venta	1191,16	1195,63	1200,11	1204,59	1209,06	1213,54	1218,02	1222,50	1226,97	1231,45	1235,93	1240,40	14589,36
Compra E. Computación	3600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3600,00
Prov. Oblig. Laborales	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	14280,00	340,00	170,00	220,00	14280,00	31670,00
Aporte Patronal	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	1563,23	18758,76
Pago de préstamo	0,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	10617,00	116786,97
Total salidas excepcionales	500,00	556,45	619,27	689,19	767,00	853,59	949,96	1057,21	1176,57	1309,41	1457,24	1616,55	11552,46
Total salidas de efectivos	238649,24	105801,07	107054,23	107685,63	110398,20	109948,74	110656,59	120015,57	112106,16	113179,97	111958,75	121734,70	1469188,86

Tabla 87. Presupuesto de caja

Fábrica de Aluminios Hércules													
Presupuesto de Caja													
Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Saldo inicial	6230,00	5167,21	7131,65	8648,76	10340,32	10125,16	11165,31	12303,44	4888,45	6188,70	7220,99	10280,35	6230,00
Total entradas	237586,45	107765,50	108571,35	109377,19	110183,04	110988,88	111794,73	112600,57	113406,42	114212,26	115018,11	115823,95	1467328,47
Disponible	243816,45	112932,71	115702,99	118025,95	120523,36	121114,05	122960,03	124904,02	118294,86	120400,97	122239,10	126104,30	1473558,47
Salidas de efectivo	238649,24	105801,07	107054,23	107685,63	110398,20	109948,74	110656,59	120015,57	112106,16	113179,97	111958,75	121734,70	1469188,86
Saldo antes del mínimo deseado	\$5167,21	\$7131,65	\$8648,76	\$10340,32	\$10125,16	\$11165,31	\$12303,44	\$4888,45	\$6188,70	\$7220,99	\$10280,35	\$4369,60	\$4369,60

Tabla de Amortización

Como se observa en la tabla 6.52 se obtiene un préstamo de \$ 120.000 en el Banco Pichincha para solventar los gastos existentes durante el periodo. El préstamo se lo solicita al Banco del Pichincha puesto que ofrece una tasa de interés menor que las demás instituciones financieras, con un interés fijo del 11,20%.

A continuación se detalla la tabla de amortización del crédito a obtener, las fechas y la cuota mensual a pagar durante un año:

Tabla 88. Tabla de Amortización

Tabla de amortización					
Monto	120000,00	Numero de pagos	12,00		
Tasa de interés	11,20%	Pago mensual	\$ 10.617,00		
Cuota	Fecha	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0	23/01/2014				120000
1	23/02/2014	\$ 9.497,00	\$ 1.120,00	\$ 10.617,00	110503,00
2	23/03/2014	\$ 9.585,64	\$ 1.031,36	\$ 10.617,00	100917,37
3	23/04/2014	\$ 9.675,10	\$ 941,90	\$ 10.617,00	91242,27
4	23/05/2014	\$ 9.765,40	\$ 851,59	\$ 10.617,00	81476,86
5	23/06/2014	\$ 9.856,55	\$ 760,45	\$ 10.617,00	71620,32
6	23/07/2014	\$ 9.948,54	\$ 668,46	\$ 10.617,00	61671,78
7	23/08/2014	\$ 10.041,39	\$ 575,60	\$ 10.617,00	51630,38
8	23/09/2014	\$ 10.135,11	\$ 481,88	\$ 10.617,00	41495,27
9	23/10/2014	\$ 10.229,71	\$ 387,29	\$ 10.617,00	31265,56
10	23/11/2014	\$ 10.325,19	\$ 291,81	\$ 10.617,00	20940,38
11	23/12/2014	\$ 10.421,55	\$ 195,44	\$ 10.617,00	10518,82
12	23/01/2015	\$ 10.518,82	\$ 98,18	\$ 10.617,00	0,00
		\$ 120.000,00	\$ 7.403,97	\$ 127.403,97	

La tabla de amortización es para un año y la cuota fija que se pagará cada mes será de \$10.617,00, el total de la deuda capital más interés será de \$127.403,97.

Estado de Resultados Proforma

Fábrica de Aluminios Hércules Estado de Resultados Proforma De: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014	
INGRESOS	
Ingresos Operacionales	
Ventas	\$ 1.486.895,46
Descuentos en ventas	\$ 14.868,95
Ventas Netas	\$ 1.472.026,51
Costo de Ventas	\$ 1.016.408,12
Utilidad Bruta en ventas	\$ 455.618,39
GASTOS	
Gastos Operacionales	\$ 87.295,46
Gastos Administrativos	\$ 45.908,10
Gastos de Venta	\$ 41.387,36
Utilidad Operacional	\$ 368.322,93
Gastos No operacionales	\$ 7.403,97
Interés pagado	\$ 7.403,97
Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	
Participaciones	\$ 360.918,97
Utilidad antes de Impuestos	\$ 54.137,85
Impuesto a la Renta	\$ 306.781,12
Utilidad Neta	\$ 76.695,28
Reserva Legal	\$ 230.085,84
Utilidad a distribuir	\$ 23.008,58

Balance General proforma

Fábrica de Aluminios Hércules		
Balance General Proforma		
De: 01/01/2014	Hasta: 31/12/2014	
ACTIVOS		
Activos Disponibles		\$ 1.052.805,40
Disponible		\$ 4.369,60
Caja	\$ 4.369,60	
Exigible		\$ 66.178,66
Clientes	\$ 25.641,16	
Anticipo a terceros	\$ 40.537,50	
Activo Realizable		\$ 981.057,14
Materia Prima	\$ 834.722,82	
Suministros y materiales	\$ 39.761,54	
Inventario producto terminado	\$ 106.572,78	
Otros activos corrientes		\$ 1.200,00
Pagos anticipados privados	\$ 1.200,00	
ACTIVOS FIJOS		\$ 244.326,90
Activo Fijo Depreciable		\$ 191.326,90
Depreciable		\$ 436.345,00
Maquinaria y Equipo	\$ 60.080,00	
Equipo de Oficina	\$ 32.201,00	
Muebles y Enseres	\$ 28.540,00	
Vehículos	\$ 82.520,00	
Equipos de Computación	\$ 3.600,00	
Fábrica	\$ 85.520,00	
Herramientas	\$ 34.920,00	
Moldes	\$ 27.654,00	
Edificios	\$ 81.310,00	
Depreciación Acumulada		\$ 245.018,10
Dep. A. Maquinaria y Equipo	\$ 42.056,00	
Dep. A. Equipos de Oficina	\$ 12.880,40	
Dep. A. Muebles y Enseres	\$ 17.124,00	
Dep. A. Vehículos	\$ 66.016,00	
Dep. A. Equipos de Computación	\$ 1.200,00	
Dep. A. Fábrica	\$ 34.208,00	
Dep. A. Herramientas	\$ 20.952,00	
Dep. A. Moldes	\$ 22.123,20	
Dep. A. Edificios	\$ 28.458,50	
Activo Fijo No Depreciable		\$ 53.000,00
No Depreciable		\$ 53.000,00
Terrenos	\$ 53.000,00	
ACTIVO DIFERIDO		\$ 2.150,00
Cargo Diferido		\$ 2.150,00
Gastos de Constitución	\$ 12.750,00	
Amortización G. Constitución	\$ 10.600,00	
OTROS ACTIVOS		\$ 1.969,00
TOTAL ACTIVO		\$ 1.301.251,30

PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE		
Pasivo a Corto Plazo		\$ 713.781,94
Proveedores	\$ 202.301,20	
Préstamo	\$ 120.000,00	
Impuesto por Pagar	\$ 28.890,45	
Cuentas por Pagar	\$ 10.000,00	
Participaciones	\$ 54.137,85	
IVA por Pagar	\$ 6.048,48	
IR por la Compañía	\$ 76.695,28	
Aporte al IESS	\$ 15.898,68	
Prov. Obligaciones Laborales	\$ 31.570,00	
Sueldos por Pagar	\$ 168.240,00	
TOTAL PASIVO		\$ 713.781,94
PATRIMONIO		
Capital		\$ 178.484,50
Capital Social	\$ 128.484,50	
Aporte futura capitalización	\$ 50.000,00	
Reservas		\$ 73.606,02
Reservas de Capital	\$ 73.606,02	
Resultados		\$ 335.378,84
Resultado del Ejercicio anterior	\$ 105.293,00	
Resultado del Ejercicio	\$ 230.085,84	
TOTAL PATRIMONIO		\$ 587.469,36
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 1.301.251,30

Análisis Vertical comparativo

En las siguientes tablas se muestra el análisis que se realiza de los estados financieros tanto del balance general como del estado de resultados, en el cual se muestra el porcentaje que representa cada cuenta frente a los activos totales.

Tabla 89. Análisis Vertical del Estado de Resultados año 2013 y 2014

Fábrica de Aluminios Hércules				
Estado de Resultados Comparativo				
ESTADO DE RESULTADOS	Año 2013	Vertical %	Año 2014	Vertical %
INGRESOS				
Ingresos Operacionales	\$ 1.350.325,07	99,44	\$ 1.472.026,51	99,00
Ventas	\$ 1.357.955,73	100,00	\$ 1.486.895,46	100,00
Descuentos en ventas	\$ 5.280,30	0,39	\$ 14.868,95	1,00
Devolución en ventas	\$ 2.350,36	0,17	\$ 0,00	0,00
Costo de Ventas	\$ 1.098.652,30	80,90	\$ 1.016.408,12	68,36
Utilidad bruta en ventas	\$ 251.672,77	18,53	\$ 455.618,39	30,64
GASTOS				
Gastos Operacionales	\$ 85.681,68	6,31	\$ 87.295,46	5,87
Gastos Administrativos	\$ 53.411,68	3,93	\$ 45.908,10	3,09
Gastos de Venta	\$ 32.270,00	2,38	\$ 41.387,36	2,78
Utilidad Operacional	\$ 165.991,09	12,22	\$ 368.322,93	24,77
Gastos no operacionales	\$ 825,60	0,06	\$ 7.403,97	0,50
Gastos Financieros	\$ 825,60	0,06	\$ 7.403,97	0,50
Utilidad antes de impuestos y participaciones	\$ 165.165,49	12,16	\$ 360.918,97	24,27
Participaciones	\$ 24.774,82	1,82	\$ 54.137,85	3,64
Utilidad Antes de impuestos	\$ 140.390,67	10,34	\$ 306.781,12	20,63
Impuesto a la Renta	\$ 35.097,67	2,58	\$ 76.695,28	5,16
Utilidad Neta	\$ 105.293,00	7,75	\$ 230.085,84	15,47
Reserva Legal	\$ 10.529,30	0,78	\$ 23.008,58	1,55
Utilidad a distribuir	\$ 94.763,70	6,98	\$ 207.077,26	13,93

Interpretación.- En el año 2013 los ingresos operacionales representan el 99,44% y en el año 2014 este porcentaje disminuye, puesto que el 99% del total de ventas son ingresos operacionales.

Los descuentos en ventas en el año 2013 corresponden un 0,39% del total de las ventas y en el siguiente año aumentan sus ventas y aumentan los descuentos al 1%. Comparando las devoluciones en el periodo 2013 estas representan el 0,17% pero en el 2014 lo que se espera es no tener devoluciones, puesto que se aplica la política de no devoluciones después de que la mercancía sale de la empresa.

Los costos de adquirir las materias primas para que la empresa fabrique los productos y desarrolle su actividad comercial representan el 80,90% y del total de las ventas el 18,53% representa a la utilidad bruta, como se observa los beneficios no son los esperados. Mientras que el año 2014 el costo de ventas representa el 68,36% observando que los costos disminuyen en comparación al año anterior, y la utilidad bruta corresponde al 30,64% del total de las ventas.

El Estado de Resultados comparativo indica que los gastos administrativos que tuvieron en el año 2013 representan el 3,93%, en gastos de ventas un 2,38%, y los gastos financieros representan el 0,06% del total de las ventas. En el 2014 los gastos administrativos representan un 3,09% y los gastos de venta el 2,78%, mientras que los gastos financieros ascienden al 0,50% puesto que se obtiene un préstamo para cubrir con los gastos existentes.

Al analizar las participaciones a empleados del año 2013 están representadas al 1,82% frente a las ventas mientras que en el año 2014 su porcentaje asciende al 3,64%. Los impuestos a la renta por la compañía corresponden en el año 2013 al 10,34% y así como ascendió las utilidades antes de impuestos asciende los impuestos en el año 2014 con el 5,16%.

Del total de ventas un 7,75% corresponde a la utilidad neta que la fábrica logró obtener, en comparación al año 2012 este porcentaje es mayor. Y en el año 2014 el porcentaje de utilidad neta es del 15,47%, cumpliendo con la meta planificada de obtener una utilidad del 15% durante todo el año.

Tabla 90. Análisis Vertical Balance General año 2013 y 2014

Fábrica de Aluminios Hércules				
Balance General Comparativo				
BALANCE GENERAL	Año 2013	Vertical %	Año 2014	Vertical %
ACTIVOS				
ACTIVOS DISPONIBLES	671977,31	68,67	1052805,40	80,91
Disponible	6230,00	0,64	4369,60	0,34
Caja	6230,00	0,64	4369,60	0,34
Bancos	0,00	0,00	0,00	0,00
Exigible	74257,11	7,59	66178,66	5,09
Clientes	27159,11	2,78	25641,16	1,97
Préstamos Empleados	3000,00	0,31	0,00	0,00
Anticipo a Terceros	40537,00	4,14	40537,50	3,12
Anticipo Empleados	3561,00	0,36	0,00	0,00
Activo Realizable	588290,19	60,12	981057,14	75,39
Materia Prima	550501,12	56,26	834722,82	64,15
Suministros y Materiales	12345,90	1,26	39761,54	3,06
Inventario de Productos terminados	25443,17	2,60	106572,78	8,19
Otros Activos Corrientes	3200,00	0,33	1200,00	0,09
ACTIVOS FIJOS	287877,30	29,42	244326,90	18,78
Activo Fijo Depreciable	234877,30	24,00	191326,90	14,70
Depreciable	448615,00	45,85	436345,00	33,53
Depreciación Acumulada	213737,70	21,84	245018,10	18,83
Activo Fijo No Depreciable	53000,00	5,42	53000,00	4,07
Terrenos	53000,00	5,42	53000,00	4,07
ACTIVO DIFERIDO	3300,00	0,34	2150,00	0,17
Cargo Diferido	3300,00	0,34	2150,00	0,17
OTROS ACTIVOS	15340,98	1,57	1969,00	0,15
TOTAL ACTIVO	978495,59	100,00	1301251,30	100,00
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE	510467,55	52,17	713781,94	54,85
Proveedores	201920,66	20,64	202301,20	15,55
Cuentas por Pagar	6300,00	0,64	10000,00	0,77
Préstamo Bancario	0,00	0,00	120000,00	9,22
Participación empleados	24774,82	2,53	54137,85	4,16
Impuesto por Pagar	28650,32	2,93	28890,45	2,22
IR por la Compañía	35097,67	3,59	76695,28	5,89
Provisión Obligaciones Laborales	32841,00	3,36	31570,00	2,43
Sueldos- Comisiones por Pagar	157391,69	16,09	168240,00	12,93
Aporte al IESS	14487,26	1,48	15898,68	1,22
IVA por Pagar	9004,12	0,92	6048,48	0,46
TOTAL PASIVO	510467,55	52,17	713781,94	54,85
PATRIMONIO				
Capital Social	128484,50	13,13	128484,50	9,87
Aporte Futura Capitalización	50000,00	5,11	50000,00	3,84
Reservas de Capital	62577,40	6,40	73606,02	5,66
Resultado del Ejercicio anterior	121673,14	12,43	105293,00	8,09
Resultado del Ejercicio	105293,00	10,76	230085,84	17,68
TOTAL PATRIMONIO	468028,04	47,83	587469,36	45,15
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	978495,59	100,00	1301251,30	100,00

Análisis.- En la tabla se observa que los activos disponibles representan el 68,67% del total de activos en el 2013, dentro de esta cuenta esta las subcuentas del disponible que representa el 0,64%, el activo exigibles con el 7,59% y los activos realizables constituyen el 60,12% esto en el año 2013.

En el 2014 los activos disponibles aumentan frente al total activos en un 80,91%, el activo realizable es la cuenta más representativa dentro del grupo puesto que representa el 75,39%, de ahí la siguiente cuenta representativa es el activo exigible y después es el activo disponible con el 5,09% y 0,34% respectivamente.

En el año 2013 los activos fijos representan el 29,42% del total activo, los activos depreciables y la depreciación acumulada frente a los activos totales representan el 45,85% y el 21,84 respectivamente. En el 2014 el activo depreciable representa el 33,53% frente a los activos totales y la depreciación acumulada es de 18,83%, pero el activo no depreciable no aumenta puesto que se mantiene en \$530000 tanto en el 2013 como en el 2014.

El activo diferido en el 2013 frente al total activo es de 0,34% y los otros activos es de 1,57% y en el año 2014 los activos diferidos representan el 0,17% y otros activos es de 0,15%.

Dentro del total pasivo se encuentra la cuenta proveedores que es la más representativa tanto en el año 2013 como 2014 pues sus porcentajes ascienden al 20,64% y 15,55% respectivamente. La siguiente cuenta representativa son los sueldos por pagar en el 2013 es de 16,09% y en el 2014 es 12,93 con relación al total pasivo y patrimonio. En el 2014 aumenta la cuenta préstamo bancario que es a corto plazo este monto asciende a \$120.000,00 que corresponde al 0,77% del total.

El capital social y el aporte futura capitalización no aumento durante los dos años, pero las reservas aumenta de un periodo al otro, en el primer periodo es de 6,40% y en el segundo periodo represento el 5,66% del total, también las utilidades aumentaron en 10,76% y en 17,68% para el año 2014 y 2013. En si el patrimonio represento en el año 2013 el 47,83% y en el 2014 es de 45,15% frente al total.

Análisis Horizontal comparativo

A continuación se mostrara el análisis horizontal que se realiza al estado de resultados y al balance general proforma y el respectivo análisis de lo que sucede durante el año.

Tabla 91. Análisis horizontal Estado de resultados proforma 2014

Fábrica de Aluminios Hércules				
Estado de Resultados Comparativo				
ESTADO DE RESULTADOS	Año 2013	Año 2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
INGRESOS				
Ingresos Operacionales	\$ 1.350.325,07	\$ 1.472.026,51	\$ 121.701,44	9,01
Ventas	\$ 1.357.955,73	\$ 1.486.895,46	\$ 128.939,73	9,50
Descuentos en ventas	\$ 5.280,30	\$ 14.868,95	\$ 9.588,65	181,59
Devolución en ventas	\$ 2.350,36	\$ 0,00	-\$ 2.350,36	-100,00
Costo de Ventas	\$ 1.098.652,30	\$ 1.016.408,12	-\$ 82.244,18	-7,49
Utilidad bruta en ventas	\$ 251.672,77	\$ 455.618,39	\$ 203.945,62	81,04
GASTOS				
Gastos Operacionales	\$ 85.681,68	\$ 87.295,46	\$ 1.613,78	1,88
Gastos Administrativos	\$ 53.411,68	\$ 45.908,10	-\$ 7.503,58	-14,05
Gastos de Venta	\$ 32.270,00	\$ 41.387,36	\$ 9.117,36	28,25
Utilidad Operacional	\$ 165.991,09	\$ 368.322,93	\$ 202.331,84	121,89
Gastos no operacionales	\$ 825,60	\$ 7.403,97	\$ 6.578,37	796,80
Gastos Financieros	\$ 825,60	\$ 7.403,97	\$ 6.578,37	796,80
Utilidad Antes de Impuestos y participaciones	\$ 165.165,49	\$ 360.918,97	\$ 195.753,48	118,52
Participaciones	\$ 24.774,82	\$ 54.137,85	\$ 29.363,02	118,52
Utilidad Antes de impuestos	\$ 140.390,67	\$ 306.781,12	\$ 166.390,46	118,52
Impuesto a la Renta	\$ 35.097,67	\$ 76.695,28	\$ 41.597,61	118,52
Utilidad Neta	\$ 105.293,00	\$ 230.085,84	\$ 124.792,84	118,52
Reserva Legal	\$ 10.529,30	\$ 23.008,58	\$ 12.479,28	118,52
Utilidad a distribuir	\$ 94.763,70	\$ 207.077,26	\$ 112.313,56	118,52

Análisis.- Las ventas comparando el año 2013 con el 2014 aumentaron en un \$128.939,73 que corresponde el 9,50% este aumento es considerable frente al año anterior, pero el costo de ventas comparando con el año anterior disminuye en \$-82.244,18 que representa el -7,49%, esta disminución es favorable puesto que los ingresos operacionales aumentan al 9,01%.

La utilidad bruta que obtendrá la fábrica comparando los dos periodos es de \$203.945,62 que corresponde al 81,04%, resultado muy favorable para la fábrica, aun adquirido el préstamo la utilidad obtenida será buena dentro del año 2014.

Los gastos operacionales en comparación al año anterior aumentan en \$1.613,78 que corresponde al 1,88%, igualmente aumentan los gastos de venta y gastos financieros al 28,25% y 796,80% respectivamente. Pero los gastos administrativos disminuyen en \$ -7.503,58 que representa un aumento porcentual del -14,05.

La utilidad operacional es de \$ 202.331,84 que corresponde al 121,89% y la utilidad neta aumenta y llega a ser del 118,52 en comparación al año anterior, de la misma forma estos resultados benefician a la fábrica y además se observa el crecimiento de la misma con respecto a las ventas.

También la utilidad antes de impuestos y participaciones tiene un aumento de 118,52% y en valores absolutos representa un \$124.729,84, esto debido a que los ingresos aumentaron y disminuyeron los costos.

Las participaciones en comparación al anterior aumentan en \$29.363,02 que en porcentaje constituye el 118,52%, en este mismo porcentaje aumenta la utilidad antes de impuestos y los impuestos a la renta por la compañía pero en valores absolutos es de \$166.390,46% y \$41.597,61 correspondientemente.

Al observar la tabla vemos como la utilidad neta aumenta frente al año anterior, este aumento es de \$124.792,84 y en valores relativos constituye el 118,52%, el aumento de la utilidad en el año 2014 se debe a que los ingresos aumentaron y disminuyeron los costos de la materia prima, así también disminuyeron algunos de los costos indirectos de fabricación.

Tabla 92. Análisis horizontal balance general proforma 2014

Fábrica de Aluminios Hércules				
Balance General Comparativo				
BALANCE GENERAL	Año 2013	Año 2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVOS				
ACTIVOS DISPONIBLES	\$ 671.977,31	\$ 1.052.805,40	\$ 380.828,09	56,67
Disponible	\$ 6.230,00	\$ 4.369,60	-\$ 1.860,40	-29,86
Caja	\$ 6.230,00	\$ 4.369,60	-\$ 1.860,40	-29,86
Bancos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00
Exigible	\$ 74.257,11	\$ 66.178,66	-\$ 8.078,46	-10,88
Clientes	\$ 27.159,11	\$ 25.641,16	-\$ 1.517,96	-5,59
Préstamos Empleados	\$ 3.000,00	\$ 0,00	-\$ 3.000,00	-100,00
Anticipo a Terceros	\$ 40.537,00	\$ 40.537,50	\$ 0,50	0,00
Anticipo Empleados	\$ 3.561,00	\$ 0,00	-\$ 3.561,00	-100,00
Activo Realizable	\$ 588.290,19	\$ 981.057,14	\$ 392.766,94	66,76
Materia Prima	\$ 550.501,12	\$ 834.722,82	\$ 284.221,70	51,63
Suministros y Materiales	\$ 12.345,90	\$ 39.761,54	\$ 27.415,64	222,06
Inventario de Productos terminados	\$ 25.443,17	\$ 106.572,78	\$ 81.129,61	318,87
Otros Activos Corrientes	\$ 3.200,00	\$ 1.200,00	-\$ 2.000,00	-62,50
ACTIVOS FIJOS	\$ 287.877,30	\$ 244.326,90	-\$ 43.550,40	-15,13
Activo Fijo Depreciable	\$ 234.877,30	\$ 191.326,90	-\$ 43.550,40	-18,54
Depreciable	\$ 448.615,00	\$ 436.345,00	-\$ 12.270,00	-2,74
Depreciación Acumulada	\$ 213.737,70	\$ 245.018,10	\$ 31.280,40	14,63
Activo Fijo No Depreciable	\$ 53.000,00	\$ 53.000,00	\$ 0,00	0,00
Terrenos	\$ 53.000,00	\$ 53.000,00	\$ 0,00	0,00
ACTIVO DIFERIDO	\$ 3.300,00	\$ 2.150,00	-\$ 1.150,00	-34,85
Cargo Diferido	\$ 3.300,00	\$ 2.150,00	-\$ 1.150,00	-34,85
OTROS ACTIVOS	\$ 15.340,98	\$ 1.969,00	-\$ 13.371,08	-87,16
TOTAL ACTIVO	\$ 978.495,59	\$ 1.301.251,30	\$ 322.755,71	32,98
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE	\$ 510.467,55	\$ 713.781,94	\$ 203.314,39	39,83
Proveedores	\$ 201.920,66	\$ 202.301,20	\$ 380,54	0,19
Documentos por Pagar	\$ 6.300,00	\$ 10.000,00	\$ 3.700,00	58,73
Préstamo Bancario	\$ 0,00	\$ 120.000,00	\$ 120.000,00	0,00
Participación empleados	\$ 24.774,82	\$ 54.137,85	\$ 29.363,02	118,52
Impuesto por Pagar	\$ 28.650,32	\$ 28.890,45	\$ 240,13	0,84
IR por la Compañía	\$ 35.097,67	\$ 76.695,28	\$ 41.597,61	118,52
Provisión Obligaciones Laborales	\$ 32.841,00	\$ 31.570,00	-\$ 1.271,00	-3,87
Sueldos- Comisiones por Pagar	\$ 157.391,69	\$ 168.240,00	\$ 10.848,31	6,89
Aporte al IESS	\$ 14.487,26	\$ 15.898,68	\$ 1.411,42	9,74
IVA por Pagar	\$ 9.004,12	\$ 6.048,48	-\$ 2.955,64	-32,83
TOTAL PASIVO	\$ 510.467,55	\$ 713.781,94	\$ 203.314,39	39,83
PATRIMONIO				
Capital Social	\$ 128.484,50	\$ 128.484,50	\$ 0,00	0,00
Aporte Futura Capitalización	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 0,00	0,00
Reservas de Capital	\$ 62.577,40	\$ 73.606,02	\$ 11.028,62	17,62
Resultado del Ejercicio anterior	\$ 121.673,14	\$ 105.293,00	-\$ 16.380,14	-13,46
Resultado del Ejercicio	\$ 105.293,00	\$ 230.085,84	\$ 124.792,84	118,52
TOTAL PATRIMONIO	\$ 468.028,04	\$ 587.469,36	\$ 119.441,32	25,52
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 978.495,59	\$ 1.301.251,30	\$ 322.755,71	32,98

Análisis.- Al observar la tabla se puede comparar el aumento o la disminución que ocurre con cada cuenta. Los activos disponibles disminuyeron en comparación al año 2013 con \$ -1860,40 esto debido a la política establecida por la fábrica que al final del año se necesita en caja de \$4000 a \$8000 dólares. Los activos exigibles igualmente disminuyeron al \$ -8.078,46 que representa el -10,88% pero los activos realizables aumentaron por las compras realizadas de materia prima y de suministros y materiales y aumentan en un 51,63% frente al año anterior.

Los activos fijos disminuyen en \$ -43.550,40 ya que las depreciaciones acumuladas aumentan cada año, en este caso aumento en 14,63% que en valores absolutos constituye \$31.280,40. Así también se puede observar en la tabla que los activos fijos no depreciables no aumentan ni disminuye por lo tanto su porcentaje es del cero por ciento.

Los activos diferidos y los otros activos representan una disminución en relación al año anterior con un -34,85% y -87,16%. Los activos diferidos disminuyen puesto que la amortización acumulada aumenta. Finalmente dentro de los activos totales esta los otros activos que disminuyeron en \$13.371,08 que en porcentaje equivale al -87,16%.

El total del pasivo igualmente aumenta esto debido a se realiza el préstamo para cubrir con los gastos, su aumento es de \$204.724,87 que corresponde al 40,22%, también se debe porque el pago a proveedores aumenta así como los salarios de los operarios de la fábrica. Igualmente aumentan las cuentas por pagar en un 58,73%, igualmente la participación de empleados y los impuestos a la renta por la compañía con un aumento porcentual del 118,52 para las dos cuentas.

El patrimonio presenta un aumento de \$119.441,32 en valores porcentuales representa en un 25,52%, el aumento de las reservas y de las utilidades que se generan en el periodo hace que este aumento sea posible, puesto que ni el capital social ni los aportes futuros aumentan.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros que se analizará para la Fábrica Hércules son los índices de liquidez, solvencia, actividad y rentabilidad, en cada tabla constara el factor, indicador, fórmula, resultado de marzo y abril y su correspondiente interpretación.

Tabla 93. Indicadores de Liquidez

FACTOR	INDICADOR	FÓRMULA	AÑO 2013	AÑO 2014	Resultado Optimo	INTERPRETACIÓN
LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivos a corto plazo}}$	\$ 1,32	\$ 1,50	\$1,50 a \$2,00	En el año 2013 por cada \$1 que adeuda la fábrica, cuenta con \$ 1,32 de respaldo en el activo circulante, es decir, la empresa cuenta con dinero para pagar las deudas adquiridas. En el año 2014 se cuenta con el \$1,50 en el activo circulante para hacer frente a la deuda, observando un aumento significativo en el resultado.
	2. Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos a corto plazo}}$	\$ 0,16	\$ 0,10	\$ 1,00	La empresa registra en el año 2013 una prueba ácida de \$0,13 lo que a su vez nos permite deducir que por cada dólar que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con \$0,13 para su cancelación. Este resultado aumenta en el año 2014 puesto que se cuenta con \$0,10 para hacer frente a la deuda sin necesidad de acudir a los inventarios
	3. Capital de Trabajo	$\text{Activocirculante} - \text{Pasivo a corto plazo}$	\$ 162.920,24	\$ 352.698,80	Resultado positivo	La empresa Hércules cuenta con un capital de trabajo \$162920,24, es decir, si cuenta con capacidad líquida para atender sus compromisos. Mientras que en el año 2014 la empresa cuenta con \$352698,80 para cumplir con los compromisos del negocio con normalidad.

Fuente: Estados Financieros Proforma

Elaborado por: Janneth Peñafiel

Tabla 94. Indicadores de Actividad

FACTOR	INDICADOR	FÓRMULA	AÑO 2013	AÑO 2014	Resultado Óptimo	INTERPRETACIÓN
ACTIVIDAD	1. Rotación cuentas por cobrar	$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$	2,77	4,85	6 a 12 veces al año	Se interpreta diciendo que para el año 2013 la empresa roto su cartera 2,77 veces, es decir, que los convirtió a efectivo 2,77 veces y en el año 2014 la cartera de la fábrica roto en un 4,85 veces.
	2. Tiempo promedio de cobro	$\frac{360}{Rotación\ cuentas\ por\ cobrar}$	130	74	-	Se puede interpretar diciendo que la fábrica en el 2013 se tarda 130 días en promedio para cobrar lo que se vende a crédito, y en el 2014 se tarda 74 días en cobrar a los clientes las deudas pendientes.
	3. Rotación cuentas por Pagar	$\frac{Compras\ netas\ a\ crédito}{Proveedores}$	2,49	1,80	1, 2 ó 4 veces al año	Este resultado indica que 2,49 veces circula las cuentas por pagar a proveedores en relación a las compras a crédito, mientras que en el año 2014 rota en un 1,80 veces.
	4. Tiempo promedio de Pago	$\frac{360}{Rotación\ cuentas\ por\ pagar}$	144	200	-	La empresa paga en el año 2013 a sus proveedores en 144 días en promedio durante el año. Mientras que en el año 2014 la empresa tarda más ya que paga a sus proveedores en 200 días.
	5. Rotación Inventarios	$\frac{Costo\ de\ ventas}{Pr\ omedio\ Inventarios}$ $Pr\ omedio\ Inventarios = \frac{(Inv.\ inicial + Inv.\ Final)}{2}$	7,47	9,49	Interesa que su valor sea elevado	En el año 2013 los inventarios rotaron 7,47 veces, es decir, nos indica la rapidez con que el inventario se convierten en efectivo que ingresa a la empresa. En el año 2014 los inventarios rotaron 9,49 veces. A mayor rotación, más eficiente es el manejo de inventarios de la empresa.
	6. Días de rotación de Inventarios	$\frac{360}{Rotación\ de\ Inventarios}$	48	38	-	En la fábrica la rotación de inventarios se produce en 48 días y en el año 2014 el inventario se vacía el inventario cada 38 días. También se puede decir que los inventarios van al mercado cada 38 días.
	7. Rotación del Activo	$\frac{Ventas}{Activo\ Total}$	1,39	1,14	Interesa que su valor sea elevado	El resultado anterior se interpretan diciendo, los activos totales en el año 2013 rotaron 1,39 veces. Mientras que en el año 2014 los activos totales de la empresa rotaron 1,14 veces, si el resultado es alto significa un buen aprovechamiento de los recursos disponibles

Fuente: Estados Financieros Proforma

Elaborado por: Janneth Peñafiel

Tabla 95. Indicadores de Solvencia

FACTOR	INDICADOR	FÓRMULA	AÑO 2013	AÑO 2014	Resultado Optimo	INTERPRETACIÓN
RENTABILIDAD	1. Margen Bruto	$\frac{Ventas\ netas - Costo\ de\ ventas}{Ventas}$	18,53%	30,64%	Interesa que su valor sea elevado	El resultado anterior, significa que por cada dólar vendido, la empresa genera una utilidad bruta del 18,53% para el año 2013. En el 2014 este resultado aumenta, y por cada dólar vendido la fábrica genera una utilidad bruta del 30,64%
	2. Margen Operacional	$\frac{Utilidad\ Operacional}{Ventas}$	12,22%	24,77%	Interesa que su valor sea elevado	Lo anterior, nos permite concluir que la empresa generó una utilidad operacional equivalente al 11,22% en el año 2013 con respecto al total de ventas de cada período. Mientras que en el año 2014 del total de las ventas la empresa genero una utilidad operacional del 24,77%
	3. Margen de utilidad sobre Ventas	$\frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$	7,75%	15,47%	Interesa que su valor sea elevado	La empresa en el año 2013 gana un 7,80% sobre cada dólar (\$1) de sus ventas después de deducir todos los costos y los gastos, y en el año 2014 por cada dólar de ventas deduciendo los costos y gastos la fábrica gana el 15,47%
	4. Rendimiento sobre el patrimonio	$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	22,43%	38,29%	Interesa que su valor sea elevado	La fábrica ofrece el 22,43% de rentabilidad a los accionistas por el capital que han invertido en la empresa y en el año 2014 ofrecerá una rentabilidad del 38,29% para los accionistas.
	5. Rendimiento sobre Activos	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activos\ Totales}$	10,76%	17,68%	Interesa que su valor sea elevado	En el 2013 la fábrica por cada dólar (\$1) invertido en activo total, genera de utilidad neta un 10,76% y en el 2014 genera una utilidad neta del 17,68% independientemente de la forma como haya sido financiado

Fuente: Estados Financieros Proforma

Elaborado por: Janneth Peñafiel

Tabla 96. Indicadores de Endeudamiento

FACTOR	INDICADOR	FÓRMULA	AÑO 2013	AÑO 2014	Resultado Óptimo	INTERPRETACIÓN
ENDEUDAMIENTO	1. Endeudamiento del activo	$\frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total}$	52,02%	53,73%	Oscila entre el 40% y 50%	Es el porcentaje del total de activos que ha sido financiado por los acreedores. En el año 2013 por cada \$100 que la empresa ha invertido en activos, los acreedores han financiado 52,02% y en el año 2014 los acreedores han financiado el 53,77%
	2. Apalancamiento	$\frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$	\$ 2,08	\$ 2,17	Interesa que su valor sea elevado	Los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de la empresa sea de \$2,08, los fondos propios son superiores, esto en el año 2013 y en el 2014 se tiene el \$2,17.
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{Patrimonio}{Activo\ Fijo\ Neto}$	\$ 1,63	\$ 2,46	resultado positivo	En el año 2013 la empresa tiene \$ 1,63 en el patrimonio por cada dólar invertida en activos fijos. Este resultado aumenta en el siguiente año, es decir, la empresa tiene \$2,46 en el patrimonio por cada dólar invertido en activos fijos.
	4. Apalancamiento Financiero	$\frac{BAI}{BAII} \times \frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$	\$ 1,77	\$ 1,84	Interesa que su valor sea mayor a 1	Se interpreta diciendo que el uso de la deuda aumenta la rentabilidad de la empresa y por ende es conveniente. Si el resultado es menor a 1 el uso de la deuda no conviene a la fábrica. Tanto en el 2013 como en el 2014 el uso de la deuda aumentó la rentabilidad de la empresa.
	5. Endeudamiento del activo	$\frac{Total\ Pasivo}{Patrimonio}$	\$ 1,08	\$ 1,16	oscila entre 0,7 y 1,5	Mide el grado de compromiso del patrimonio de los accionistas para con los acreedores de la empresa. En el 2013 por cada dólar (\$) de patrimonio, se tienen deudas por \$1,08 y en el 2014 por cada dólar de patrimonio se tienen \$1,16 de deudas

Fuente: Estados Financieros Proforma

Elaborado por: Janneth Peñafiel

Tabla 97. Rentabilidad Económica y Financiera

Rentabilidad Económica	Rentabilidad Financiera
$RE = \frac{BAII}{Activo\ Total}$	$RF = \frac{Resultado\ del\ Ejercicio}{Patrimonio\ Neto}$
27,74%	38,29%
Interesa que su valor sea elevado	Interesa que su valor sea elevado
<p>Por cada dólar de activo invertido la empresa obtiene el 27,74% de utilidades. Este indicador muestra el rendimiento obtenido por la fábrica, de cada dólar invertido en su actividad normal.</p>	<p>Este índice representa la utilidad obtenida por cada dólar de recursos invertidos. En este caso por cada dólar de recurso invertido la empresa obtiene el 38,29% de utilidad.</p>

Modelo Dupont 2014

A continuación se presenta el modelo Dupont del año 2014, donde se tiene como resultado de todo el proceso de análisis, los indicadores ROA, ROE y Apalancamiento.

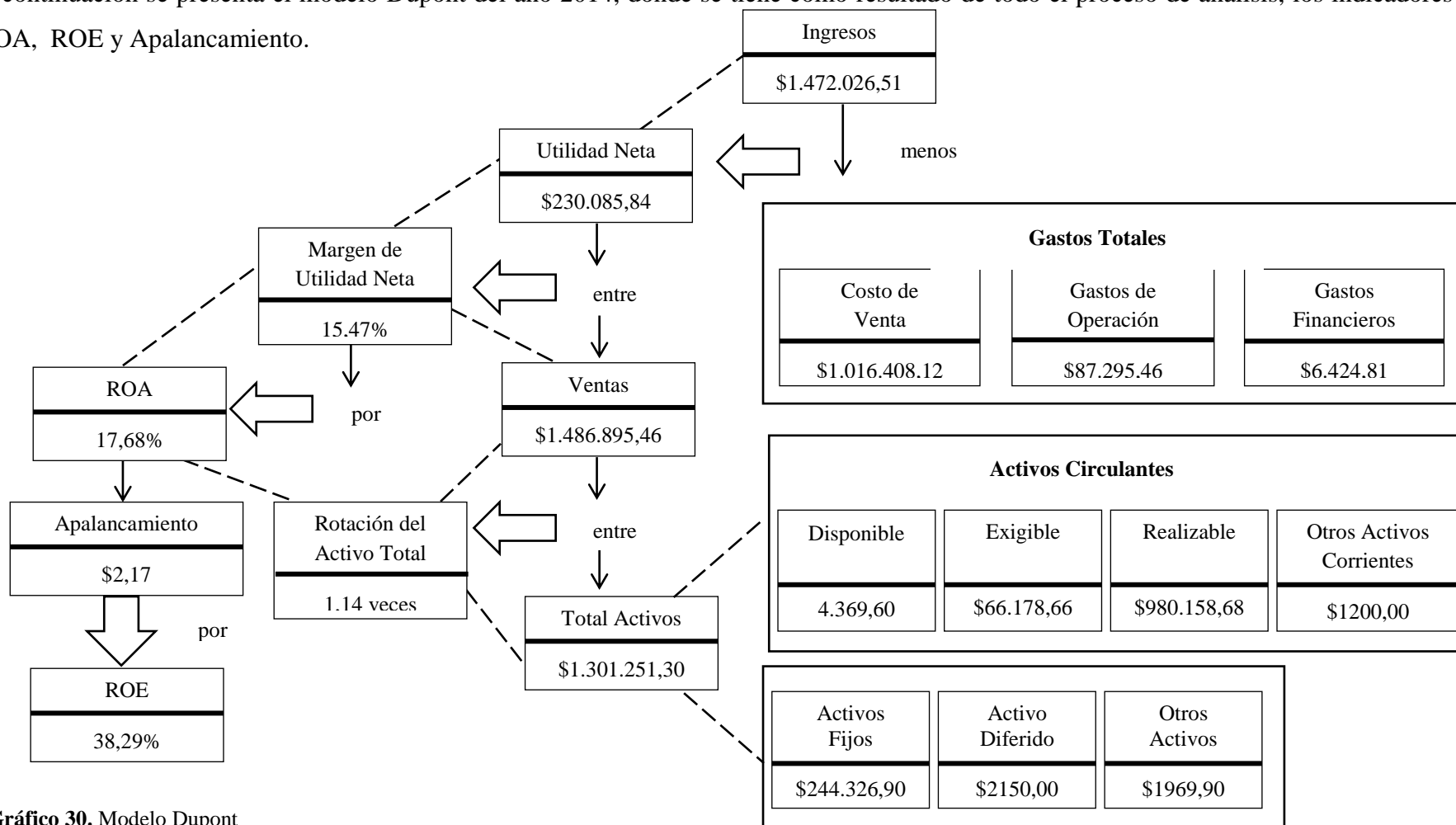


Gráfico 30. Modelo Dupont
Elaborado por: Janneth Peñafiel
Fuente: Investigación de Campo 2013

6.8. Administración de la propuesta

El diseño de un modelo de planificación financiera para mejorar la rentabilidad de la fábrica de Aluminios Hércules implica que tanto la contadora como el gerente propietario sean quienes estén a cargo del cumplimiento del mismo, con el fin de cambiar criterios según sea preciso. El gerente puesto que es la persona con grado de autoridad para que la información requerida para realizar la investigación se entregue de manera oportuna, igualmente es quien posee la capacidad para la toma de decisiones y la responsabilidad que tiene de llevar al éxito a la empresa.

Asimismo, la contadora que es la persona responsable en el apoyo para el diseño de la planificación, además es quien proporcionará los datos requeridos para su ejecución.

Tabla 98. Presupuesto del Proyecto de Investigación

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Internet	150 horas	\$ 0,80	\$ 120,00
Investigadora	-		\$ 600,00
Fotocopias	-		\$ 25,00
Transporte	-		\$ 35,00
Alimentación	-		\$ 50,00
Subtotal			\$ 830,00
Imprevistos 10%			\$ 83,00
TOTAL			\$ 913,00

Elaborado por: Janneth Peñafiel

6.9. Plan de monitoreo y evaluación de la propuesta

Al realizar la evaluación de la planificación financiera, se deberá poner mayor atención en el plazo en que se realizara. Se debe evaluar para determinar si se cumplen por completo o hasta qué punto se lleva acabo lo planificado, cuáles son las causas por las que no se cumplen los objetivos y que acciones correctivas se han adoptado. Al evaluar, el gerente propietario y la contadora, deben determinar

si la planificación financiera es realmente necesaria, según los objetivos o requerimientos que tiene la empresa.

Los periodos determinados para la evaluación se podrán realizar trimestralmente considerando que el control se debe realizar permanentemente para obtener buenos resultados. La evaluación de la presente propuesta se realizará en base a encuesta dirigida a los clientes y personal administrativo y operario, la misma que se propone sea ejecutada semestralmente con el fin de determinar el grado de aceptación de la planificación y si la misma debe permanecer en la empresa a fin de mejorar la rentabilidad.

La empresa tiene la necesidad de diseñar una planificación que permita mejorar su rentabilidad, esta tiene que ser evaluada en el momento que el diseño llegue a manos del propietario y los ponga en funcionamiento. Se evaluará a través del criterio del contador, él mismo que será encargado de ver si cumple la propuesta con las necesidades que la Fábrica Hércules presenta.

Tabla 99. Cronograma de Actividades de la Propuesta

ACTIVIDAD	TIEMPO			RESPONSABLE
	FECHA DE INICIO	DURACIÓN (días)	FECHA A TERMINAR	
Diagnóstico de la situación actual	03/01/2014	30	02/02/2014	Investigadora
Recolección de información administrativa y financiera	03/02/2014	15	18/02/2013	Investigadora
Verificación de la información	19/02/2014	30	19/03/2014	Investigadora
Obtener y analizar los indicadores: Solvencia, liquidez, rentabilidad, apalancamiento	20/03/2014	15	05/04/2014	Investigadora
Elaboración del informe preliminar	06/04/2014	30	06/05/2014	Investigadora
Revisión del diseño de planificación financiera	07/05/2014	15	22/05/2014	Investigadora
Presentación de diseño de la planificación financiera	23/05/2014	5	28/05/2014	Gerente / Investigadora

Elaborado por: Janneth Peñafiel

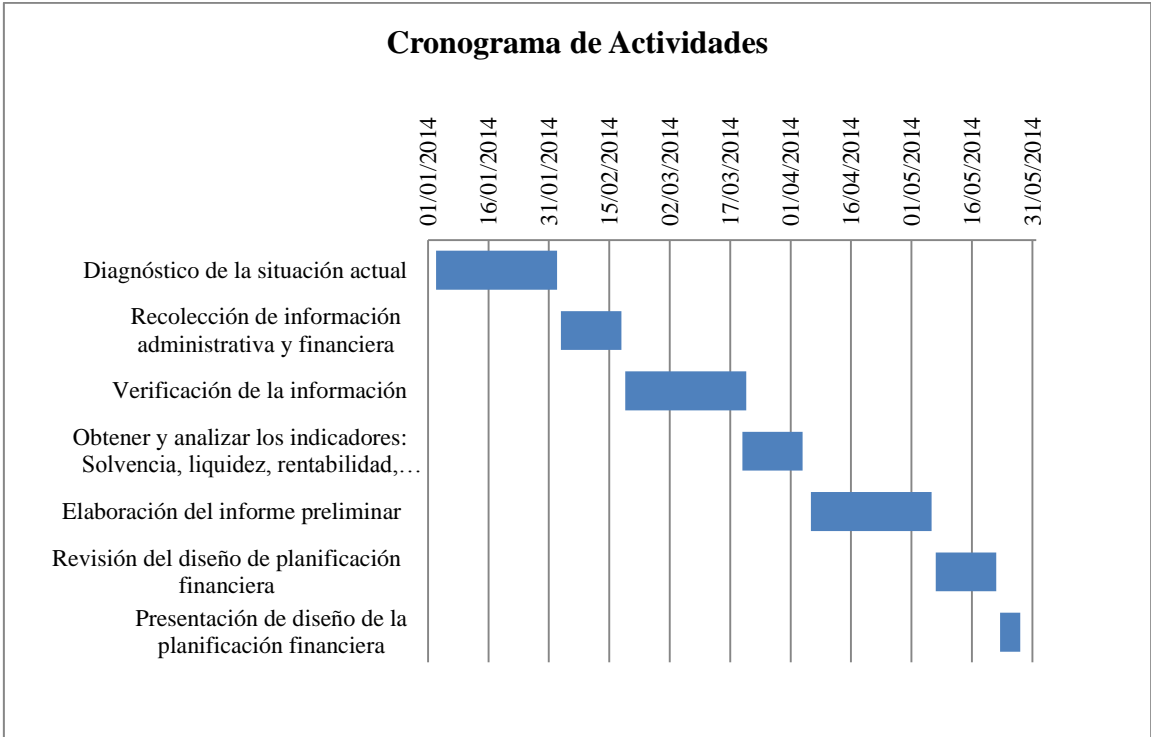


Gráfico 31. Cronograma de Actividades
Elaborado por: Janneth Peñafiel

Bibliografía

- Abreu Beristain, M., & Morales Castro, J. (2010). Propensión al riesgo en la Administración del Capital de trabajo durante las crisis económicas en México en el periodo 1990-2010 de las empresas del sector comercial de la Bolsa Mexicana de Valores. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Acosta Jaramillo, F. P. (2011). *Diseño de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa EXPLOCEN C.A.* Sangolqui: Escuela Politécnica del Ejército- Departamento Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio.
- Alberca Ludeña, J. E. (2012). *Incremento de Rentabilidad en la Empresa "El Carrete"*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Albornoz, C., & Cuello, M. Á. (2008). Administración de Capital de Trabajo. Un enfoque imprescindible para las empresas en el contexto actual. *Poliantea*, 4(7), 27-51.
- Alfaro Rodríguez, C. H. (2012). *Metodología de Investigación Científica aplicado a la Ingeniería*. Callao, Lima, Perú: Universidad de Callao.
- Alfonso López, J. (2001). *Análisis de Estados Contables: Una aplicación fundamental y práctica*.
- Arcos , A. M., & Benavidez , J. (Julio de 2008). Efecto del Ciclo de Efectivo sobre la rentabilidad. *Cuaderno de Administración*, 21(36), 167-182.
- ARDÁN Servicios Avanzados del Consorcio de la Zona Franca de Vigo. (2008). *Estrategias para alcanzar y mantener la alta rentabilidad. La experiencia de las empresas de alto rendimiento*. Vigo: Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- Baena Toro, D. (2010). *Análisis Financiero. Enfoque proyecciones financieras*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Barrero, J. M. (2012). La importancia de medir la rentabilidad. *Revista RePro*, 32-33.
- Beltrán Neira, R. (2005). *Metodología de la Investigación*. Perú: Universidad Peruana Cayetano Heredia .
- Besley, S., & Brigham, E. (2005). *Fundamentos de Administración Financiera* (14 ed.). México D.F.: Cengage Learning Editores.
- Bolten, S. (1994). *Administración Financiera*. México D.F.: Limusa S.A.

- Bonsón , E., Cortijo, V., & Flores, F. (2009). *Análisis de los Estados Financieros*. Madrid, España: Pearson Prentice Hall.
- Brigham, E., & Houston, J. (2005). *Fundamentos de Administración Financiera* (Décima ed.). México D.F.: Thomson Editores S.A.
- Casas Anguita , J., Repullo Labrador , & Donado Campos . (15 de Mayo de 2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atención Primaria*, 31(8), 143-538.
- Cascante Ramírez, J. (2011). *Métodos Mixtos de Investigación*. México D.F.: Universidad Estatal a Distancia UNED.
- Cortés Romero, A., Rayo Cantón, S., & Lara Rubio, J. (2010). *Modelo Explicativo-Predictivo de la rentabilidad financiera de las empresas en los principales sectores Económicos Españoles*. España: Univesidad de Granada.
- Dicovski Riobóo, L. (2002). *Metodología de Investigación*. Estelí, Nicaragua: Universidad Nacional de Ingeniería UNI Norte.
- Faxas del Toro, P. M., & Atucha Fuente, M. C. (2011). *El Análisis Financiero del Capital de Trabajo en la empresa*. Amancio- Cuba: Universidad de las Tunas.
- Fernández Guerrero, G. (2010). *Metodología de la Investigación*. Londres: Universidad de Londres.
- Fornero, R. (2010). *Análisis Financiero con Información Contable*. Lima: Manual de Estudio Programado.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. (E. Q. Duarte, Ed.) Naucalpande Juárez, México: Pearson Education Inc.
- Garcés Paz, H. (2000). *Investigación Científica*. Quito, Ecuador: Ediciones Abya Yala.
- García Macías, M. S. (2002). *Técnicas de Investigación de Campo II*. México D.F.: Escuela Nacional de Biblioteconomía y Archivonomía.
- Genoni, G., & Zurita, S. (2004). Capital de trabajo, gestión de tesorería y valuación de empresas. *Estudios de Administración*, 11(1), 39-53.
- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. Naucalpan de Juárez: Pearson Educación.

- Heredia Reyes, J. G. (2013). *La Administración de los recursos financieros y su incidencia en la rentabilidad de CORPROMEDIC S.A.* Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Hernández Hernández, I., & Hernández Ochoa, M. (2006). *Importancia del Análisis Financiero para la Toma de Decisiones.* Pachuca, México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Hernández León, R. A., & Coello Gonzáles, S. (2002). *El paradigma cuantitativo de la Investigación Científica.* La Habana: EDUNIV.
- Hernández Rincón, C. R. (2010). *Administración Financiera del Capital de Trabajo para pequeñas empresas del sector comercial minorista en Xalapa.* Xalapa- Enríquez, Veracruz: Universidad Veracruzana- Facultad de Contaduría y Administración.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). (A. S. Development, Ed.) Iztapalapa-México D.F.: Mc Graw Hill Interamericana.
- Herrera Arellano, T. (2010). *Razones Financieras.* Morelia, Michoacan, México: Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoria de la Investigación Científica.* Ambato- Ecuador: Gráfica Corona Quito.
- Hinestroza Palacio, S. A. (2009). *Finanzas I Gestión del Capital de Trabajo.* Medellín-Colombia: Departamento de Publicaciones FUNLAM.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI. (2010). *Indicadores de Rentabilidad.* Lima-Perú: INEI Indicadores Económicos-Financieros Empresariales.
- Jiménez Boulanger, F., & Espinoza Gitiérrez, C. L. (2007). *Costos Industriales.* Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- John Mynard, K. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- León, A., & Varela, M. (2011). La Rentabilidad como fuente de crecimiento y Sostenibilidad en el entorno empresarial. *Ciencias Económicas*, 29(1), 531-544.
- Levy, L. H. (2010). *Planeación financiera en la empresa moderna.* México: ISEF Empresa Lider.

- López Calderón , C., Puertas Posso, M. M., & Castaño Palacio, H. D. (2011). *Administración del Capital de Trabajo neto operativo en medianas y grandes empresas de confección de Pereira y Dosquebradas*. Bogotá-Colombia: Universidad Católica de Pereira.
- Lucino, V. M. (2009). *Apuntes de Finanzas II*. México D.F.: TESOEM.
- Mallo, C., & Pulido , A. (2008). *Contabilidad Financiera. Un enfoque actual*. Madrid, España: Cengage Learning Paraninfo S.A.
- Marcelino Aranda, M. (2008). *Generación y Sustentación de Rentabilidad de la Industria Textil en México*. México DF: Instituto Politécnico Nacional-Escuela Superior de Comercio y Administracin.
- Mejía, C. A. (2010). *La importancia de medir la rentabilidad (I)*. Medellín-Colombia: Documentos Planning.
- Mendez Vivas , D. (2010). *Proceso de Planeación Financiera. La manera simple de tomar control de su dinero y lograr un a independencia financiera*. Estados Unidos: Palabrio. Copyright.
- Morillo , M. (Enero-Junio de 2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces*, 4(4), 35-48.
- Moyer , C., McGuigan, J., & Kretlow, W. (2005). *Administración Financiera Contemporánea*. México D.F.: Internacional Thomson Editores S.A.
- Muñoz Rosales , V. (2002). *Técnicas de Investigación de Campo I*. México D.F.: Escuela Nacional de Biblioteconomía y Archivonomía.
- Ontaneda Cueva, N. P. (2011). *Diseño de Estrategias Financieras para mejorar la rentabilidad de la Operadora Turística Palmarojatours Cía Ltda. Provincia Pichincha Ciudad Quito*. Sangolquí: Escuela Politecnica del Ejército.
- Ortiz Gómez, A. (1997). *Gerencia Financiera un enfoque estratégico*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Perdomo Moreno, A. (2002). *Elementos básicos de Administración Financiera*. México D.F.: Internacional Thomson Editores.
- Pita Mateo, M. A., & Rodríguez López, B. M. (2007). *Elaboración de una propuesta de Reingeniería Administrativa, Comercial, Operativa y Financiera para la empresa Label Print*. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- Preve, L. (2009). El desafío de la rentabilidad. *Revista Antiguos*, 50-54.

- Promeve Consultoría e Formación SLNE. (2012). *Cuaderno práctico de Gestión Empresarial*. Santiago de Compostela: CEEI Galicia.
- Ramírez , I. G., & Zamora , V. A. (2002). *Administración Financiera*. Buenos Aires-Argentina: Universidad de la Patagonia.
- Riofrío Leiva, N., Riofrío Rivas, A., & Ordoñez, J. V. (2011). *La Gestión de los Recursos Financieros* . Loja: Universidad de Loja.
- Rodríguez Domínguez, L., Gallego Álvarez , I., & García Sánchez, I. (2009). *Contabilidad para no Economistas* . Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Rodríguez Puente, E. (2005). *El proceso de la Planeación Financiera*. Monterrey-México: PERSYS.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de Investigación*. Caracas, Venezuela : Ediciones Panapo.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Bogota-Colombia: COPIRIGHT.
- Sánchez, I. (2004). *Planificación Financiera- Herramientas*. Carabobo: Universidad de Carabobo.
- Selva Navarro, A. Y., & Espinoza Chongo, D. (Diciembre de 2009). Gestión del Capital del Trabajo como proceso de la Gestión Financiera Operativa. (P. Nieto , & J. Izaga , Edits.) *Revista Gestión Joven*, 29-53.
- Southern California Edison. (2003). *Manual de Recursos Financieros*. California: Edison Internacional Company.
- Van Horne, J. (1997). *Administración Financiera* (Décima ed.). Mexico D.F.: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Vergés Jaime, J. (2011). *Análisis del Funcionamiento Económico de las empresas*. Barcelona-España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Villacreses Linares, J. R., & Jara Flores , M. F. (2011). *Las Retenciones en la Fuente y su impacto en el Capital de Trabajo aplicado en las empresas*. Cuenca: Universidad Politécnica Salesiana.

Anexos

A1. Presupuesto de ventas mensual

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Súper Sartén													
Cantidad	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	1601
Precio	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27	12,27
Subtotal	1566,52	1579,26	1592,00	1604,74	1617,49	1630,23	1642,97	1655,71	1668,46	1681,20	1693,94	1706,68	19639,20
Sartén Extra													
Cantidad	139	139	140	140	140	141	141	142	142	142	143	143	1693
Precio	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65	11,65
Subtotal	1618,60	1623,12	1627,64	1632,16	1636,68	1641,20	1645,72	1650,25	1654,77	1659,29	1663,81	1668,33	19721,57
Olla Ovalada 6 unidades													
Cantidad	454	459	464	469	474	479	484	489	494	499	505	510	5782
Precio	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75
Subtotal	23954,09	24220,06	24486,02	24751,99	25017,95	25283,92	25549,88	25815,85	26081,82	26347,78	26613,75	26879,71	305002,82
Olla Ovalada 3 unidades													
Cantidad	136	137	138	140	141	142	143	144	145	146	148	149	1709
Precio	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74	25,74
Subtotal	3502,28	3531,89	3561,50	3591,11	3620,72	3650,33	3679,94	3709,55	3739,15	3768,76	3798,37	3827,98	43981,59
Lechero													
Cantidad	277	279	281	284	286	288	290	292	295	297	299	301	3469
Precio	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22	21,22
Subtotal	5879,59	5925,82	5972,04	6018,26	6064,49	6110,71	6156,93	6203,16	6249,38	6295,60	6341,83	6388,05	73605,87
Caldero Ovalado													
Cantidad	276	279	282	285	288	291	293	296	299	302	305	308	3504
Precio	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34	28,34
Subtotal	7828,58	7909,93	7991,28	8072,64	8153,99	8235,34	8316,70	8398,05	8479,40	8560,75	8642,11	8723,46	99312,24
Paila Bordeada													
Cantidad	136	137	137	138	139	139	140	141	141	142	143	143	1676
Precio	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61	39,61
Subtotal	5380,22	5407,64	5435,07	5462,49	5489,91	5517,33	5544,75	5572,18	5599,60	5627,02	5654,44	5681,86	66372,52
Caldero Baquelita													
Cantidad	399	400	400	401	402	402	403	404	405	405	406	407	4834
Precio	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85	32,85
Subtotal	13107,15	13129,89	13152,63	13175,37	13198,11	13220,86	13243,60	13266,34	13289,08	13311,83	13334,57	13357,31	158786,74

Caldero Ovalado 6 unidades													
Cantidad	234	234	235	235	236	236	236	237	237	238	238	238	2834
Precio	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44	35,44
Subtotal	8289,71	8304,21	8318,71	8333,21	8347,70	8362,20	8376,70	8391,20	8405,70	8420,20	8434,70	8449,19	100433,42
Caldero Recortado													
Cantidad	124	125	127	129	130	132	134	135	137	139	140	142	1595
Precio	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87	82,87
Subtotal	10257,23	10394,57	10531,91	10669,25	10806,59	10943,93	11081,27	11218,61	11355,95	11493,29	11630,63	11767,97	132151,18
Caldero Industrial													
Cantidad	138	142	145	149	152	156	160	163	167	170	174	177	1893
Precio	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89	30,89
Subtotal	4271,25	4380,67	4490,08	4599,49	4708,90	4818,31	4927,73	5037,14	5146,55	5255,96	5365,38	5474,79	58476,25
Caldero Extra													
Cantidad	324	325	327	328	330	332	333	335	336	338	340	341	3989
Precio	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85
Subtotal	9332,98	9379,59	9426,19	9472,79	9519,40	9566,00	9612,61	9659,21	9705,82	9752,42	9799,02	9845,63	115071,65
Perol Estrella													
Cantidad	238	239	240	240	241	242	243	243	244	245	246	246	2907
Precio	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43
Subtotal	6530,10	6551,10	6572,10	6593,11	6614,11	6635,11	6656,12	6677,12	6698,12	6719,13	6740,13	6761,13	79747,39
Aluminio Fundido Natural													
Cantidad	297	300	302	304	306	308	310	312	315	317	319	321	3710
Precio	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45
Subtotal	9056,09	9121,25	9186,41	9251,57	9316,73	9381,89	9447,05	9512,21	9577,37	9642,53	9707,69	9772,85	112973,70
Aluminio Fundido Pavonado													
Cantidad	144	145	145	145	145	145	146	146	146	146	146	146	1746
Precio	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21	58,21
Subtotal	8408,95	8419,74	8430,53	8441,31	8452,10	8462,88	8473,67	8484,46	8495,24	8506,03	8516,82	8527,60	101619,33
Unidades a producir	3444	3469	3493	3517	3542	3566	3591	3615	3639	3664	3688	3712	42940
TOTAL PRESUPUESTO DE VENTAS (meses)	118983,35	119878,73	120774,11	121669,50	122564,88	123460,26	124355,65	125251,03	126146,41	127041,80	127937,18	128832,56	1486895,46

A2. Presupuesto de Compras mensual

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Súper Sartén													
Requerimiento de materia prima	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	1601
Inventario final deseado de materia prima	15	15	15	20	20	20	20	20	20	15	15	15	210
Necesidad Total de Materia Prima	143	144	145	151	152	153	154	155	156	152	153	154	1811
Inventario inicial de materia prima	18	15	15	15	20	20	20	20	20	20	15	15	213
Total compras presupuestadas (unidades)	125	129	130	136	132	133	134	135	136	132	138	139	1598
Costo unitario de materia prima	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15	9,15
Presupuesto de compras (dólares)	1140,74	1177,69	1187,19	1242,44	1206,19	1215,70	1225,20	1234,70	1244,20	1207,96	1263,21	1272,71	14617,92
Sartén Extra													
Requerimiento de materia prima	139	139	140	140	140	141	141	142	142	142	143	143	1693
Inventario final deseado de materia prima	20	20	20	25	25	25	25	25	25	20	20	20	270
Necesidad Total de Materia Prima	159	159	160	165	165	166	166	167	167	162	163	163	1963
Inventario inicial de materia prima	21	20	20	20	25	25	25	25	25	25	20	20	271
Total compras presupuestadas (unidades)	138	139	140	145	140	141	141	142	142	137	143	143	1692
Costo unitario de materia prima	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08
Presupuesto de compras (dólares)	1390,39	1404,38	1408,29	1462,60	1416,12	1420,03	1423,94	1427,85	1431,76	1385,28	1439,59	1443,50	17053,73
Olla Ovalada 6 unidades													
Requerimiento de materia prima	454	459	464	469	474	479	484	489	494	499	505	510	5782
Inventario final deseado de materia prima	50	50	50	65	65	65	65	65	65	50	50	50	690
Necesidad Total de Materia Prima	504	509	514	534	539	544	549	554	559	549	555	560	6472
Inventario inicial de materia prima	63	50	50	50	65	65	65	65	65	65	50	50	703
Total compras presupuestadas (unidades)	441	459	464	484	474	479	484	489	494	484	505	510	5769
Costo unitario de materia prima	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8	28,8
Presupuesto de compras (dólares)	12703,85	13223,46	13368,67	13945,88	13659,09	13804,30	13949,51	14094,72	14239,93	13953,14	14530,35	14675,56	166148,47
Olla Ovalada 3 unidades													
Requerimiento de materia prima	136	137	138	140	141	142	143	144	145	146	148	149	1709
Inventario final deseado de materia prima	18	18	18	22	22	22	22	22	22	18	18	18	240
Necesidad Total de Materia Prima	154	155	156	162	163	164	165	166	167	164	166	167	1949
Inventario inicial de materia prima	20	18	18	18	22	22	22	22	22	22	18	18	242
Total compras presupuestadas (unidades)	134	137	138	144	141	142	143	144	145	142	148	149	1707

Costo unitario de materia prima	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5
Presupuesto de compras (dólares)	2480,18	2538,46	2559,74	2655,02	2602,30	2623,58	2644,87	2666,15	2687,43	2634,71	2729,99	2751,27	31573,70
Lechero													
Requerimiento de materia prima	277	279	281	284	286	288	290	292	295	297	299	301	3469
Inventario final deseado de materia prima	36	36	36	42	42	42	42	42	42	36	36	36	468
Necesidad Total de Materia Prima	313	315	317	326	328	330	332	334	337	333	335	337	3937
Inventario inicial de materia prima	42	36	36	36	42	42	42	42	42	42	36	36	474
Total compras presupuestadas (unidades)	271	279	281	290	286	288	290	292	295	291	299	301	3463
Costo unitario de materia prima	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95	15,95
Presupuesto de compras (dólares)	4323,69	4454,14	4488,88	4619,32	4558,37	4593,11	4627,86	4662,60	4697,34	4636,39	4766,83	4801,58	55230,11
Caldero Ovalado													
Requerimiento de materia prima	276	279	282	285	288	291	293	296	299	302	305	308	3504
Inventario final deseado de materia prima	33	33	33	38	38	38	38	38	38	33	33	33	426
Necesidad Total de Materia Prima	309	312	315	323	326	329	331	334	337	335	338	341	3930
Inventario inicial de materia prima	38	33	33	33	38	38	38	38	38	38	33	33	431
Total compras presupuestadas (unidades)	271	279	282	290	288	291	293	296	299	297	305	308	3499
Costo unitario de materia prima	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82	16,82
Presupuesto de compras (dólares)	4562,22	4694,60	4742,89	4875,27	4839,45	4887,74	4936,02	4984,30	5032,59	4996,77	5129,15	5177,44	58858,45
Paila Bordeada													
Requerimiento de materia prima	136	137	137	138	139	139	140	141	141	142	143	143	1676
Inventario final deseado de materia prima	15	15	15	21	21	21	21	21	21	15	15	15	216
Necesidad Total de Materia Prima	151	152	152	159	160	160	161	162	162	157	158	158	1892
Inventario inicial de materia prima	22	15	15	15	21	21	21	21	21	21	15	15	223
Total compras presupuestadas (unidades)	129	137	137	144	139	139	140	141	141	136	143	143	1669
Costo unitario de materia prima	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56	21,56
Presupuesto de compras (dólares)	2777,57	2943,42	2958,34	3102,63	2988,20	3003,12	3018,05	3032,97	3047,90	2933,47	3077,75	3092,68	35976,11
Caldero Baquelita													
Requerimiento de materia prima	399	400	400	401	402	402	403	404	405	405	406	407	4834
Inventario final deseado de materia prima	38	38	38	45	45	45	45	45	45	38	38	38	498
Necesidad Total de Materia Prima	437	438	438	446	447	447	448	449	450	443	444	445	5332
Inventario inicial de materia prima	35	38	38	38	45	45	45	45	45	45	38	38	495
Total compras presupuestadas (unidades)	402	400	400	408	402	402	403	404	405	398	406	407	4837
Costo unitario de materia prima	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96

Presupuesto de compras (dólares)	8425,92	8377,55	8392,06	8553,29	8421,08	8435,59	8450,10	8464,61	8479,12	8346,91	8508,14	8522,65	101377,03
Caldero Ovalado 6 unidades													
Requerimiento de materia prima	234	234	235	235	236	236	236	237	237	238	238	238	2834
Inventario final deseado de materia prima	31	31	31	36	36	36	36	36	36	31	31	31	402
Necesidad Total de Materia Prima	265	265	266	271	272	272	272	273	273	269	269	269	3236
Inventario inicial de materia prima	25	31	31	31	36	36	36	36	36	36	31	31	396
Total compras presupuestadas (unidades)	240	234	235	240	236	236	236	237	237	233	238	238	2840
Costo unitario de materia prima	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58	18,58
Presupuesto de compras (dólares)	4457,50	4353,62	4361,22	4461,72	4376,42	4384,02	4391,62	4399,22	4406,82	4321,53	4422,03	4429,63	52765,35
Caldero Recortado													
Requerimiento de materia prima	124	125	127	129	130	132	134	135	137	139	140	142	1595
Inventario final deseado de materia prima	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Necesidad Total de Materia Prima	144	145	147	149	150	152	154	155	157	159	160	162	1835
Inventario inicial de materia prima	16	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	236
Total compras presupuestadas (unidades)	128	125	127	129	130	132	134	135	137	139	140	142	1599
Costo unitario de materia prima	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37
Presupuesto de compras (dólares)	4727,67	4640,99	4702,31	4763,63	4824,95	4886,27	4947,59	5008,91	5070,23	5131,55	5192,87	5254,19	59151,18
Caldero Industrial													
Requerimiento de materia prima	138	142	145	149	152	156	160	163	167	170	174	177	1893
Inventario final deseado de materia prima	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	252
Necesidad Total de Materia Prima	159	163	166	170	173	177	181	184	188	191	195	198	2145
Inventario inicial de materia prima	28	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	259
Total compras presupuestadas (unidades)	131	142	145	149	152	156	160	163	167	170	174	177	1886
Costo unitario de materia prima	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89
Presupuesto de compras (dólares)	2085,93	2253,44	2309,72	2366,01	2422,29	2478,57	2534,85	2591,13	2647,42	2703,70	2759,98	2816,26	29969,30
Caldero Extra													
Requerimiento de materia prima	324	325	327	328	330	332	333	335	336	338	340	341	3989
Inventario final deseado de materia prima	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	432
Necesidad Total de Materia Prima	360	361	363	364	366	368	369	371	372	374	376	377	4421
Inventario inicial de materia prima	31	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	427
Total compras presupuestadas (unidades)	329	325	327	328	330	332	333	335	336	338	340	341	3994
Costo unitario de materia prima	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12	16,12
Presupuesto de compras (dólares)	5295,42	5240,86	5266,90	5292,94	5318,98	5345,02	5371,06	5397,10	5423,15	5449,19	5475,23	5501,27	64377,14

Perol Estrella													
Requerimiento de materia prima	238	239	240	240	241	242	243	243	244	245	246	246	2907
Inventario final deseado de materia prima	28	28	28	32	32	32	32	32	32	28	28	28	360
Necesidad Total de Materia Prima	266	267	268	272	273	274	275	275	276	273	274	274	3267
Inventario inicial de materia prima	30	28	28	28	32	32	32	32	32	32	28	28	362
Total compras presupuestadas (unidades)	236	239	240	244	241	242	243	243	244	241	246	246	2905
Costo unitario de materia prima	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25
Presupuesto de compras (dólares)	3363,91	3403,32	3414,24	3482,15	3436,06	3446,97	3457,88	3468,79	3479,70	3433,61	3501,53	3512,44	41400,60
Aluminio Fundido Natural													
Requerimiento de materia prima	297	300	302	304	306	308	310	312	315	317	319	321	3710
Inventario final deseado de materia prima	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	492
Necesidad Total de Materia Prima	338	341	343	345	347	349	351	353	356	358	360	362	4202
Inventario inicial de materia prima	18	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	469
Total compras presupuestadas (unidades)	320	300	302	304	306	308	310	312	315	317	319	321	3733
Costo unitario de materia prima	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Presupuesto de compras (dólares)	5767,36	5391,87	5430,39	5468,91	5507,43	5545,95	5584,47	5622,98	5661,50	5700,02	5738,54	5777,06	67196,48
Aluminio Fundido Pavonado													
Requerimiento de materia prima	144	145	145	145	145	145	146	146	146	146	146	146	1746
Inventario final deseado de materia prima	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288
Necesidad Total de Materia Prima	168	169	169	169	169	169	170	170	170	170	170	170	2034
Inventario inicial de materia prima	64	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	328
Total compras presupuestadas (unidades)	104	145	145	145	145	145	146	146	146	146	146	146	1706
Costo unitario de materia prima	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88	22,88
Presupuesto de compras (dólares)	2390,02	3309,46	3313,70	3317,94	3322,18	3326,42	3330,66	3334,90	3339,14	3343,38	3347,62	3351,86	39027,25
TOTAL PRESUPUESTO DE COMPRAS (meses)	65892,37	67407,27	67904,55	69609,76	68899,11	69396,40	69893,68	70390,96	70888,24	70177,59	71882,80	72380,08	834722,82

B1. Rol de la Fábrica de Aluminios Hércules

N°	Sueldo	Personal	Salario anual	Patronal
1	340	32,13	4080,00	37,91
2	340	32,13	4080,00	37,91
3	340	32,13	4080,00	37,91
4	340	32,13	4080,00	37,91
5	340	32,13	4080,00	37,91
6	340	32,13	4080,00	37,91
7	340	32,13	4080,00	37,91
8	340	32,13	4080,00	37,91
9	340	32,13	4080,00	37,91
10	340	32,13	4080,00	37,91
11	340	32,13	4080,00	37,91
12	340	32,13	4080,00	37,91
13	340	32,13	4080,00	37,91
14	340	32,13	4080,00	37,91
15	340	32,13	4080,00	37,91
16	340	32,13	4080,00	37,91
17	340	32,13	4080,00	37,91
18	340	32,13	4080,00	37,91
19	340	32,13	4080,00	37,91
20	340	32,13	4080,00	37,91
21	340	32,13	4080,00	37,91
22	340	32,13	4080,00	37,91
23	340	32,13	4080,00	37,91
24	340	32,13	4080,00	37,91
25	340	32,13	4080,00	37,91
26	340	32,13	4080,00	37,91
27	340	32,13	4080,00	37,91
28	340	32,13	4080,00	37,91
29	340	32,13	4080,00	37,91
30	340	32,13	4080,00	37,91
31	340	32,13	4080,00	37,91
32	340	32,13	4080,00	37,91
33	340	32,13	4080,00	37,91
34	340	32,13	4080,00	37,91
35	340	32,13	4080,00	37,91
36	340	32,13	4080,00	37,91
37	340	32,13	4080,00	37,91
38	340	32,13	4080,00	37,91
39	340	32,13	4080,00	37,91
40	380	35,91	4560,00	42,37
41	380	35,91	4560,00	42,37
	14020	1324,89	168240,00	1563,23

C1. Tarifario Banco Pichincha

1.1 TASAS DE INTERES		Tasa Nominal								Tasa Efectiva	
		COMERCIAL		CONSUMO		VIVIENDA		MICROEMPRESA			
DE LA ENTIDAD		TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA FIJA	TASA VARIABLE		
		Crédito Dinamico (2)			15.18%						16.28%
		Crédito Preciso (1)(2) (A)			15.18%						16.28%
		Crédito Autoseguro 1 (A)			15.15%						16.25%
		Préstamo Preferencial Diners PPD (A) (2) **			15.12%						16.21%
		Crédito Productivo (2)(4) (A)									11.83%
		De \$22,000 a \$200,000	11.20%								11.79%
		De \$220,001 a \$1,000,000	9.74%								10.19%
		De \$1,100,001 en adelante	8.92%								9.29%
		Crédito Línea Abierta (garantía hipotecaria) (A) (2)				15.15%					16.25%
		Crédito Habitar (1) (A) (2)						10.75%			11.30%
		Crédito para adquisición de terrenos(hasta 5 años) (2)				15.15%					16.25%
		Crédito Multihipoteca (2) (A)				15.20%					16.30%
		Crédito Compatriota(2)						10.75%			11.30%
		Credifé en base a monto por rangos (A) (2)									
		De \$300 a \$1000								26.90%	30.48%
		De \$1001 a \$3.000								26.90%	30.48%
		De \$3.300 a \$5.000								24.50%	27.45%
		De \$5.001 a \$10.000								23.90%	26.70%
		De \$10.500 a \$20.000								22.50%	24.97%
		PLAN DE PAGOS									
		Tablas de Amortización	X		X		X		X		
		Operación a término	X								
	SOBREGIROS (3)	Ocasional	15.10%		15.10%				15.10%		16.30%
Contratado		15.10%		15.10%				15.10%		16.30%	
TASA EN MORA	Fecha de aplicación	Desde la fecha de vencimiento de la obligación hasta el día de pago									
	% ADICIONAL DE INTERÉS	Se aplicará un recargo de hasta 0.1 veces a la tasa vigente de cada crédito al momento del vencimiento (para crédito con tasa fija) y 1.1 veces la tasa vigente de cada crédito al momento del vencimiento (para crédito con tasa reajutable)									
	GASTOS DE COBRANZAS	Se aplica en función de la tabla de gestión de cobranza extrajudicial. Tabla consultar en www.pichincha.com									
	Base de aplicación										