



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA**

**TEMA:**

---

**“LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS DEL  
CANTÓN AMBATO”**

---

Proyecto de Grado previo a la obtención del Título de Ingeniería Financiera

**AUTORA:** Ximena Elizabeth Salazar Freire

**TUTOR:** Dr. Remigio Medina

**Ambato – Ecuador**

**2015**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de tutor del trabajo de Graduación sobre el tema: “**LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS DEL CANTÓN AMBATO**”, desarrollado por Ximena Elizabeth Salazar Freire, egresada de la carrera de Ingeniería Financiera, considero que dicho trabajo de Graduación de Pregrado, modalidad TEMI (Trabajo Estructura de Manera Independiente) de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de trabajos de Graduación de la facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la comisión Calificadora designado por el H. Consejo Directivo.

**Ambato, Mayo 2015**

**TUTOR**

Atentamente,




Dr. Remigio Medina

## **AUTORÍA DEL TRABAJO**

Tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de graduación, bajo el tema: **“LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS DEL CANTÓN AMBATO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis es original, autentico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido en esta investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad de la autora y se constituye en patrimonio intelectual de la universidad Técnica de Ambato de la Facultad de Contabilidad y Auditoría haga del presente trabajo de graduación un documento disponible para su lectura y publicación según las normas de la universidad.

Ambato, Mayo 2015

## **AUTOR**



**Ximena Salazar**

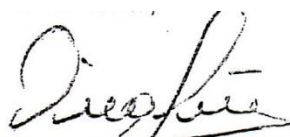
C.I. 180466659-0

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

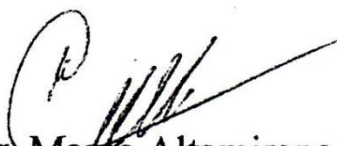
Los honorables miembros del Tribunal calificador aprueban la presente Tesis con el tema “**LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS DEL CANTÓN AMBATO**”, misma que ha sido elaborada de conformidad a las disposiciones emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo 2015

Para constancia firman

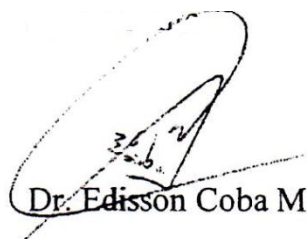


Econ. Diego Proaño Córdova Mg.



Dr. Marco Altamirano

**Docente Calificador**



Dr. Edisson Coba M.

**Docente Calificador**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación se lo dedico de manera especial a Dios por haberme dado la vida y permitido llegar al final de mi carrera, a mis padres quienes han sido el pilar fundamental para la realización de este proyecto, por su apoyo moral y económico ya que nunca me abandonaron sabiendo guiarme por el camino del bien.

A todas y todos quienes de una u otra forma han ayuda con un granito de arena para el logro de este trabajo de investigación, agradezco de forma sincera su valiosa colaboración.

Ximena Salazar Freire

## **AGRADECIMIENTO**

Mi más infinita gratitud a la Distribuidora Pronto Abastos, especialmente a su gerente el Sr. Carlos Fernando Lozada Vargas por haberme brindado toda la facilidad para la elaboración del presente trabajo de investigación.

Un agradecimiento especial al Dr. Remigio Medina por su valiosa colaboración en la investigación realizada, por los conocimientos compartidos y su ayuda brindada en la elaboración.

Finalmente a la Facultad de Contabilidad y Auditoría por haberme permitido cursar sus aulas.

Ximena Salazar Freire

## **ÍNDICE GENERAL**

| <b>CONTENIDO</b>                       | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| Portada .....                          | i           |
| Aprobación del Tutor .....             | ii          |
| Autoría del Trabajo .....              | iii         |
| Aprobación del Tribunal de Grado ..... | iv          |
| Dedicatoria .....                      | v           |
| Agradecimiento .....                   | vi          |
| Índice General .....                   | vi          |
| Índice de Cuadros.....                 | x           |
| Índice de Gráficos .....               | xii         |
| Resumen Ejecutivo.....                 | xiv         |
| <br>                                   |             |
| Introducción .....                     | 1           |

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 1.1 Tema.....                        | 3  |
| 1.2 Planteamiento del Problema.....  | 3  |
| 1.2.1 Contextualización.....         | 3  |
| 1.2.2 Análisis Crítico .....         | 8  |
| 1.2.2.1 Análisis Crítico.....        | 8  |
| 1.2.3 Prognosis .....                | 8  |
| 1.2.4 Formulación del Problema ..... | 9  |
| 1.2.5 Interrogantes.....             | 9  |
| 1.2.6 Delimitación.....              | 10 |
| 1.3 Justificación .....              | 10 |
| 1.4 Objetivos .....                  | 11 |
| 1.4.1 General .....                  | 11 |
| 1.4.2 Específicos .....              | 11 |

## **CAPÍTULO II**

## **MARCO TEÓRICO**

|  |    |
|--|----|
| 2.1 Antecedentes Investigativos.....                           | 12 |
| 2.2 Fundamentación Filosófica.....                             | 14 |
| 2.2.1 Fundamentación Epistemológica.....                       | 15 |
| 2.2.2 Fundamentación Ontológica.....                           | 16 |
| 2.2.3 Fundamentación Axiológica.....                           | 16 |
| 2.2.4 Fundamentación Legal.....                                | 16 |
| 2.3 Categorías Fundamentales.....                              | 19 |
| 2.3.1 Descripción Conceptual de la Variable Independiente..... | 23 |
| 2.3.2 Descripción Conceptual de la Variable Dependiente.....   | 37 |
| 2.4 Hipótesis.....   | 45 |
| 2.5 Señalamiento de Variables.....                             | 45 |
| 2.5.1 Variable Independiente.....                              | 45 |
| 2.5.2 Variable Dependiente.....                                | 45 |
| 2.5.3 Unidad de Observación.....                               | 45 |

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

|   |    |
|---|----|
| 3.1 Enfoque de la Investigación.....                        | 46 |
| 3.2 Modalidad Básica de la Investigación.....               | 47 |
| 3.2.1 Investigación de Campo.....                           | 47 |
| 3.2.2. Investigación Bibliográfica Documental.....          | 48 |
| 3.3. Nivel o Tipo de Investigación.....                     | 48 |
| 3.4. Población y Muestra.....                               | 49 |
| 3.4.1. Población.....                                       | 49 |
| 3.4.2. Muestra.....   | 50 |
| 3.5. Operacionalización de Variables.....                   | 52 |
| 3.5.1. Matriz de Variable Independiente:.....               | 53 |
| 3.6. Plan de Recolección de Información.....                | 54 |
| 3.7. Plan de Procesamiento de LA Información.....           | 55 |
| 3.7.2. Plan de Análisis e Interpretación de Resultados..... | 58 |

## **CAPÍTULO IV**



## **ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS**

|   |    |
|---|----|
| 4.1 Análisis de Resultados .....                                      | 59 |
| 4.2. Análisis e Interpretación de los Resultados de la Encuesta ..... | 60 |
| 4.3 Verificación de Hipótesis.....                                    | 77 |
| 4.3.1 Planteamiento de la Hipótesis .....                             | 77 |

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

|                          |    |
|--------------------------|----|
| 5.1 Conclusiones .....   | 80 |
| 5.2 Recomendaciones..... | 81 |

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

|  |    |
|--|----|
| 6.1 Datos Informativos.....                    | 82 |
| 6.1.1 Tema.....                                | 82 |
| 6.1.2 Institución Ejecutora: .....             | 82 |
| 6.1.3 Beneficiarios: .....                     | 82 |
| 6.1.4 Ubicación .....                          | 82 |
| 6.1.5 Tiempo de Ejecución: .....               | 82 |
| 6.1.6 Equipo Técnico Responsable: .....        | 82 |
| 6.1.7 Presupuesto .....                        | 83 |
| 6.2 Antecedentes .....                         | 83 |
| 6.3 Justificación .....                        | 84 |
| 6.4objetivos .....                             | 84 |
| 6.4.1 Objetivo General .....                   | 85 |
| 6.4.2 Objetivos Específicos.....               | 85 |
| 6.5 Análisis de Factibilidad.....              | 85 |
| 6.5.1 Factibilidad Técnica.....                | 85 |
| 6.5.2 Factibilidad Económica – Financiera..... | 85 |
| 6.5.3 Factibilidad Tecnológica.....            | 85 |
| 6.6 Fundamentación Teórica.....                | 86 |
| 6.7 Metodología .....                          | 90 |

|   |     |
|---|-----|
| 6.8 Cronograma de Actividades .....                       | 137 |
| 6.9 Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuestas ..... | 138 |
| Bibliografía: .....                                       | 140 |
| Anexos .....  | 146 |

## **ÍNDICE DE CUADROS**

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Cuadro No. 1 Operacionalización de la variable independiente .....            | 52          |
| Cuadro No. 2 Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad..... | 53          |
| Cuadro No. 3 Tabulación de Resultados.....                                    | 57          |
| Cuadro No. 4 Tipo de pago a proveedores.....                                  | 60          |
| Cuadro No. 5 Flujo de efectivo .....  | 61          |
| Cuadro No. 6 Gestión financiera.....  | 62          |
| Cuadro No. 7 Estados Financieros .....  | 63          |
| Cuadro No. 8 Constatación física de Productos.....                            | 64          |
| Cuadro No. 9 Políticas de Crédito.....  | 65          |
| Cuadro No. 10 Plan financiero.....  | 66          |
| Cuadro No. 11 Financieros .....   | 67          |
| Cuadro No. 12 Recuperación de cartera .....                                   | 68          |
| Cuadro No. 13 Herramientas de cobro.....                                      | 69          |
| Cuadro No. 14 Herramientas de toma de decisiones .....                        | 70          |
| Cuadro No. 15 Indicadores de rentabilidad.....                                | 71          |
| Cuadro No. 16 Logro de ventas .....   | 73          |
| Cuadro No. 17 Logro de ventas .....   | 74          |
| Cuadro No. 18 Abastecimiento de mercadería .....                              | 75          |
| Cuadro No. 19 Metas de venta.....   | 76          |
| Cuadro No. 20 Cálculo del Ji cuadrado .....                                   | 79          |
| Cuadro No. 21 Presupuesto.....  | 83          |
| Cuadro No. 22 Metodología.....  | 90          |
| Cuadro No. 23 Análisis Vertical .....   | 91          |
| Cuadro No. 24 Análisis horizontal Estado de Situación Financiera .....        | 94          |
| Cuadro No. 25 Análisis horizontal Estado de Resultados .....                  | 96          |
| Cuadro No. 26 Aplicación de nuevas Políticas.....                             | 105         |
| Cuadro No. 27 Proyección del Flujo de Caja.....                               | 115         |
| Cuadro No. 28 Proyección de ventas .....                                      | 106         |
| Cuadro No. 29 Proyección de otros ingresos .....                              | 107         |
| Cuadro No. 30 Proyección de compras.....                                      | 109         |
| Cuadro No. 31 Proyección de gastos administrativos y de ventas.....           | 110         |

|   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| Cuadro No. 32 Proyección de Gas. Depreciación planta y equipo ..... | 112                                  |
| Cuadro No. 33 Proyección de Gas. Operacional del Negocio .....      | 113                                  |
| Cuadro No. 34 Proyección del flujo de caja para el año 2015 .....   | 128                                  |
| Cuadro No. 35 Proyección de Ventas .....                            | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Cuadro No. 36 Proyección de Otros Ingresos .....                    | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Cuadro No. 37 Proyección de Compras .....                           | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Cuadro No. 38 Proyección Gas. Administrativos y de Venta;           | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Cuadro No. 39 Proyección Gas. Depreciación Planta y Equipo          | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Cuadro No. 40 Proyección Gas. Operacional de Negocio ....           | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Cuadro No. 41 Análisis FODA .....                                   | 135                                  |
| Cuadro No. 42 Cronograma de Actividades .....                       | 138                                  |
| Cuadro No. 43 Matriz .....  | 139                                  |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|  | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| Gráfico No. 1 Estructura Sectorial de la PEA en Tungurahua.....  | 5           |
| Gráfico No. 2 Árbol de Problemas.....                            | 8           |
| Gráfico No. 3 Red de inclusiones conceptuales.....               | 20          |
| Gráfico No. 4 Constelación de Ideas Variable Independiente. .... | 21          |
| Gráfico No. 5 Constelación de Ideas Variable Dependiente.....    | 22          |
| Gráfico No. 6 Representación Gráfica de las Encuestas.....       | 57          |
| Gráfico No. 7 Tipo de pago a proveedores .....                   | 60          |
| Gráfico No. 8 Flujo de efectivo .....                            | 61          |
| Gráfico No. 9 Gestión financiera .....                           | 62          |
| Gráfico No. 10 Estados financieros .....                         | 63          |
| Gráfico No. 11 Constatación física de productos.....             | 64          |
| Gráfico No. 12 Políticas de crédito .....                        | 65          |
| Gráfico No. 13 Plan financiero .....                             | 66          |
| Gráfico No. 14 Financieros .....                                 | 67          |
| Gráfico No. 15 Recuperación de cartera .....                     | 69          |
| Gráfico No. 16 Herramientas de cobro .....                       | 70          |
| Gráfico No. 17 Herramientas de toma de decisiones.....           | 71          |
| Gráfico No. 18 Indicadores de rentabilidad .....                 | 72          |
| Gráfico No. 19 Logro de ventas .....                             | 73          |
| Gráfico No. 20 Logro de ventas .....                             | 74          |
| Gráfico No. 21 Abastecimiento de mercadería .....                | 75          |
| Gráfico No. 22 Metas de venta .....                              | 76          |
| Gráfico No. 23 Definición de la zona de rechazo .....            | 79          |
| Gráfico No. 24 Organograma Estructural .....                     | 134         |

**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**“LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA DEM LA  
RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS DEL  
CANTÓN AMBATO”**

**Autora:** Ximena Salazar

**Tutor:** Dr. Remigio Medina

**RESUMEN EJECUTIVO**

La gestión financiera es un proceso que guía a una empresa hacia la mejora ya que concentra en el cumplimiento de los objetivos y metas establecidas por la distribuidora, utiliza la contabilidad como un elemento informativo, es ejecuta el por las responsabilidades; este busca integrar al plan financiero con el análisis financiero, con el fin de aplicar medidas adecuadas para tener una incidencia positiva en la rentabilidad.

El entorno comercial ha tenido importantes avances en la provincia de Tungurahua queriendo buscar nuevos nichos de mercado, para lo cual es necesario cumplir con los objetivos establecido para un crecimiento económico a la distribuidora.

Se propone realizar proyecciones de efectivo en la Distribuidora Pronto Abastos del Cantón Ambato, para que a corto plazo se pueda observar resultados de cómo evitar gastos innecesarios una liquidez positiva con el fin de que a largo plazo se alcance una rentabilidad.

**Descriptor:** Gestión Financiera, Rentabilidad

## INTRODUCCIÓN

La gestión financiera es una herramienta clave para el desarrollo económico de una institución, ya que estas en la actualidad requieren definir sus factores críticos y de éxito, es decir las fuentes de ventajas competitivas para mantenerse dentro de un mercado financiero.

El plan financiero nos permitirá organizar y analizar la situación económica de la distribuidora en el cual está incluido, análisis de estados financieros y proyecciones. Dentro de una empresa es muy importante realizar una presupuesta que ayude analizar las falencias de la empresa en un tiempo determinado, analiza también los egresos e ingresos, la forma en como tendría que proceder para mejorar la situación económica de la distribuidora, mediante un presupuesto se puede verificar el cumplimiento de los objetivos y metas planteados.

El tema de investigación: “La Gestión Financiera y su incidencia en la Rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos, de la ciudad de Ambato, en el año 2013”; está organizado de acuerdo a los siguientes capítulos:

**CAPÍTULO I.** En este apartado se realiza el Planteamiento del Problema que comprende un marco contextual macro, meso y micro. Se estructura un árbol del problema que permite realizar un análisis crítico, una prognosis; con lo que se justifica el tema y se define los objetivos de la de investigación

**CAPÍTULO II.** En este capítulo se revisa el Marco Teórico, en el que constan los antecedentes investigativos previamente realizados, se organiza un marco conceptual a partir de un gráfico de inclusión de las variables Gestión Financiera y Rentabilidad para presentar la hipótesis respectiva.

**CAPÍTULO III** Se señala la Metodología, aquí se observa el enfoque, la modalidad y el tipo de investigación. Se establece la población y muestra con lo que se podrá operacionalizar las variables que permite establecer los principales

indicadores. De igual forma se presenta el plan de recolección de información y el plan de procesamiento.

**CAPÍTULO IV Análisis de Resultados** Este capítulo permitió un análisis estadístico la problemática presentada basada en encuestas dirigidas al personal administrativo y financiero de la Distribuidora Pronto Abastos del Cantón Ambato.

**CAPÍTULO V: Conclusiones y Recomendaciones:** Se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la investigación.

**CAPÍTULO VI: Propuesta:** En base a la investigación realizada se propone desarrollar un plan financiero, un plan estratégico y la proyección de los indicadores financieros para el desarrollo organizacional de la Distribuidora Pronto Abastos del Cantón Ambato.



## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **1.1 Tema**

**“LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS DEL CANTÓN AMBATO”.**

#### **1.2 Planteamiento del Problema**

##### **1.2.1 Contextualización**

##### **Macrocontextualización**

Según Torre (2011) *“Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito”.*

La falta de un modelo de control y gestión financiera genera costos adicionales, es de vital importancia reducir mantener controlados los recursos financieros dentro de la distribuidora para lograr una mejor rentabilidad.

En el Ecuador la gestión financiera tienen muchos aspectos a evaluar, donde el empresario se enfrenta a problemas financieros diversos, principalmente consiste en planificar y estructurar sus flujos de recursos monetarios que son imprescindibles para el funcionamiento, una de las principales actividades es minimizar los riesgos y aprovechar los recursos, para incrementar la rentabilidad.

En términos de la revista Gestión (2011, p. 16) *“El comercio es la principal actividad económica del país, tanto por el número de establecimientos que se encuentra representado por el 54% y por el número de personal ocupado con un 30% como por el nivel de ventas que representa el 41%”*.

Cabe recalcar que la comercialización es la principal actividad económica del país, la cual atiende las necesidades de los consumidores de forma directa y contribuye al crecimiento del país.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), (2013, p. 8) *“Al clasificar la actividad económica por rama de actividad principal, se tiene que la actividad de mayor importancia, es la de Comercio al por mayor y al por menor con una representación del 54% a nivel nacional”*.

Es comercio es de mayor importancia para el país, ya que por medio de este contribuye al crecimiento socio-económico del país que busca mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos, mediante la manufactura y comercialización de productos.

En palabras del Diario Manabita de libre pensamiento, (2010) *“INEC en agosto el rubro de alimentos aportó con el 26% en la inflación de ese período. En tanto que en el sector de bienes y servicios, el impacto fue mayor con el 34 por ciento”*. Cabe recalcar que la compra venta de productos de primera necesidad es de vital importancia para el país.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2011, pág. 2) *“El Censo Económico levantó información de 511.130 establecimientos, cabe recalcar que esta cifra no representa a empresas y por este motivo supera en gran medida a las cerca de 45 mil sociedades registradas en la Superintendencia de Compañías”*.

Se puede decir que el país la mayor parte de gente se dedica a la comercialización

de bienes, de manera que aportan al crecimiento económico del país e incrementando fuentes de trabajo.

### **Mesocontextualización**

La provincia de Tungurahua se ha caracterizado por el establecimiento de empresas comercializadoras y distribuidoras de productos de consumo masivo que se han posicionado a través del tiempo a nivel local y regional; Tungurahua enfatiza sus esfuerzos en consolidarse como un territorio competitivo, privado y social con un objetivo común, que permita generar nuevas fuentes de trabajo para un crecimiento regional.

Según el Ministerio de coordinación de la producción, empleo y competitividad (2011, p. 19) *“El 34% de la PEA de Tungurahua se encuentra concentrada también en las zonas rurales, especialmente en la actividad agropecuaria, un 18% de la PEA está en la industria, 18% en el comercio, 13% servicios, 5% transporte, construcción el 5%, servicios financieros el 2% y otras actividades el 5%”*.

| <b>ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA PEA EN TUNGURAHUA</b> |                    |
|---|--------------------|
| <b>SECTOR</b>                                       | <b>% DE LA PEA</b> |
| AGRICULTURA   | 34%                |
| MANUFACTURA   | 18%                |
| COMERCIO  | 18%                |
| SERVICIOS   | 13%                |
| TRANSPORTE  | 5%                 |
| CONSTRUCCION  | 5%                 |
| SERVICIOS FINANCIEROS                               | 2%                 |
| OTROS   | 5%                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>100%</b>        |

FUENTE: Gobierno Provincial de Tngurahua  
ELABORACION: OCE

#### **Gráfico No. 1 Estructura Sectorial de la PEA en Tungurahua**

Fuente: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-TUNGURAHUA.pdf>

Tungurahua es una de las provincias que se encuentran enfocadas a la comercialización ya sea de bienes o de servicios dentro de la región.

De acuerdo al Ministerio de coordinación de la producción, empleo y competitividad (2011, p. 20) *“La información recabada durante el último Censo del año 2010, determina provisionalmente que existen 23.869 establecimientos visibles que desarrollan actividades económicas en la provincia, lo que significa el 32% de la Región 3 y el 4% a nivel nacional, siendo esta una característica del gran dinamismo económico de la provincia”*.

En la provincia de Tungurahua la comercialización es muy importante ya que existen 23.869 establecimientos económicos.

En la ciudad de Ambato la mayor parte de las empresas no cuentan con una adecuada gestión financiera, para lograr una buena rentabilidad dentro de cada organización.

En la provincia de Tungurahua en el cantón Ambato existen pocas empresas dedicadas en la distribución de productos de consumo masivo; pero la mayor parte de empresas dedicadas a la comercialización conviven con problemas ocasionados por una inadecuada gestión financiera, dando como resultado una disminución en la rentabilidad de cada distribuidora.

### **Microcontextualización**

En la ciudad de Ambato existen 30 Distribuidora de productos de consumo masivo, la ciudad se ha poblado de estas durante los últimos 5 años; como lo menciona el sr. Carlos Fernando Lozada Vargas gerente. En la actualidad podemos ver que el comercio ha crecido en la ciudad y gracias a esto ayudado al crecimiento económico.

La Distribuidora Pronto bastos fue fundada el 28 de Febrero del 2011, con un capital de \$80.000 dólares americanos. La Distribuidora Pronto Abastos se dedica a la comercialización y distribución de productos de consumo masivo como: productos de primera necesidad, de aseo personal, confitería y licores. Estos productos son de diferentes marcas y proveedores, los lugares que cubre la

distribución con sus productos son: Tungurahua, Cotopaxi, Chimborazo y Pastaza. La distribuidora se encuentra ubicada en el cantón Ambato en las calles: Julio Jaramillo y Tulio Hidrobo. La Distribuidora satisface a los clientes, mediante la confianza y el apoyo que le brindan ofreciendo atención personalizada, calidad y garantía en todos los productos.

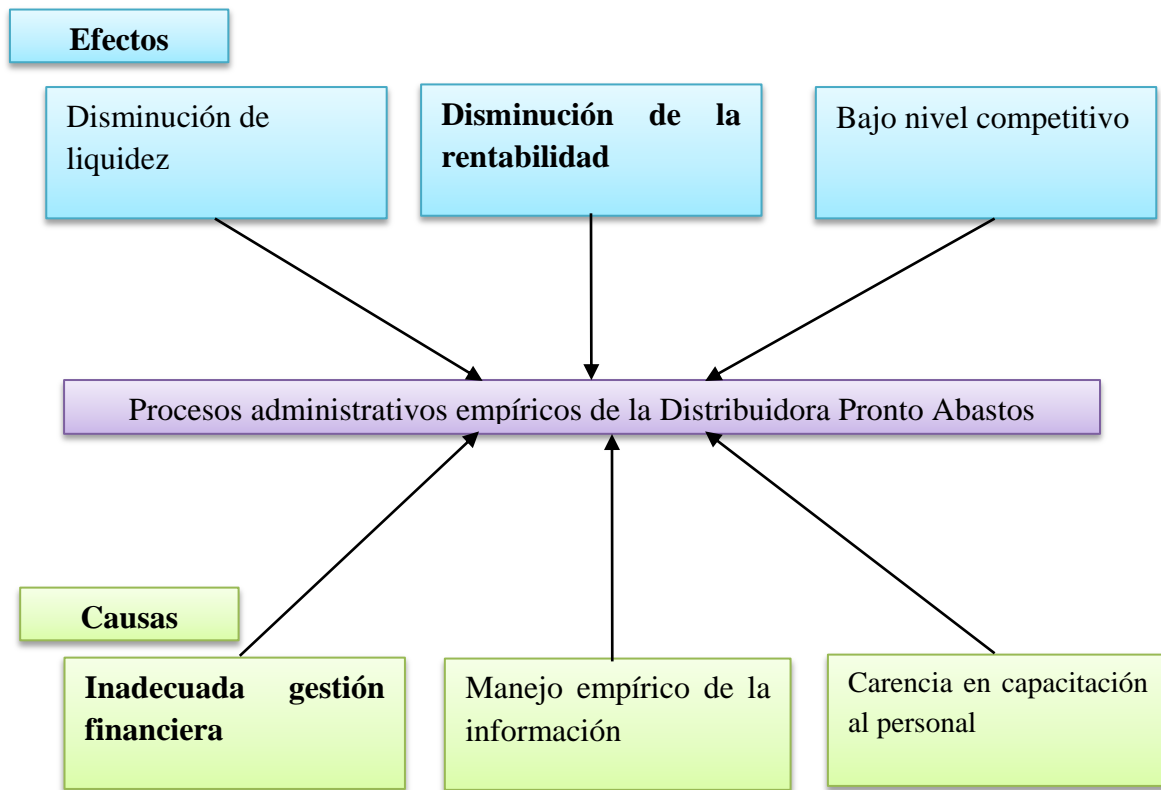
Los principales problemas nacen desde el departamento administrativo y financiero al momento de que los estados financieros arrojan valores menores en la rentabilidad con comparación al año anterior.

La distribuidora Pronto abastos tiene serios problemas en los procesos administrativos, a través de esto busca especificar y coordinar las metas y objetivos de la institución. El desarrollo de un plan financiero le permite tomar decisiones.

En la Distribuidora Pronto Abastos, puede observar que la rentabilidad que posee la empresa es deficiente ya que al no contar con un flujo de efectivo proyectado queda inmersa en serios problemas, no dispone de una gestión financiera para administrar sus recursos y a las posibles emergencias que a diario se pueda presentar en la Distribuidora.

La falta de organización en la gestión financiera y la rentabilidad en el proceso de otorgación de financiación se ha convertido en un problema grave a la hora de vender mercadería a crédito, es así que analizando a la Distribuidora Pronto Abastos se detectó que no existe personal adecuado para analizar las condiciones de pago de los futuros clientes, no se toma en cuenta los pagos que afectara a futuro con las demás obligaciones que posee el comercial.

## 1.2.2 Análisis Crítico



**Gráfico No. 2 Árbol de Problemas**  
Elaborado por: Salazar, X (2014)

### 1.2.2.1 Análisis Crítico

La escasa gestión financiera y la falta socialización de la misma provocan que la situación financiera de la distribuidora se vea afectada dando paso a que se genere una baja rentabilidad, ya que la distribuidora no tendrá suficiente efectivo para cancelar las posibles necesidades imprevistas que puedan surgir día a día, quedando mal con sus proveedores y el personal que labora en la distribuidora.

El manejo de información inadecuada, provoca errores al momento de entregar mercadería a sus clientes, la misma que se ve reflejada en una disminución de la liquidez de la distribuidora, lo que significa que no se encuentra cumpliendo con lo dispuesto por la Administración, ya que no cuenta con suficiente efectivo para hacer frente a sus obligaciones.

Además la carencia de capacitación al personal de la Distribuidora Pronto Abastos, ocasiona un desconocimiento al momento de realizar ventas a crédito concedidas diariamente por parte de los colaboradores, afectando de esta manera en un bajo nivel competitivo, dado por la dificultad de dominar las diferentes actividades económicas de compra y venta de productos y la satisfacción del cliente.

### **1.2.3 Prognosis**

Al visualizar el problema en el futuro se puede determinar que, si no se busca alternativas de solución, la distribuidora corre el riesgo de tener una baja rentabilidad y con esto entrar en un proceso de recesión económica; ya que al no contar con una adecuada gestión financiera, la distribuidora sufriría de una disminución significativa de rentabilidad, debido a que no contaría con el efectivo necesario para hacer frente a las deudas con sus proveedores y trabajadores, quienes dejarían de confiar en la distribuidora, generando una imagen negativa de la misma, disminuyendo su credibilidad.

### **1.2.4 Formulación del Problema**

¿Cómo incide la gestión financiera en la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos?

### **1.2.5 Interrogantes**

¿Cómo realizan la gestión financiera en la distribuidora Pronto Abastos?

¿Qué nivel de rentabilidad tiene la empresa Distribuidora Pronto Abastos?

¿Cómo diseñar una adecuada planificación financiera en la Distribuidora Pronto Abastos?

### **1.2.6 Delimitación**

**Campo:** Administración Financiera

**Área:** Financiera

**Aspecto:** La gestión financiera y la rentabilidad

**Espacial:** La presente investigación se llevará a cabo en la Distribuidora Pronto Abastos ubicada en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, calles Julio Jaramillo y Tulio Hidrobo.

**Temporal:** Esta investigación se realizará en el Periodo 2013.

**Poblacional:** En el presente trabajo la fuente que proporcionará la información pertinente para la investigación será el dueño propietario de la distribuidora el sr. Carlos Lozada

### **1.3 Justificación**

La presente investigación es importante ya que la Distribuidora Pronto Abastos está pasando por un problema al que, necesita dar solución y alternativas para empezar a tener una adecuada gestión financiero y una rentabilidad estable.

Al visualizar el problema en el futuro se puede determinar que, al implementar alternativas de solución, la distribuidora logrará una mejor rentabilidad lo que conlleva a que se consolide su situación económica, la distribuidora recobrara liquidez, lo que implica administrar de manera adecuada el efectivo necesario para hacer frente las deudas con sus proveedores, quienes continuaran confiando en la distribuidora, generando una imagen positiva de la misma, incrementando su credibilidad.



El impacto que se espera al realizar la investigación, son los cambios que se dará a la hora de controlar las entradas y salidas del efectivo, de manera que ayude a mejorar la rentabilidad.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 General**

Determinar la incidencia de la Gestión Financiera en la Rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos para la toma de decisiones.

### **1.4.2 Específicos**

Analizar la gestión financiera en la Distribuidora Pronto Abastos para mejorar su rentabilidad.

Analizar la Rentabilidad existente en la Distribuidora Pronto Abastos, como resultado de su gestión financiera.

Desarrollar un plan financiero que permita mejorar la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes Investigativos

Dentro del proceso investigativo es necesario ampliar la perspectiva de estudio, citando temas relacionados a la presente investigación, con problemáticas similares, para ello se recolecta información relevante. Cabe mencionar a nivel centroamericano, la tesis de grado de Lara y Reyes (2008), realizada en El Salvador sobre un “Modelo de planificación financiera para incrementar la rentabilidad en el largo plazo en la fábrica de concentrados la oriental”, se planteó como objetivos: a) proyectar flujos de caja como herramienta básica para la toma de decisiones; b) identificar de qué forma la optimización de los activos contribuye a la maximización de la rentabilidad en el largo plazo, y; c) elaborar pronósticos de venta para el aprovechamiento de las perspectivas económicas de la industria en la que se encuentra operando “La Oriental”. El método que se utilizó es la encuesta y las herramientas aplicadas fueron el cuestionario y el guion de entrevista dirigida a empleados y entidades. La información obtenida fue procesada, tabulada y analizada, permitiendo la verificación de la hipótesis y llegar a las siguientes conclusiones: a) “la implementación de flujos de caja es una herramienta eficaz para el manejo óptimo del efectivo”; b) “la optimización del uso de los activos contribuye a la maximización de la rentabilidad en el largo plazo”, y; c) “los pronósticos de ventas contribuyen a mejorar la toma de decisiones en el largo plazo”.

De acuerdo a la publicación de la revista Española de Financiación y Contabilidad (2002) acerca de: “Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las Pymes”, Se planteó como objetivo principal el mencionado a continuación: a) “Determinar y evaluar, desde una perspectiva empírica, d los factores económico-financieros que condicionan la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas, con el ánimo de identificar las actuaciones que garanticen su

permanencia”. Con la finalidad de lograr el objetivo establecido se ha extraído una muestra de 258 empresas de la Central de Balances de la Universidad de la Laguna, las técnicas de análisis utilizadas fueron el análisis factorial en componentes principales, regresión logística y el algoritmo de inducción de reglas y árboles de decisión. Luego procesada y analizada la información se llegaron entre otras, a las siguientes conclusiones: a)”La estructura económica, es decir la distribución de los activos de la empresa en fijos y circulantes, constituye el tercer factor del análisis factorial, son las variables cuyo incremento produce un aumento más significativo en la probabilidad de que una empresa sea rentable”; y, b)”La importancia de las variables margen-rotación, cuya combinación genera la rentabilidad económica, se distancia a la hora de diferenciar la rentabilidad de las empresas al incorporarse la rotación del activo total neto al factor estructura financiera, reflejando la disciplina de la deuda por su alineación con la financiación interna”.

Con respecto a las investigaciones realizadas en la Universidad Técnica de Ambato, se menciona la tesina efectuada por Moyolema (2011), sobre “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad, de la cooperativa de ahorro y crédito KURIÑAN de la ciudad de Ambato año 2010” teniendo como objetivos: a)“Analizar la Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñan” de la ciudad de Ambato”; b) “Establecer estrategias de gestión financiera”; c) “Identificar los factores que inciden en la rentabilidad económica”; y d)” Desarrollar un plan financiero que le permita mejorar la rentabilidad de la Cooperativa”. Se trata de una investigación de carácter transaccional y para la recolección de datos utilizo la técnica de la encuesta mediante un cuestionario de 8 preguntas aplicando a una muestra de 33 personas. Los datos obtenidos del trabajo de campo fueron procesados, codificados, tabulados y analizados, mismos datos que permitió verificar la hipótesis y llegar, entre otras a las siguientes conclusiones: a) Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución

por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse; b) Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financiero por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras; c) Desconocimiento sobre indicadores financieros y la inexistencia de un asesor permanente para realizar un análisis correspondiente de su liquidez provoca desconfianza de todos los socios; y d) No cuenta con un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución ya que es una herramienta muy necesaria para poder verificar cuanto seria la proyección para un determinado tiempo.

En la revista SCIELO Venezolana se publicó el artículo “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” (2009, pág. 4) en la cual hace énfasis al análisis financiero como “base general debido a los grandes y apresurados cambio en el entorno empresarial, los gerentes enfrentan las necesidades de poseer conocimientos de alto nivel que les permitirán tomar decisiones rápidas y oportunas, ello requiere la aplicación de herramientas útiles para gestionar eficientemente sus empresas y alcanzar los objetivos establecidos” , también hace referencia a la utilización de índices financieros “ Actualmente en las empresas se utiliza los indicadores financieros como herramientas indispensables para determinar su condición financiera, ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización, permitiendo identificar aquellas aérea de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas”.

## **2.2 Fundamentación Filosófica**

El proyecto de investigación se encuentra enmarcada dentro del enfoque crítico propositivo. Crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer investigación que están comprometidos con la lógica instrumental del poder.

Propositivo en cuanto la investigación no se detiene en la complementación pasiva de los fenómenos, sino que además plantea alternativas de solución

construidas en un clima de sinergia y pro actividad en la Distribuidora. La investigación está comprometida con los seres humanos y su crecimiento en comunidad de manera solidaria y equitativa, y por eso es propicia la participación de los actores sociales en calidad de protagonistas durante todo el proceso de estudio que será efectuado en la Distribuidora Pronto Abastos.

Según (Moran & Alvarado, 2010, pág. 6); *“Es general y comprensivo. Habla de todo sin límites precisos. El filósofo reflexiona sobre los productos de la ciencia, su trascendencia, su valoración en general. Busca la integración racional del conocimiento humano en general”*, en virtud a lo expuestos por los autores podemos resaltar que el enfoque mixto es el más utilizado dentro de las investigaciones ya que las mismas en su mayoría utilizan combinaciones entre los dos enfoques, permitiendo de esta manera obtener una fotografía más completa del fenómeno en estudio conservando sus estructuras y procedimientos originales.

Además la investigación se basa en el paradigma positivista mismo que según (CORBETTA, 2007) *“El estudio de la realidad social utilizando el marco conceptual, las técnicas de observación y medición, los instrumentos de análisis matemático y los procedimientos de inferencia de las ciencias naturales”*.

### **2.2.1 Fundamentación Epistemológica**

En palabras de Blanché (1973), *“La palabra epistemología literalmente significa teoría de la ciencia”*.

La presente investigación busca generar, dentro de la distribuidora, conocimiento científico, ya que al constatar y estudiar la inutilización de una gestión financiera, así como también la rentabilidad que esto ha generado, se podrá discrepar cuál es la verdadera situación de la distribuidora y cómo han afectado estas al desarrollo de la misma, pudiendo plantear y mejorar los planes de acción que encaminarán a la organización al desarrollo y el éxito comercial.

### **2.2.2 Fundamentación Ontológica**

Según criterio de Hernández (2007) , “ *La ontología se nos plantea así, tanto como el horizonte interpretativo desde donde identificamos, nombramos y conceptuamos al ser, como el nivel mismo de su existencia, que aquí planteamos como una referencia obligada del conocer y el actuar humanos*”.

La fundamentación ontológica representa la razón de ser de la investigación, ya que la naturaleza de esta investigación es la de encontrar factores que encaminen a dar soluciones a los problemas que se ha presentado la Distribuidora Pronto Abastos con respecto a la rentabilidad por la distribución de productos de consumo masivo.

### **2.2.3 Fundamentación Axiológica**

Bajo criterio de Hubner (1994), “*la fundamentación ética o axiológica previa a lo jurídico, de los derechos humanos, que, a su juicio, son derechos morales, exigencias imprescindibles y condiciones inexcusables de una vida digna, derivadas de la idea de la dignidad humana*”.

La presente investigación, estará desarrollada en valores éticos y morales, debido a que en el trabajo existirá honradez académica y profesional al realizar la investigación bibliográfica y al manejar la información proporcionada por la distribuidora.

La información de la distribuidora será empleada con exactitud numérica, con veracidad, exactitud y responsabilidad con la investigación, al mismo tiempo esta información será tratada con confidencialidad, así concluir con un trabajo de gestión financiera que proporcione una respuesta a la problemática proporcionada por la Distribuidora Pronto Abastos.

### **2.2.4 Fundamentación Legal**

La presente investigación se fundamenta en la Constitución de la República del Ecuador publicada en el Registro Oficial N° 449; sección octava; Sistema Financiero, publicado con fecha 20 de octubre de 2008, manifestando:

**“Art. 308.**– Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable” .

**Art. 309.**– El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas. Los directivos de las entidades de control serán responsables administrativa, civil y penalmente por sus decisiones” .

**“Art. 311.**– El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria” .

De igual manera en las Normas Internacionales de Información NIF Y Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC, para la investigación se hace referencia las siguientes:

**La NIF A3 necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.**

En la terminología de las necesidades de los usuarios y de los objetivos de la información financiera (2006)“*El propósito de los estados financieros surge de una necesidad de información, la cual es requerida por interesados internos y externos en una entidad. El interesado primario, es la administración de la entidad y, en seguida, los interesados externos, que en las economías más revolucionadas o en desarrollo, es inherentemente el público en general.*”

**La NIF A4 características cualitativas de los estados financieros.**

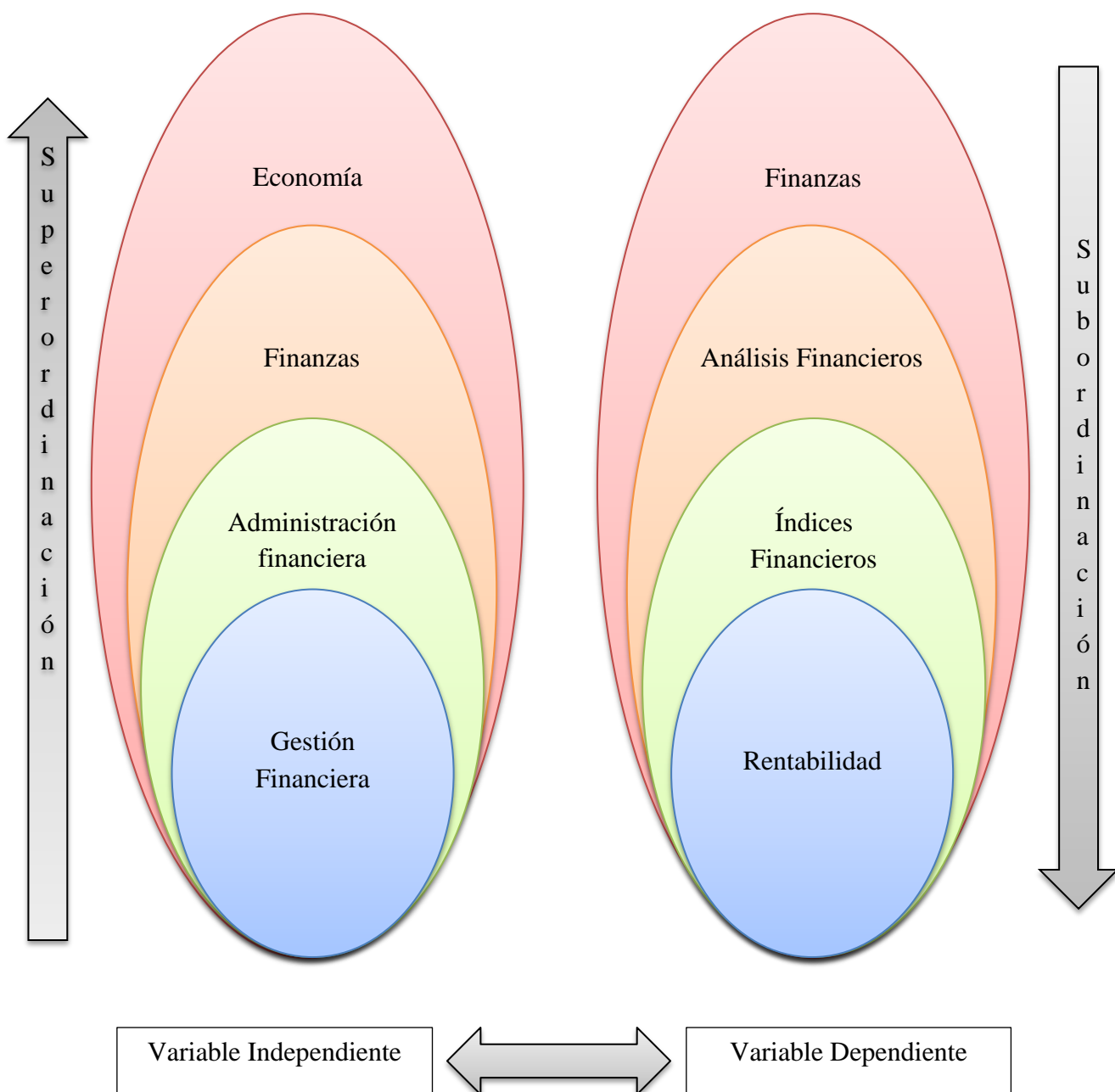
Según Características Cualitativas De La Información Financiera (2006)“*Esta norma tiene por objeto establecer las características cualitativas que debe reunir la información financiera contenida en los estados financieros para satisfacer apropiadamente las necesidades comunes de los usuarios generales de la misma y con ello asegurar el cumplimiento de los objetivos de los estados financieros.*”

**NEC 1 que tiene que ver con todo lo que se refiere a los estados financieros.**

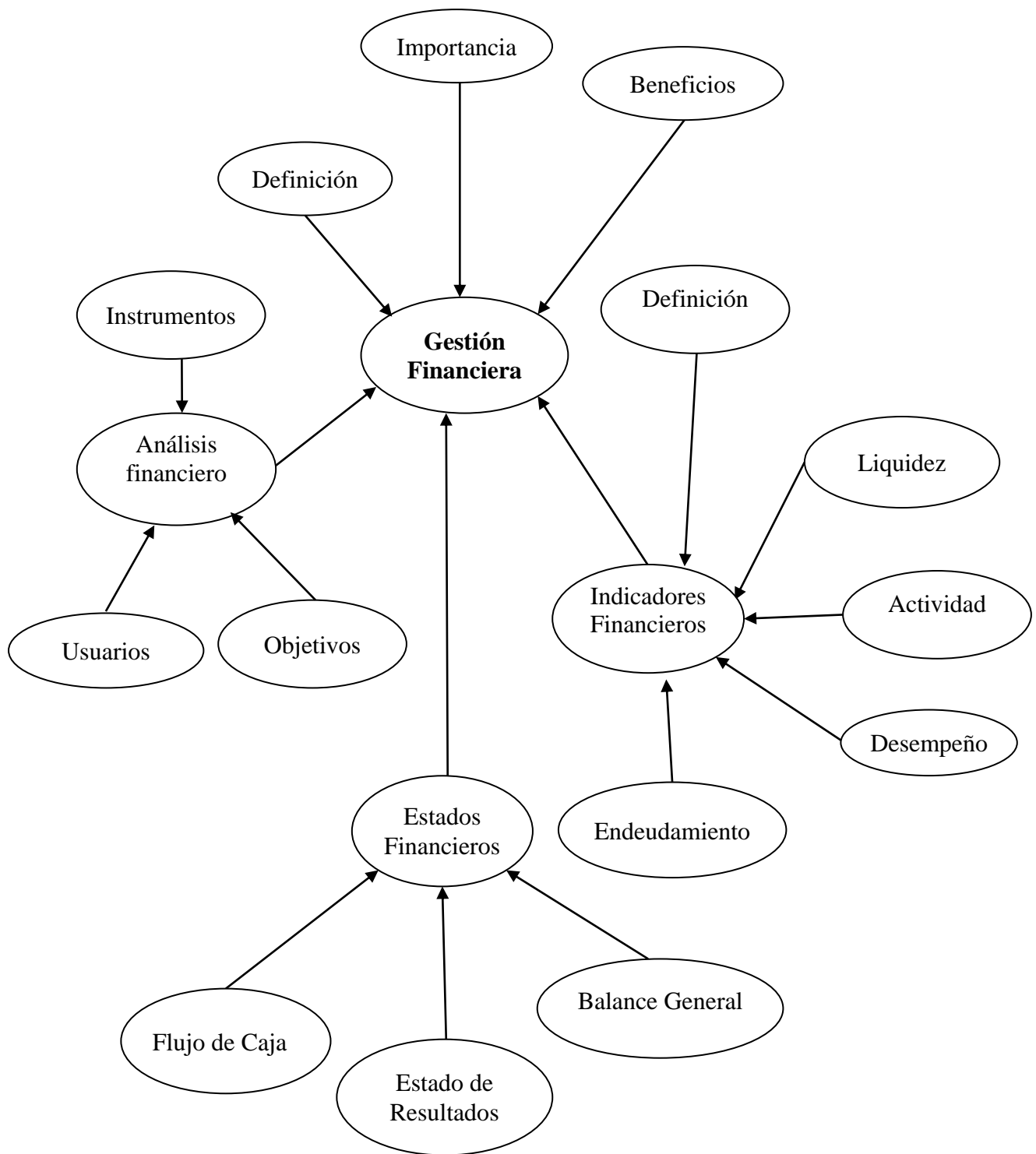
En la terminología de Cuzco, Shagui y Chipantiza (2012)“*El objetivo es prescribir las bases de presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar la comparabilidad con los estados financieros de períodos anteriores de la misma empresa y con los estados financieros de otras empresa, esta norma se orientación para la estructura y requerimientos mínimos para el contenido de los estados financieros*”.



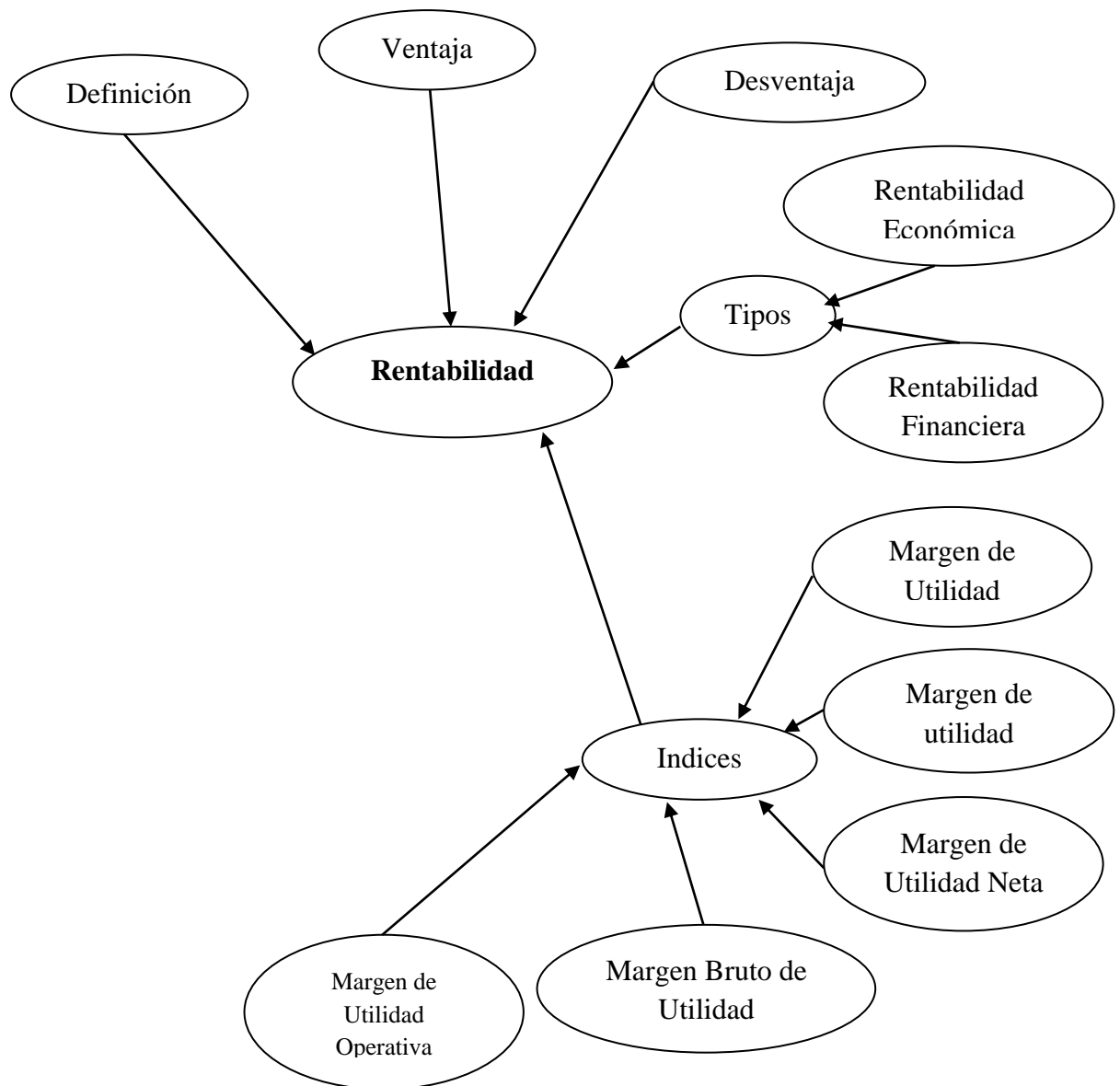
### 2.3 Categorías Fundamentales



**Gráfico No. 3 Red de inclusiones conceptuales**  
Elaborado por: Salazar, X. (2104)



**Gráfico No. 4 Constelación de Ideas Variable Independiente.**  
 Elaborado por: Salazar, X. (2104)



**Gráfico No. 5 Constelación de Ideas Variable Dependiente.**  
 Elaborado por: Salazar, X. (2104)

### **2.3.1 Descripción Conceptual de la Variable Independiente**

#### **Economía**

En la investigación de Ávila (2004, pág. 47) se define a “*la economía como la ciencia social que se ocupa del estudio de las leyes económicas que indican el camino que deben seguirse para mantener un elevado nivel de productividad, mejorar el patrón de vida de la población y emplear correctamente los recursos escasos*”

La economía es un medio, por el cual las empresas pueden cumplir con un nivel de productividad más elevado y de esta forma mejorar el nivel de vida de la población.

Es el proceso para asegurar que las actividades reales se ajusten a las actividades planificadas de la distribuidora. El gerente debe estar seguro de los actos de los miembros de la organización que la conducen hacia las metas establecidas en un periodo.

#### **Objeto de la economía**

*En criterio de Ávila (2004, pág. 48) “Para Adam Smith, el objeto de la economía fue llevar a cabo investigaciones sobre la naturaleza y los orígenes de la riqueza, esto, es la creación de la riqueza”.*

#### **Principales divisiones de la economía**

La mayor parte de los autores contemporáneos concuerdan en el sentido de que la ciencia económica tiene tres decisiones principales:

- Economía descriptiva
- Teoría económica
- Política económica

Por medio de estas tres principales divisiones económicas se puede mejorar el crecimiento económico de una empresa.

## **Finanzas**

En la investigación de Córdoba (2012, pág. 5), *“las finanzas provienen del latín finis, que significa acabar o terminar. Las finanzas tienen su origen en la finalización de una transacción económica con la transferencia de recursos financieros, con la transferencia de dinero se acaba la transacción”*.

Por medio de las finanzas la situación económica de la distribuidora puede cambiar, ya que puede invertir y generar nuevos ingresos.

Es decir es el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos y empresas.

## **Importancia**

En palabras de Córdoba (2012, pág. 5), *“Las finanzas se encargan de establecer las actividades, procesos, técnicas y criterios a ser utilizados, con la finalidad que una unidad económica optimice tanto la forma de obtener recursos financieros como el uso de los mismos, durante el desarrollo de sus negocios o actividad productiva y los pagos de las obligaciones que se generen”*.

Se relaciona con los movimientos de recursos para los negocios, ya que ayuda a generar nuevos movimientos económicos.

## **Áreas de las finanzas**

Las finanzas abarcan tres áreas importantes:

- La gestión financiera o empleo eficiente de los recursos financieros.
- Los mercados financieros o conversión de recursos financieros en recursos

económicos, o lo que es lo mismo, conversión de ahorros en inversión.

- La inversión financiera o adquisición y asignación eficientes de los recursos.

### **Administración Financiera**

En términos de Murcia (2014) *“La administración financiera comprende todo lo relacionado al manejo de los fondos económicos que poseen las organizaciones; el desarrollo de esta materia, tiene como objetivo reconocer el origen y la evolución de las finanzas concentrándose en las técnicas y conceptos básicos en una manera clara y concisa”*.

En la actualidad las empresas están inmersas en mercado altamente competitivo porque existe un exceso de competencia dentro del mercado, esto hace que los empresarios deban manejar los recursos monetarios disponibles con mayor eficiencia de modo que se obtenga mejores ventajas dentro del mercado competitivo en un periodo establecido.

En términos de Ruiz (2012), *“En la actualidad, el mundo empresarial se ha convertido en una lucha sin tregua, debido a la globalización y al uso de la tecnología, en consecuencia, ahora se requieren empresas competitivas que puedan utilizar la administración financiera como una herramienta determinante para tener los recursos monetarios necesarios para el desarrollo eficiente de las operaciones de las organizaciones”*.

Las empresas son los entes encargados de producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad y deben realizarlo de forma eficiente, de tal manera que puedan aprovechar a máximo los recursos, a fin de que la oferta de los productos en el mercado sea competitiva.

Para el autor Ortega (2002), *“La Administración Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros.*

*Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones, las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización”. El autor añade también que, “los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos reembolsos, productos y servicios”. Por lo tanto Ortega declara que, “las principales funciones de la administración financiera son planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa, lo cual implica varias actividades importantes”. Finalmente el autor menciona, “que una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores”.*

En otras palabras la administración financiera son delegadas por responsabilidades a sus administradores, por medio de esta las empresas pueden cumplir los objetivos y metas planteadas en un determinado periodo.

En perspectiva de Ruiz (2012), *“La administración financiera dentro de las organizaciones significa alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, y esto se refleja en los resultados (utilidades), maximizando el patrimonio de los accionistas”.*

Las organizaciones que realicen una buena administración financiera tendrán mayor posibilidad de acercarse y cumplir los objetivos planteados.

## **Gestión Financiera**

Córdoba en su libro de Gestión Financiera se define: *“la gestión financiera es aquella disciplina que se ocupa de determinar el valor y tomar decisiones”.* Ayuda a la toma de decisiones cabe mencionar también que para Córdoba (2012, pág. 5) *“la función primordial de las finanzas es asignar recursos, lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos”.* Es decir la adquisición y optimización de recursos (Padilla, 2012, pág. 5).



La gestión financiera ayuda al momento de toma de decisiones, al momento de adquirir y administrar los diferentes recursos de la distribuidora.

Para Córdoba (2012, pág. 5) *“La gestión financiera es la que convierte la misión y visión en operaciones monetarias”*.

Esto quiere decir que la gestión financiera trabaja con lo establecido en misión y visión de la empresa.

En la investigación de Horne (2002, pág. 2), *“Se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos con algún propósito general en mente. Entonces, la función de los administradores en lo tocante a la toma de decisiones se puede dividir en tres áreas principales: las decisiones de inversión, las de financiamiento y la de administración de los activos”*.

Son las funciones y responsabilidades de los administradores financieros con el fin de maximizar utilidades de la empresa.

En palabras de Estrella (2009, págs. 27-34) en su tesis manifiesta que *“Gestión Financiera constituye un conjunto de técnicas y actividades encaminadas a dotar a la empresa de la estructura financiera idónea”*.

### **Importancia de la Gestión financiera**

Para Córdoba (2012, pág. 6) *“La gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y eficiencia operacional, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables”*.

La Gestión Financiera gracias a sus aportes a la minimización de costos, el empleo efectivo de los recursos que se encuentran a disposiciones de la gerencia

y la generación de fondos vitales para el desempeño empresarial, ayuda a la recuperación de la inversión, por cuanto contribuye el alcance de resultados positivos en sus dos componentes a saber:

- Margen de utilidad
- Movilización o rotación del fondo

Margen establece cuanto se gana por cada dólar vendido y permite evaluar la eficiencia en la cobertura de costos.

La rotación determina cuanto se vende por cada dólar invertido y facilita medir la eficiencia en la utilización de los recursos invertidos

La Gestión Financiera busca la minimizar de costos y maximizar las de utilidades de las empresas.

### **Beneficios de la Gestión Financiera**

- La gestión financiera ayuda para que la empresa funcione activamente en el momento del logro, utilización y el control de los recursos financieros de la distribuidora.
- La gestión financiera está dirigida a la protección de los recursos monetarios de la distribuidora para incrementar su rentabilidad.

### **Indicadores Financieros**

En la investigación de Fincowsky (2001, págs. 93-105), *“un indicador es un punto en una estadística simple o compuesta que refleja algún rasgo importante de un sistema dentro de un contexto de interpretación”*.

Establece una relación cuantitativa entre dos cantidades que corresponden a un mismo proceso o a procesos diferentes. Por si solos no son relevantes, adquieren importancia cuando se les compara con otros de la misma naturaleza.

A través de un indicador se pretende caracterizar el éxito o a efectividad de un sistema, programa u organización, sirviendo como una medida aproximada de algún componente o de la relación entre componentes.

Con la aplicación de los indicadores se pretende garantizar el éxito de la distribuidora.

En la terminología de Freire (2014) *“Un sistema de indicadores permite hacer comparaciones, elaborar juicios, analizar tendencias y predecir cambios. Puede medir el desempeño de un individuo, de un sistema y sus niveles, de una organización, las características del contexto, el costo y la calidad de los insumos, la efectividad de los procesos, la relevación de los bienes y servicios producidos en relación con necesidades específicas”*.

El sistema de indicadores ayuda a realizar comparaciones para verificar la situación actual de las empresas.

Se tienen indicadores de primer orden que corresponden a razones numéricas entre dos o más variables; si el indicador está subordinado a otro, será de segundo orden.

Es conveniente contar con varios indicadores para garantizar la exactitud de la medición, sin demeritar la síntesis de la información que conllevan. Por cada aspecto que se está evaluando, es recomendable definir un máximo de 15 a 20 indicadores. Características que debe reunir un indicador Para que los indicadores sean efectivos, deben reunir las siguientes características: Ser útil para la toma de decisiones. Factible de medir y comprender fácilmente información de una parte a otra Ser altamente discriminativo Verificable Libre de sesgo estadístico o personal Aceptado por la organización .Justificable en relación a su costo-beneficio Fácil de interpretar Utilizable con otros indicadores Tener precisión matemática en los indicadores cuantitativos Precisión conceptual en los indicadores cualitativos.

En otros términos se puede decir que la aplicación de los indicadores conllevan a un evaluó eficiente de la empresa.

### **Indicadores de liquidez**

Además (Baena, pág. 125) nos dice que se puede determinar a través de los índices de liquidez:

“A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la empresa para responder por las obligaciones contraídas a corto plazo; esto quiere decir, que se puede establecer la factibilidad o dificultad de la empresa, compañía u organización, para cubrir sus pasivos de corto plazo, con la conversión en efectivo de sus activos, de igual forma los corrientes a corto plazo”.

Es muy importante realizar el cálculo e interpretación de los indicadores de liquidez ya que conocer la liquidez de la misma es de gran ayuda al momento de tomar decisiones y medir la situación real de la empresa.

### **Tipos**

#### **Razón Corriente**

*“Se denomina razón corriente o circulante, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa en el corto plazo (inferior a un año), para atender sus compromisos (obligaciones) también a corto plazo”.* (Superintendencia de Compañías, pág. 126) , después de comprender el significado de la razón corriente podemos decir que la misma se utiliza para medir la capacidad de una empresa para cancelar sus pasivos corrientes o corto plazo con sus activos corrientes. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón Corriente o Circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

## Capital de Trabajo Neto

*“La razón o indicador de capital de trabajo, no es propiamente un indicador, sino una forma de apreciar de manera cuantitativa (en moneda legal) los resultados obtenidos por la razón o indicador corriente”.* (Superintendencia de Compañías, pág. 131)

Este indicador sirve para medir la capacidad de una empresa en cuanto al pago oportuno de sus deudas en un periodo no mayor al del ejercicio fiscal, es decir un año. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Capital de Trabajo neto} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

## Prueba Ácida

Es un test más riguroso el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producto de sus ventas por cobrar y algún otro activo de fácil liquidación diferente a los inventarios. (Superintendencia de Compañías, 2015)

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

## Indicadores de Actividad

Se utiliza para determinar la rapidez con que varias cuentas se convierten en ventas o en efectivo.

Miden la eficiencia del negocio en cada una de sus áreas.

## Tipos

## Rotación de cuentas por cobrar

*“Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año”.* (Superintendencia de Compañías, 2015)

$$\text{Rotacion Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Mide con qué rapidez se convierten en efectivo las cuentas por cobrar

## Plazo promedio de Cobros

*“Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa. En la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un período bastante largo entre el momento que la empresa factura sus ventas y el momento en que recibe el pago de las mismas.”* (Superintendencia de Compañías, 2015)

$$\text{Pazo promedio de Cobros} = \frac{360}{\text{Rotación Ctas. Cobrar}}$$

Mide el número de días que en promedio tardan los clientes para cancelar sus cuentas con la empresa.

## Plazo promedio de Pago

*“Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios. El coeficiente adquiere mayor significado cuando se lo compara con los índices de liquidez y el período medio de cobranza.”* (Superintendencia de Compañías, 2015)

$$\text{Plazo Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas y documetos por pagar} * 365}{\text{Compras}}$$

Mide el número de días que en promedio tarda la distribuidora en cancelar sus proveedores.

#### Plazo Promedio de Inventario

En la terminología de la Zona Económica (2011) "El *Plazo Promedio de Cobro* expresa el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus cuentas. A través de este índice se puede evaluar la política de créditos de la empresa y el comportamiento de su gestión de cobros.

$$\text{Plazo Promedio de Inventarios} = \frac{360}{\text{Rotacion de Inventarios}}$$

Mide el número de días que un artículo permanece en el inventario antes de ser vendido.

#### Rotación de Cartera

"Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año". (Superintendencia de Compañías, 2015)

$$\text{Rotacion de Cartera} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

Número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, durante un periodo de tiempo.

#### Plazo Promedio de pago

Según Mischer y Masterbatch (2015) "Se determina a partir del resultado del cociente que relaciona 360 con el saldo la expresión *Compras anuales a Crédito y Promedio de Cuentas por Pagar*".

$$\text{Plazo Promedio de Pagos} = \frac{360}{\text{Rotacion de Cartera}}$$

Mide el número de días que la empresa tarda en cancelar sus cuentas con los proveedores.

#### Rotación del Activo

*“La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.”* (Superintendencia de Compañías, 2015)

$$\text{Rotacion de Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Mide la eficiencia en la utilización del activo total con relación a las ventas. Cuanto mayor sea la rotación de los activos totales de la empresa, mayor será la eficiencia de la utilización de los activos.

#### **Indicadores de Desempeño**

Concepto según el aporte del Instituto Nacional de Contadores (2012).

“Instrumento de medición de las principales variables asociadas al cumplimiento de los objetivos y que a su vez constituyen una expresión cuantitativa y/o cualitativa de lo que se pretende alcanzar con un objetivo específico establecido”.

#### **Tipos**

Índice de Participación en el mercado

$$\text{Indice de participacion en el Mercado} = \frac{\text{Ventas de la Empresa}}{\text{Ventas totales del sector}} * 100$$

Refleja la participación de la empresa en la satisfacción de la demanda de determinado producto



## Índice de Crecimiento en Ventas

$$\text{Índice de Crecimiento en Ventas} = \frac{\text{Ventas del año corriente}}{\text{Ventas del año anterior}} * 100$$

Debe ser coherente con el crecimiento de los Activos y con el crecimiento en volumen y precios.

## Indicadores de Endeudamiento

Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa. (Instituto Nacional de Contadores, 2012).

### Tipos

#### Endeudamiento

“Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores”. ”. (Superintendencia de Compañías, 2015)

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Refleja el porcentaje de fondos totales que se obtuvieron de los acreedores; también significa que porción del activo ha sido financiada con fondos ajenos.

#### Apalancamiento

*“Se interpreta como el número de dólares de activos que se han conseguido por cada dólar de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros”.* (Superintendencia de Compañías, 2015)

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

Sirve para medir la solvencia de la empresa. Demuestra la relación entre el patrimonio de la empresa y el total de obligaciones por pagar.

#### Endeudamiento Patrimonial

*“Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa”.* (Superintendencia de Compañías, 2015)

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Total Patrimonio}} * 100$$

Indica la proporción de los activos que han sido financiados con fuentes externas de corto plazo.

#### Endeudamiento a largo Plazo

“Este ratio financiero mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo”. (Area de Pymes, 2005)

$$\text{Endeudamiento a Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo a Largo Plazo}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Indica la proporción de los activos que han sido financiados con fuentes externas de largo plazo.

### **2.3.2 Descripción Conceptual de la Variable Dependiente**

#### **Finanzas**

Desde el punto de vista de Dumrauf (2003) “*Las finanzas representan aquella rama de la ciencia económica que se ocupa de todo lo concerniente al valor. Se ocupa de cómo tomar las mejores decisiones para aumentar la riqueza de los accionistas, esto es, el valor de sus acciones*”.

Las finanzas son un conjunto de las actividades que ayudan a manejar los recursos financieros de una empresa para optimizar sus bienes.

De acuerdo a Blanco (2006); citado por Molina en su documento Foundations of Finances, “*la palabra finanzas viene del francés finance, que significa pagar, finiquitar. En términos prácticos es un área de la administración que se encarga de estudiar el flujo de dinero y cómo éste se convierte en recursos que son utilizados nuevamente para la generación de dinero. Además las finanzas poseen las herramientas y conceptos que permiten evaluar si esa generación de dinero se hace en forma eficiente*”.

Deduciendo la definición anterior se puede decir que las finanzas se refieren a la administración de dinero de la organización.

## **Análisis Financiero**

Para Ramírez (2008), *“El análisis financiero permite interpretar los hechos financieros en base a un conjunto de técnicas que conducen a la toma de decisiones, además estudia la capacidad de financiación e inversión de una empresa a partir de los estados financieros”*.

Para Robles (2012) sostiene que, *“El análisis financiero es una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de los eventos de todas las operaciones efectuadas en el pasado, y que sirve para la toma de decisiones para lograr los objetivos preestablecidos”*.

En conclusión el análisis financiero busca aportar a los conocimientos de los administradores de una empresa determinen si las decisiones tomadas fueron apropiadas, y por medio de esto tomar decisiones apropiadas para la distribuidora.

## **Indicadores de Rentabilidad**

Los índices financieros se clasifican, según Ochoa y Gudiño (2008, pág. 326), en: a) *“Razones de liquidez”*; b) *“Razones de actividad o rotación”*; c) *“Razones de endeudamiento o apalancamiento”*; d) *“Razones de rentabilidad”*; e) *“Razones de valor de mercado de la empresa”*.

## **Rentabilidad**

### **Definición**

*“Las razones de rentabilidad permiten medir la capacidad de la empresa para ganar un rendimiento adecuado sobre las ventas, los activos totales y el capital invertido”*. (Block & Hirt, 2008, pág. 55)

En conclusión la rentabilidad regula la capacidad, de una empresa para medir su rendimiento o utilidad adquirida para la distribuidora.

*En palabras de Preve (2010), “La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y uno de los más utilizados por la comunidad de los negocios. Es lo que buscan, básicamente todos los inversores. La rentabilidad es, al menos en parte, lo que busca el management con sus decisiones directivas y lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en determinada empresa, o si, por el contrario retiran sus fondos”.*

Cabe recalcar que la rentabilidad es la que mide la capacidad que posee una empresa para generar recursos económicos.

### **Ventaja**

El método de la tasa interna de retorno tiene en cuenta la modificación del valor del dinero con el tiempo y brinda resultados más reales que los otros métodos brindan. Si se tienen inversiones posteriores, el valor presente es el método a utilizar, ya que el método de la tasa interna de retorno presenta soluciones múltiples dentro de una organización.

### **Desventaja**

Los métodos de retorno sobre la inversión fija o sobre la inversión promedio dan valores estáticos que pueden arrojar resultados ilusorios. Estos "valores puntuales" son tanto aplicables para un año en particular como para un año "promedio". No obstante, son los más sencillos para una estimación rápida. El tiempo de repago no considera apropiadamente los últimos años de la vida útil del proyecto.

### **Tipos:**

## **Rentabilidad económica**

Para Fernández (2008), “La Rentabilidad Económica (Return on Assets) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada euro invertido en la empresa”.

Esta rentabilidad muestra el nivel de beneficio que generan las inversiones realizadas por parte de la distribuidora. Es la rentabilidad del activo, independientemente de cómo se encuentra financiado ese activo. Su expresión matemática es:

$$Re = \text{Bait}/A$$

“Donde el numerador recoge el beneficio antes de intereses e impuestos, y el denominador, el valor total de las inversiones, el activo”. (De Llano & Piñeiro, 2007, págs. 33-39)

## **Rentabilidad del activo (ROA)**

Representan la utilidad real obtenidas por cada uno de los activos que posee la empresa.

$$\text{ROA} = \text{Margen de beneficios} \times \text{rotación del activo} = (\text{Beneficio Neto}/\text{Activos})$$

“El ROA es una medida básica de la eficiencia con que una compañía asigna y gestiona recursos. Difiere del ROE en que mide el beneficio como porcentaje del dinero aportado por propietarios y acreedores en lugar de considerar sólo el dinero proporcionado por los propietarios”. (Higgins, 2004, pág. 30).

El autor habla de una medida elemental para ayudar a movilizar recursos dentro de la empresa.

El índice de rendimiento sobre activo total: mide el éxito de una organización al utilizar su activo para ganar ingresos para los que están financiando el negocio.

La suma del gasto de interés y la utilidad neta es el rendimiento para los dos grupos que han financiado el activo de la sociedad anónima, y es el numerador de la proporción de rendimiento sobre activo. El denominador es el promedio del activo total. El rendimiento sobre activo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Índice de rendimiento sobre activo total: } \frac{\text{Utilidad Neta} + \text{Gasto intereses}}{\text{Activo total promedio}}$$

*“Las utilidades netas y el gasto por intereses se toman del estado de resultados. El activo total promedio se calcula de los balances inicial y final”.* (Hornngren, Harrison, & Smith, 2003, pág. 518)

### **Rentabilidad Económica (ROI)**

En palabras de Pascual, (2010) *”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 beneficio anterior”.*

$$\text{Rentabilidad Econòmica} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activos Totales Medios del Periodo}}$$

BAII: Beneficios antes de intereses e impuestos

En palabras de Robayo (2010) *“La rentabilidad económica se explica a través de la rentabilidad de las ventas y la rotación del activo”.*

- a) Rentabilidad de las ventas, como el beneficio antes de intereses e impuestos generados por las ventas del ejercicio, expresado en tanto por uno, o tanto por cien.
- b) Rotación del activo, el número de veces que las ventas están contenidas en

el activo. O el número de veces que podríamos renovar el activo, con el importe generado por las ventas del ejercicio.

Por lo tanto para incrementar la rentabilidad económica, se debe incrementar la rentabilidad de las ventas, o incrementar la rotación del activo.

### **Rentabilidad Financiera**

Según *Fernández (2008)*, “*La Rentabilidad Financiera (Return on Equity) o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa*”.

Frente a la anterior, la económica, que trataba de determinar la rentabilidad de los activos con independencia de cómo han sido financiados, ahora, nos interesa determinar la rentabilidad de los capitales propios.

El coeficiente  $R_f = \text{BN} / \text{Neto}$

En la terminología de (2007, págs. 33-39) “*Nos determina la rentabilidad de los capitales propios, mediante el coeficiente entre el beneficio neto (después de intereses e impuestos) frente a los capitales propios (Neto= Capital y Reservas). Se trata, por tanto, del beneficio unitario por cada unidad monetaria de la propiedad. Es el beneficio del propietario*”.

Podemos fomentar, incluso lograr el incremento de la rentabilidad financiera mediante:

- Una política de revisión de nuestra estructura ligada a la rentabilidad económica.
- Una política de revisión de la estructura del pasivo, deuda, con el fin de lograr el mayor efecto multiplicador positivo.



- Una política de revisión de la estructura impositiva, con el fin de que esta sea la menos gravosa posible. (De Llano & Piñeiro, 2007, págs. 33-39)

## **Clasificación**

### **Margen Bruto de utilidad**

Cuando se analiza la rentabilidad, seguido resulta interesante identificar entre costes variables y costes fijos. *“Las compañías con una proporción más elevada de costes fijos son más vulnerables a descensos en las ventas que otras empresas, ya que no pueden reducir los costes fijos cuando las ventas se contraen. Esto significa que el descenso de las ventas producirá caídas importantes de los beneficios en negocios con altos costes fijos”*. (Higgins, 2004, pág. 31)

Según Robles (2012), *“Permite conocer el porcentaje de utilidad por la operación de compra-venta en las empresas comerciales, es decir, entre la diferencia de las unidades vendidas a precio de costo y precio de venta”*.

El margen neto bruto ayuda a identificar los porcentajes de utilidad por la realización de compra y venta que realiza la distribuidora.

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

### **Margen de utilidades operacionales**

### **Margen Neto de Utilidad**

*“El margen de beneficios mide la fracción de cada dólar de ventas que se filtra a lo largo de la cuenta de resultados hasta llegar al beneficio”*. (Higgins, 2004, pág. 30)

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

### **Rendimiento de la Inversión**

### **Rentabilidad sobre fondos propios (ROE)**

*“Es una medida de la eficiencia con que una compañía emplea el capital de los propietarios. Es una medida del beneficio por dólar de recursos propios invertidos o, también, del rendimiento porcentual que reciben los propietarios de su inversión. En definitiva mide la recompensa por dólar.” (Higgins, 2004, pág. 28)*

Rentabilidad sobre fondos propios= Margen de beneficios x Rotación del Activo x Apalancamiento Financiero

### **Rendimiento del Capital Común**

Rentabilidad sobre el capital invertido o Rendimiento del activo neto

ROIC O RONA

$$\text{ROIC} = \frac{\text{UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS} \times (1 - \text{TIPO IMPOSITIVO})}{(\text{DEUDA GENERADORA DE INTERESES} + \text{FONDOS PROPIOS})}$$

El numerador de este ratio es el beneficio neto de impuestos que la compañía registraría si se financiara exclusivamente con fondos propios, y el denominador es la suma de todas las fuentes de entrada de caja a la distribuidora sobre las que debe obtener un rendimiento.

*“En esencia, el ROIC es la tasa de retorno obtenida sobre el capital total invertido en el negocio con independencia de que éste se llame deuda o recursos propios”. (Higgins, 2004, pág. 42)*

*“El rendimiento de capital proporciona el valor del rendimiento que ha*

*conseguido la empresa en relación con su patrimonio”*. (Berk, DeMarzo, & Harford, 2010, pág. 40)

## **2.4 Hipótesis**

La gestión financiera impacta significativamente a la Rentabilidad de la distribuidora Pronto Abastos.

## **2.5 Señalamiento de Variables**

### **2.5.1 Variable independiente**

Gestión Financiera

### **2.5.2 Variable dependiente**

Rentabilidad

### **2.5.3 Unidad de Observación**

Distribuidora Pronto Abastos

### **2.5.4 Términos de Relación**

Impacto

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1 Enfoque de la investigación

El presente trabajo de investigación de la Distribuidora Pronto Abastos del Cantón Ambato se encuentra ubicado en el enfoque mixto siendo este cuali-cuantitativo, debido a que durante la investigación se recolectarán, analizarán e integrarán datos cuantitativos y cualitativos, con los cuales se podrá comprender el problema de la Distribuidora Pronto Abastos y por tanto brindar una alternativa de solución al problema de la misma, adicionalmente podemos decir que el presente trabajo investigativo utiliza la investigación mixta para lograr una mayor certeza del mismo, puesto que en el enfoque mixto realizamos la unión tanto del enfoque cuantitativo como del enfoque cualitativo.

El enfoque mixto permitirá que la investigación sea realizada tanto cuantitativa como cualitativamente, es decir llevar a cabo el trabajo considerando que en la investigación cuantitativa se recolectarán y analizarán datos para contestar preguntas de investigación y probar la hipótesis planteada mediante el uso de la estadística; en cuanto al enfoque cualitativo permitirá la recolección de información mediante técnicas de recolección de datos como son la observación, la entrevista, la encuesta entre otros., cabe recalcar que la técnica que utilizare para recolectar la información será la encuesta.

*“Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio, citado por (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010)”*

El enfoque cuantitativo *“usa la recolección de datos para probar la hipótesis, con*

*base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.”* (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, pág. 4).

Considerando que el enfoque cualitativo permite mejorara el análisis como expresan los mismo autores, el enfoque cualitativo *“utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”*. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 7)

## **3.2 Modalidad básica de la investigación**

### ***3.2.1 Investigación de campo***

En la línea de pensamientos de Bartis (2004) *“la investigación de campo es un trabajo académico que requiere observación de primera mano – grabar o documentar lo que uno ve y escucha en un sitio particular, sea en una comunidad agraria o en un barrio urbano, en un mercado de pescado o en la sala de una abuela”*, adicionalmente para el autor la investigación de campo, *“Significa recopilar material para análisis que algún día se podrá encontrar en una biblioteca o en un museo, para el uso de futuros académicos o para el investigador original que quiere producir un ensayo, un libro, una exposición, o una presentación vía Internet”*.

El presente trabajo de investigación se realizará usando la modalidad de campo ya que al tratarse de la gestión financiera y la rentabilidad lo más recomendado es visitar la distribuidora y realizar el levantamiento de información para lo cual utilizamos las técnicas de investigación como son: observación encuestas, ya que misma permitirán obtener información directamente de la realidad de la distribuidora.

Por lo tanto la investigación de campo, *“es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos”*. (Herrera, Medina, & Naranjo, pág. 103).

### **3.2.2 Investigación Bibliográfica documental**

Este tipo de investigación *“tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teóricos, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos, o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones.”* (Herrera, Medina, & Naranjo, pág. 103)

En términos de Rodríguez (2013) define a la investigación bibliográfica y documental como *“un proceso sistemático y secuencial de recolección, selección, clasificación, evaluación y análisis de contenido del material empírico impreso y gráfico, físico y/o virtual que servirá de fuente teórica, conceptual y/o metodológica para una investigación científica determinada”*.

La presente investigación es bibliográfica y documental, la recopilación de información en: libros, revistas, tesis y publicaciones en internet para comprender de mejor manera las variables de estudio.

### **3.3. Nivel o Tipo de investigación**

#### **Descriptiva**

En términos de Grajales (2000) la investigación descriptiva, *“trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Esta puede incluir los siguientes tipos de estudios: Encuestas, Casos, Exploratorios, Causales, De Desarrollo, Predictivos, De Conjuntos, De Correlación”*.

Como hacen referencia en su libro Cid, Méndez y Sandoval (2011) *“Describir es*

*caracterizar algo; para describirlo con propiedad por lo regular se recurre a medir alguna o varias de sus características”. Es por eso que, según los mismos autores, una investigación descriptiva “empieza por determinar el objeto de estudio. Luego establece instrumentos para medir adecuadamente el nivel de ese fenómeno que nos interesa.”*

La investigación descriptiva permitirá determinar la situación actual de la Distribuidora Pronto Abastos, de manera que se pueda conocer cuáles son las falencias existentes dentro de la distribuidora.

### **3.4. Población y muestra**

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

*“Población y muestra, se describe el universo afectado por el estudio, el grupo seleccionado, las características, tamaño y metodología seguida para la selección de la muestra o de los sujetos, la asignación de las unidades a grupos o categorías y otros aspectos que se consideren necesarios. En el caso de los estudios de campo realizados con enfoques en los cuales los conceptos de población y muestra no sean aplicables, se describirán los sujetos, fenómenos o unidades de la investigación, así como también los criterios utilizados para su escogencia”. (Barrios Yaseli, pág. 25)*

#### **3.4.1. Población**

Para las autoras Icart, Fuentelsaz, y Pulpón (2006, pág. 55) población o universo es *“el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita”*.

Como lo menciona Rosales (2002) *“La Población representa al total de elementos afectados por el problema, es decir, se refiere al total de personas, cosas u otros aspectos que puedan enmarcados en la relación que se expresa en la hipótesis de la investigación”*.

Como en el caso de esta investigación la población es pequeña, se estudiará toda la información necesaria del total de la población de la Distribuidora Pronto Abastos.

### **3.4.2. Muestra**

Cuando no se puede investigar a la totalidad de la población, generalmente por falta de recursos, se recurre a tomar una muestra, la cual, *“es un subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta”*. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, pág. 173); Como lo mencionan los mismos autores también se puede definir como el *“conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”*.

Es importante que ésta muestra sea calculada de forma adecuada, *“de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio”* (Herrera, Medina, & Naranjo, pág. 98). Hay que mantener en cuenta que según *“precisar adecuadamente el tamaño de la muestra puede tornarse complejo, esto depende del problema de investigación y la población a estudiar”* (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, pág. 175). Por lo tanto en esta investigación se trabajará con el total de la población.

En el caso de ser aplicable el método de muestreo, para una población finita, se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 pqN}{z^2 pq + Ne^2}$$

En donde:

N: Población o Universo.

n: Tamaño de la muestra.



z: Nivel de confianza.

p: Probabilidad de éxito.

q: Probabilidad de fracaso.

e: Margen de error de muestreo

### 3.5. Operacionalización de variables

**Cuadro No. 1 Operacionalización de la variable independiente Gestión Financiera**

| CONCEPTUALIZACIÓN   | CATEGORIZACIÓN      | INDICADORES          | ITEMS BÁSICOS  | TECNICAS INSTRUMENTOS  |
|---|---------------------|----------------------|--|--|
| <p><i>“La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización”</i><br/>(Nuñez, 2008,pag 33).</p> | ESTADOS FINANCIEROS | Balance General      | ¿Considera usted que los estados financieros se revisan con frecuencia?  | Técnica: Encuesta al Personal de la Distribuidora Pronto Abastos |
|   |                     | Estado de resultados | ¿Considera importante que la Distribuidora Ponto Abastos cuente con un plan financiero que le permita mejorar la rentabilidad? | Técnica: Encuesta al Personal de la Distribuidora Pronto Abastos |
|   |                     | Flujo de efectivo    | ¿Para la administración de la liquidez se realiza un flujo de efectivo?  | Técnica: Encuesta al Personal de la Distribuidora Pronto Abastos |
|   | ANÁLISIS FINANCIERO | Índice de Liquidez   | ¿Cree usted que los indicadores financieros le permiten tomar decisiones?  | Técnica: Encuesta al Personal de la Distribuidora Pronto Abastos |
|   |                     | Análisis Horizontal  |  |  |
|   |                     | Análisis Vertical    |  |  |

Elaborado por: Salazar, X. (2014)  
Fuente: Distribuidora Pronto Abastos

### 3.5.1. Matriz de Variable Independiente:

**Cuadro No. 2 Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad**

| CONCEPTUALIZACION   | DIMENSIONES             | INDICADORES                            | ITEMS   | TECNICAS E INSTRUMENTOS  |
|---|-------------------------|--|---|--|
| <p>“Las razones de rentabilidad permiten medir la capacidad de la empresa para ganar un rendimiento adecuado sobre las ventas, los activos totales y el capital invertido”. (Block &amp; Hirt, 2008, pág. 55)</p> | Rentabilidad Financiera | ROE<br>Retorno sobre el Capital Propio | ¿Cree usted que al momento que el cliente no paga interfiere en la rentabilidad de la distribuidora?      | Técnica: Encuesta al Personal de la Distribuidora Pronto Abastos |
|   |                         | ROI<br>Retorno sobre la inversión      | ¿La Distribuidora ha logrado una rentabilidad mayor a la esperada en base a la inversión total realizada? |  |
|   | Rentabilidad Económica  | ROA<br>Retorno sobre los activos       | ¿Se ha dejado de abastecer a los clientes por falta de mercadería?  |  |

Elaborado por: Salazar, X. (2014)  
Fuente: Distribuidora Pronto Abastos

### **3.6. Plan de recolección de información**

En la Terminología de Hernández, Fernández y Baptista (2010) “Consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis o casos”. Las fuentes de información de donde se obtendrán los datos serán los siguientes:

#### **a) ¿Para qué?**

El presente trabajo se realizará con la finalidad de alcanzar los objetivos planteados en el mismo, a fin de brindar una alternativa de solución al problema existente en la Distribuidora Pronto Abastos, así mejorar el manejo de los recursos económicos de la empresa.

#### **b) ¿De qué personas u objetos?**

La información necesaria para la elaboración del presente trabajo sobre la Distribuidora Pronto Abastos será proporcionada por el gerente propietario, y el contador.

#### **c) ¿Sobre qué aspectos?**

La recolección de los datos estuvo relacionada con las variables: Gestión financiera y rentabilidad.

#### **d) ¿Quién o quiénes?**

La persona responsable del presente trabajo será la investigadora, la cual se encargará de la recolección, análisis e interpretación de la información recolectada.

**e) ¿A quiénes?**

La investigación estará dirigida hacia el gerente propietario y al contador.

**f) ¿Cuándo?**

El trabajo será realizado el segundo semestre del 2014.

**g) ¿Dónde?**

La presente investigación se realizará en la Distribuidora Pronto Abastos ubicada en el cantón Ambato, provincia Tungurahua país Ecuador.

**h) ¿Cuántas veces?**

El trabajo investigativo es de carácter transicional, debido a que los datos serán recolectados en un solo momento.

**i) ¿Cómo?**

Para el análisis de estas variables de estudio se manejó la información contable y financiera de la Distribuidora Pronto Abastos; y como principal técnica se utilizó la encuesta

**j) ¿Con qué?**

El instrumento que se utilizó en la investigación es la encuesta.

### **3.7. Plan de procesamiento de la información**

Para el procesamiento de la información la investigadora se guiará a los parámetros presentados por: Herrera, Medina y Naranjo (2004). Por lo tanto para

la presente investigación el procesamiento de datos comprenderá:

1. Revisión crítica de la información recogida.- Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
2. Repetición de la recolección.- Sirve para corregir fallas de contestación.
3. Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis.- cuadro de una sola variable , cuadro con cruce de variables, etc:
  - Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis
  - Estudio estadístico de datos para presentación de resultados.
  -

En lo correspondiente a la representación de la información, según los mismos autores, será de la siguiente forma:

### **Representación escrita**

Es utilizado cuando los datos no son muy numerosos.

### **Representación semitabular**

Se utiliza cuando se considera importante resaltar cifras incorporadas a un texto para facilitar su comparación.

### **Representación tabular**

Se utiliza cuando los datos numéricos son ordenados en filas y columnas, con las especificaciones correspondientes determinando el tipo y características de dichos datos.

**Cuadro No. 3** Tabulación de Resultados

| N° | PREGUNTA<br>“1” |    | PREGUNTA<br>“2” |    | PREGUNTA<br>“3” |    | TOTAL |    |
|----|-----------------|----|-----------------|----|-----------------|----|-------|----|
|    | SI              | NO | SI              | NO | SI              | NO | SI    | NO |
|    |                 |    |                 |    |                 |    |       |    |
|    |                 |    |                 |    |                 |    |       |    |

Elaborado Por: Salazar, X. (2014)

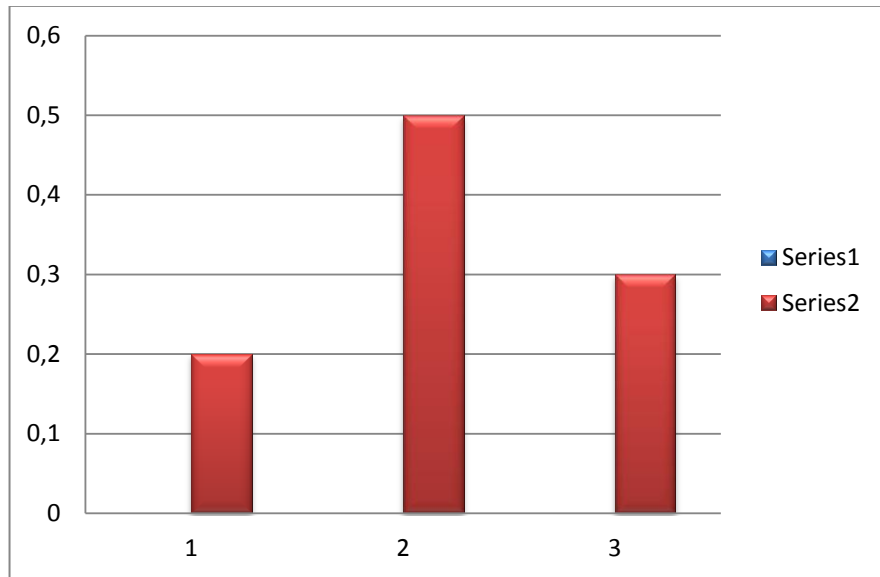
### **Representación gráfica o figuras**

Cualidades de un buen gráfico:

- Sencillo.- Destaca relación entre los datos.
- Se adapta al tipo de variables presentadas.- No tiene sentido ampliar gráficos de coordenadas.
- Refleja con exactitud los datos.- Especifica la información numérica imprescindible.<sup>2</sup>

La mejor presentación de datos de variables nominales o de comparaciones porcentuales suelen hacerse mediante el gráfico de columnas.

### **Gráfico No. 6 Representación Gráfica de las Encuestas**



Fuente: Representación de Datos  
 Elaborado por: Salazar, X. (2014)

### 3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

En lo referente al análisis e interpretación de datos según Herrera, Medina y Naranjo (2004, pág. 142), Se considera tomar en cuenta los siguientes pasos.

- Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- Comprobación de hipótesis.
- Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.



## **CAPÍTULO IV**

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

#### **4.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS**

En este capítulo se procederá a analizar los resultados obtenidos en la investigación, para lo cual se tomó en cuenta la metodología expuesta en capítulo III, mismo que se estableció la técnica que se utilizó en la recopilación de la información que se necesitaba para poder emitir una solución al problema de investigación, esta fue la encuesta respectiva, esta se elaboró tomando en cuenta la Operacionalización de las variables, ya que allí constaban algunas de las preguntas que contiene el cuestionario.

La información seleccionada en este trabajo servirá para determinar la incidencia de la Gestión financiera en la Rentabilidad de la DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS DEL CANTÓN AMBATO.

Se realiza una encuesta dirigida al personal administrativo y financiero de la DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS; el instrumento utilizado para la investigación fue el cuestionario estructurado, con preguntas cerradas para delimitar el objeto de estudio.

Las matrices están estructuradas por filas y columnas que establecen frecuencias observadas y porcentajes, opciones y columnas ítems, compuesta por las frecuencias absolutas u observadas, basadas en la selección de opciones que posee el instrumento que se utilizó para encuestar.

## 4.2. Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

1) ¿Qué condiciones de pago utiliza la distribuidora para sus proveedores?

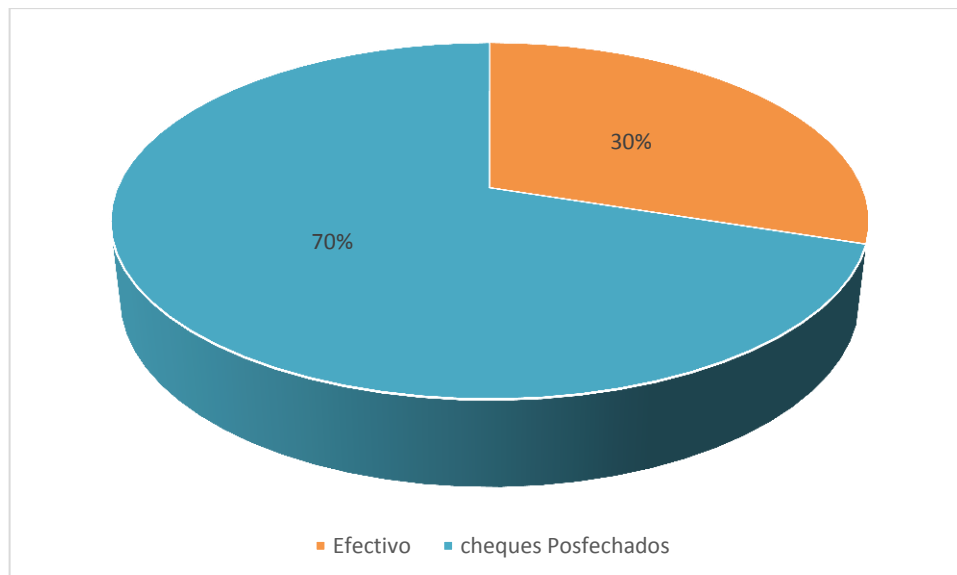
**Cuadro No. 4 Tipo de pago a proveedores**

| ITEM | ESCALA                 | FRECUENCIA | %           |
|------|------------------------|------------|-------------|
| 1    | Efectivo               | 3          | 30%         |
| 2    | cheques<br>Posfechados | 7          | 70%         |
| N    |                        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 7 Tipo de pago a proveedores**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### Análisis

De un total de 10 personas encuestadas se encontró que el 70% respondieron que los pagos a los proveedores realizan con cheques posfechados, por otro lado el 30% restante respondieron que realiza pagos a sus proveedores en efectivo.

### Interpretación

Con el grafico ilustrado anteriormente se puede denotar que la mayor parte del personal encuestado menciona que la distribuidora realiza pagos con cheques posfechados, esto hace notar la falta de un control del efectivo entro de la institución.

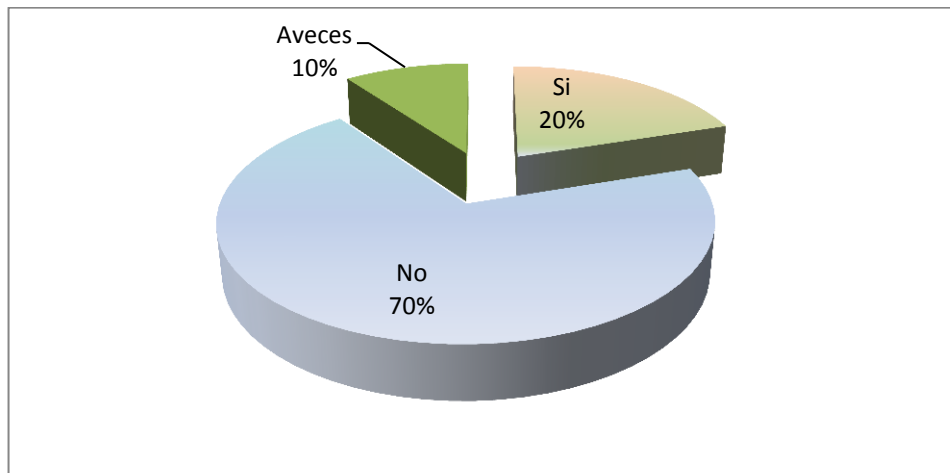
2) ¿Para la administración del efectivo se realiza un flujo de efectivo?

**Cuadro No. 5 Flujo de efectivo**

| ITEM     | ESCALA  | FRECUENCIA | %           |
|----------|---------|------------|-------------|
| 1        | Si      | 2          | 20%         |
| 2        | No      | 7          | 70%         |
| 3        | A veces | 1          | 10%         |
| <b>n</b> |         | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 8 Flujo de efectivo**



Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### Análisis

De la tabla No 3 representado figura No 3 respecto al indicador Flujo de efectivo las personas encuestadas respondieron Si 20% (2 personas) y No 70% (7 personas) y A veces 1%.

### Interpretación

Se puede decir que la distribuidora no realiza proyecciones del flujo de efectivo que ayude a la administración del dinero.

3) ¿La gestión financiera ayuda a regular los ingresos y egresos?

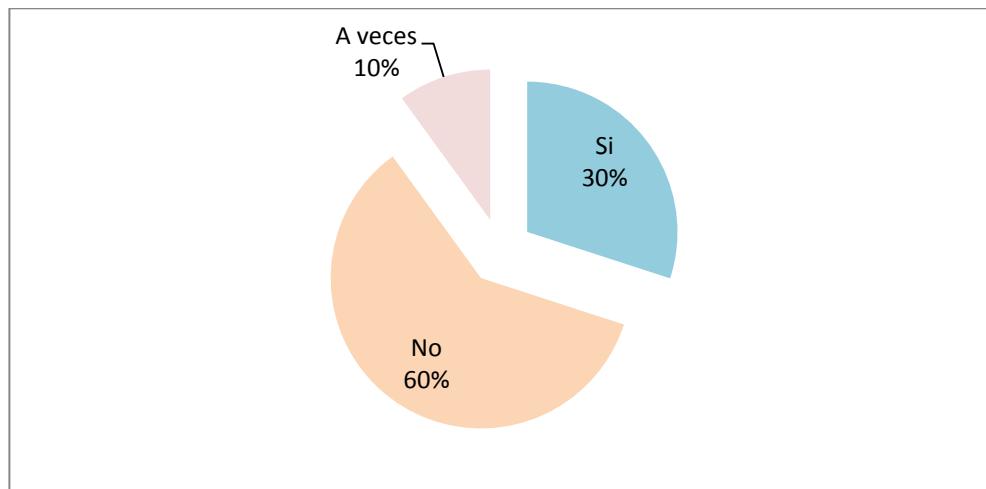
**Cuadro No. 6 Gestión financiera**

| ITEM     | ESCALA  | FRECUENCIA | %           |
|----------|---------|------------|-------------|
| 1        | Si      | 3          | 3%          |
| 2        | No      | 6          | 6%          |
| 3        | A veces | 1          | 1%          |
| <b>n</b> |         | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 9 Gestión financiera**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### Análisis

De la Tabla No 4 representado en el gráfico No 4 respecto al indicador gestión financiera se obtiene que el 30% de los encuestados respondieron Si, el 60% respondieron No y el 10% respondió A veces.

## Interpretación

Los resultados obtenidos consideran que la gestión financiera realizada en la distribuidora es interna por que realizan cronogramas de inversión y responsabilidades.

- 4) ¿Considera usted que los estados financieros se revisan con frecuencia?

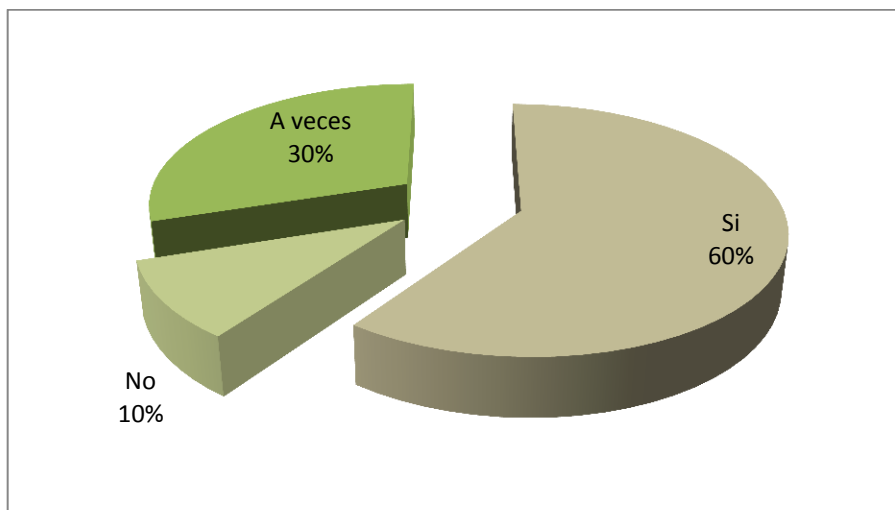
**Cuadro No. 7 Estados Financieros**

| ITEM     | ESCALA  | FRECUENCIA | %           |
|----------|---------|------------|-------------|
| 1        | Si      | 6          | 60%         |
| 2        | No      | 1          | 10%         |
| 3        | A veces | 3          | 30%         |
| <b>n</b> |         | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 10 Estados financieros**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

## Análisis

Del 100% de los encuestados respecto al indicador Estados Financieros que son

revisados con frecuencia respondieron Si el 60% (6 personas); No el 10% (1 persona) y A veces 10% (1 personas)

### Interpretación

El mayor porcentaje de actividades están dirigidas a que si se analizan con mayor frecuencia los estados, mediante los cuales establecen metas para llegar a cumplir los objetivos.

5) ¿Con que frecuencia se realiza constatación física de los productos?

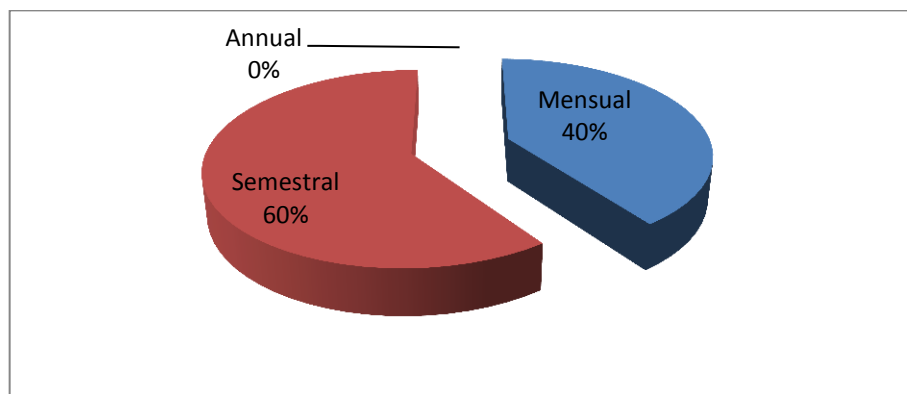
**Cuadro No. 8 Constatación física de Productos**

| ITEM     | ESCALA    | FRECUENCIA | %           |
|----------|-----------|------------|-------------|
| 1        | Mensual   | 4          | 40%         |
| 2        | Semestral | 6          | 60%         |
| 3        | Anual     | 0          | 0%          |
| <b>n</b> |           | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 11 Constatación física de productos**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### Análisis

De la Tabla o No 6 representado en figura No 6 respecto a la constatación física de los productos respondieron Mensual 40% (4 personas), Semestral 60% (6 personas) y Anual 0%.

### Interpretación

Existen discrepancias en referencia a la constatación física de productos ya que para el gerente realiza la constatación cada mes y para el personal administrativo cada semestre, la distribuidora no ha realizado una actualización en referencia a al inventario.

6) ¿Existe políticas de crédito en la Distribuidora Pronto Abastos?

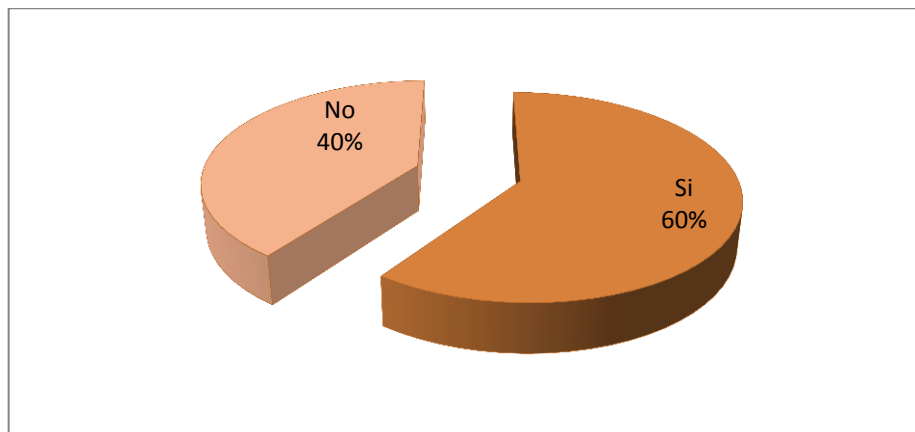
**Cuadro No. 9 Políticas de Crédito**

| ITEM     | ESCALA | FRECUENCIA | %           |
|----------|--------|------------|-------------|
| 1        | Si     | 6          | 60%         |
| 2        | No     | 4          | 40%         |
| <b>n</b> |        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 12 Políticas de crédito**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### Análisis

De la tabla No 7 representado en la figura No 7 respecto a las políticas de crédito con las que cuenta la Distribuidora las personas encuestadas respondieron Si 60% (6 persona) y No 40% (4 personas).

### Interpretación

Se puede interpretar que la mayor parte del personal menciona que si existen políticas de crédito dentro de la distribuidora para recuperar su cartera en un periodo cortó.

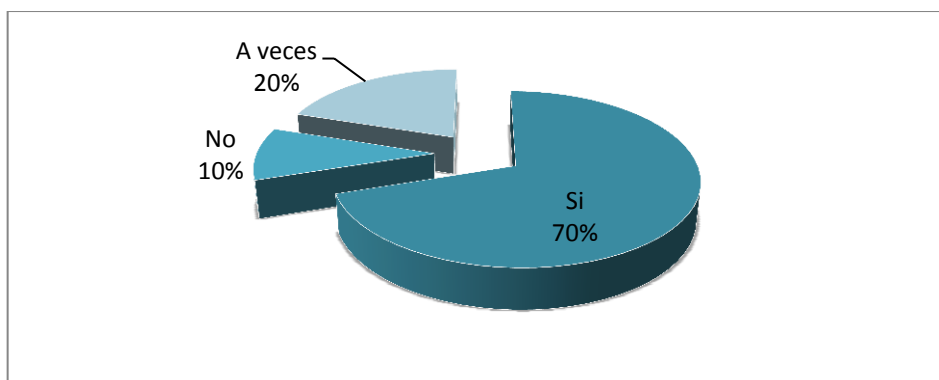
- 7) ¿Considera importante que la Distribuidora Ponto Abastos cuente con un plan financiero que le permita mejorar la rentabilidad?

**Cuadro No. 10 Plan financiero**

| ITEM     | ESCALA  | FRECUENCIA | %           |
|----------|---------|------------|-------------|
| 1        | Si      | 7          | 70%         |
| 2        | No      | 1          | 10%         |
| 3        | A veces | 2          | 20%         |
| <b>n</b> |         | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 13 Plan financiero**



Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos



## Análisis

El 70% de los encuestados dicen que si necesitan que se desarrolle un plan financiero que le permita mejorar la rentabilidad de la Distribuidora, mientras que el 20% no desean mucho, y el 10% no desea que se implemente el plan financiero.

## Interpretación

La mayor parte de las personas encuestadas exponen que si necesitan que se desarrolle un plan financiero porque esto ayudara a que se cumpla con los objetivos propuesto y por lo tanto se tendrá una liquides favorable que ayudaría a brindar un mejor servicio a sus clientes.

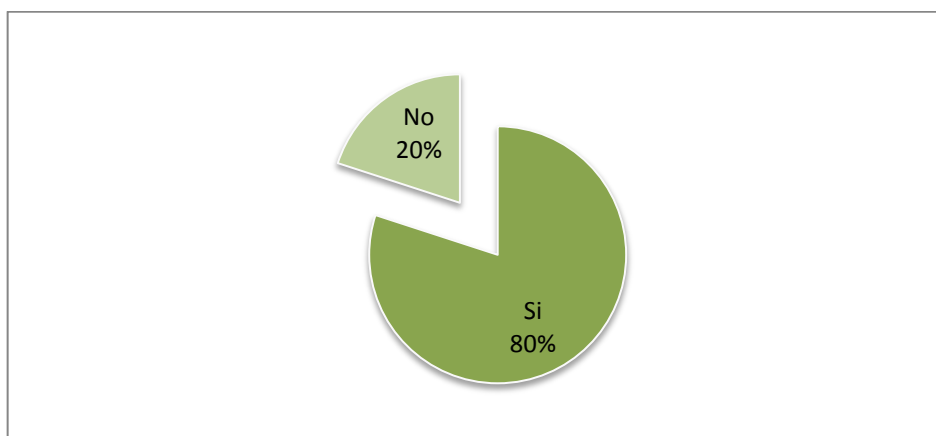
8) ¿Cree usted que los indicadores financieros le permite tomar decisiones?

**Cuadro No. 11 Financieros**

| ITEM     | ESCALA | FRECUENCIA | %           |
|----------|--------|------------|-------------|
| 1        | Si     | 8          | 80%         |
| 2        | No     | 2          | 20%         |
| <b>n</b> |        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 14 Financieros**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### Análisis

De la tabla No 9 representado en la figura No 9 respecto los indicadores financieros una vez realizadas las encuestas, un 80% dijo que los indicadores financieros si los deja tomar decisiones y el 20% dijo que no es necesario aplicar indicadores financieros para la toma de decisiones.

### Interpretación

Según la encuesta realizada los indicadores financieros permiten tomar decisiones dentro de la Distribuidora para lograr un máximo nivel de rentabilidad.

9) ¿Qué garantías utiliza La distribuidora para las ventas a crédito?

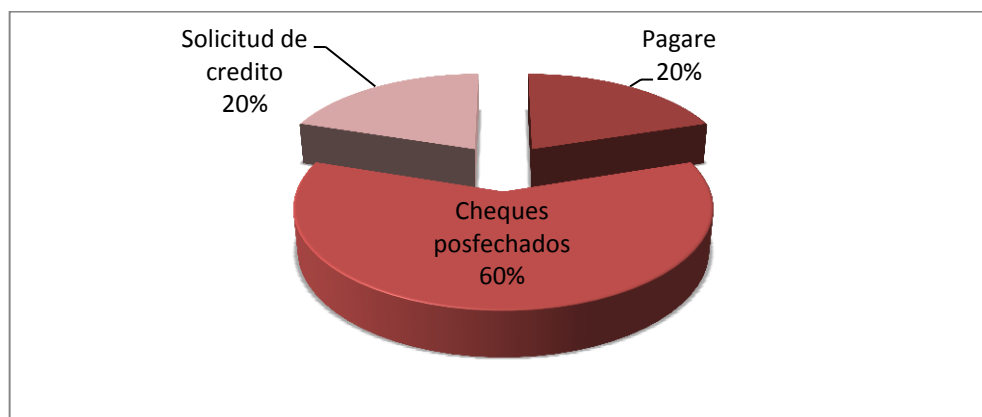
**Cuadro No. 12 Recuperación de cartera**

| ITEM     | ESCALA                 | FRECUENCIA | %           |
|----------|------------------------|------------|-------------|
| 1        | Pagare                 | 2          | 20%         |
| 2        | Cheques<br>posfechados | 6          | 60%         |
| 3        | Solicitud de crédito   | 2          | 20%         |
| <b>n</b> |                        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 15 Recuperación de cartera**



Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### **Análisis**

La tabla No 10 representado en la figura No 10 respecto a las garantías que se utilizan la distribuidora respondieron pagare el 20% (2 personas); cheques posfechados un 60% (6 personas); y solicitud de crédito 20% (2 personas).

### **Interpretación**

El mayor porcentaje de personas consideran que utilizan cheques posfechados los clientes de la distribuidora para comprar.

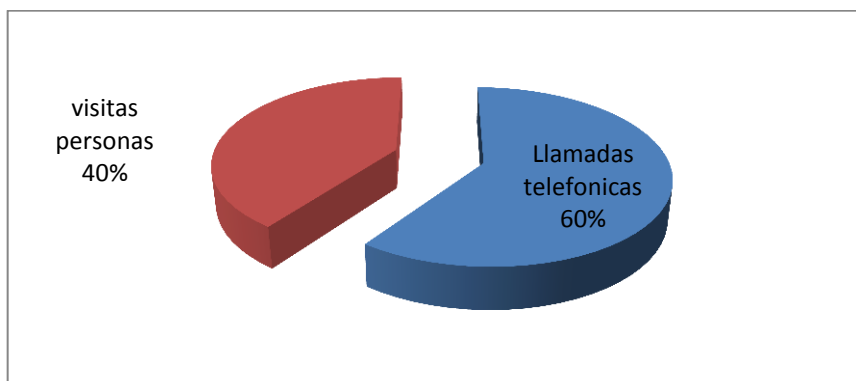
10) ¿Qué herramientas utiliza para cobrar a sus clientes?

**Cuadro No. 13 Herramientas de cobro**

| ITEM     | ESCALA               | FRECUENCIA | %           |
|----------|----------------------|------------|-------------|
| 1        | Llamadas telefónicas | 6          | 60%         |
| 2        | visitas personas     | 4          | 40%         |
| <b>N</b> |                      | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

**Gráfico No. 16 Herramientas de cobro**



**Elaborado por: Salazar X. (2015)**  
**Fuente: Distribuidora Pronto abastos**

### **Análisis**

De la tabla No 11 representado en la figura No 11 respecto a las herramientas que se utilizan para cobrar respondieron llamadas telefónicas el 60% (6 personas); y visitas personales un 40%(4 personas).

### **Interpretación**

Se puede interpretar que la mayor parte del personal menciona que utilizan las llamadas telefónicas ya que no requiere de tiempo suficiente para realizar visitas, por lo que existe personal limitado.

- 11) ¿El Flujo de Efectivo es una herramienta de apoyo en la toma de decisiones de la distribuidora?

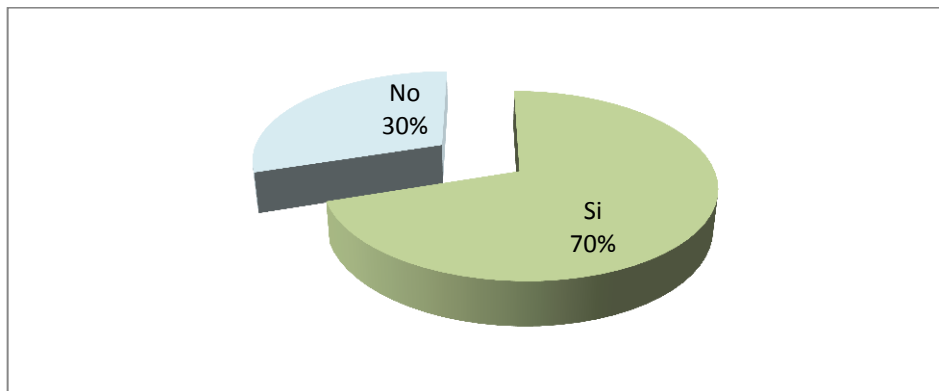
**Cuadro No. 14 Herramientas de toma de decisiones**

| ITEM | ESCALA | FRECUENCIA | %   |
|------|--------|------------|-----|
| 1    | Si     | 7          | 70% |
| 2    | No     | 3          | 30% |

|          |           |             |
|----------|-----------|-------------|
| <b>n</b> | <b>10</b> | <b>100%</b> |
|----------|-----------|-------------|

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto

**Gráfico No. 17 Herramientas de toma de decisiones**



Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### **Análisis**

De la tabla No 12 representado en la figura No 12 respecto a la herramienta de toma de decisiones respondieron Si el 70% (7 personas), y No un 30% (3 persona).

### **Interpretación**

Se interpreta que el flujo de efectivo es una herramienta clave para la toma de decisiones dentro de la distribuidora, de forma que puedan mejorar la rentabilidad esperada.

- 12) ¿Cree usted que al momento que el cliente no paga interfiere en la rentabilidad de la distribuidora?

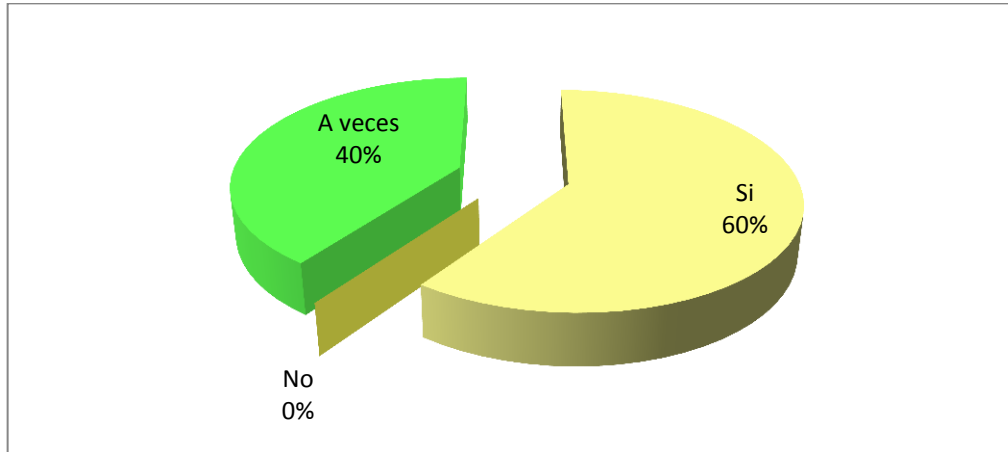
**Cuadro No. 15 Indicadores de rentabilidad**

| ITEM | ESCALA | FRECUENCIA | %   |
|------|--------|------------|-----|
| 1    | Si     | 6          | 60% |
| 2    | No     | 0          | 0%  |

|          |         |           |             |
|----------|---------|-----------|-------------|
| 3        | A veces | 4         | 40%         |
| <b>n</b> |         | <b>10</b> | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto

**Gráfico No. 18 Indicadores de rentabilidad**



Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### **Análisis**

Realizado el trabajo de investigación se consiguió los siguientes resultados del 100% de las personas encuestadas, 6 personas o el 60% nos dicen que la rentabilidad incide directamente en la liquidez, el 40% de personas dice que ocasionalmente la rentabilidad incide directamente en la liquidez.

### **Interpretación**

En la encuesta realizada al personal administrativo y financiero de la distribuidora, consideran que cuando el cliente no paga interfiere en la rentabilidad porque no respaldan a la fecha establecida y las condiciones de pago.

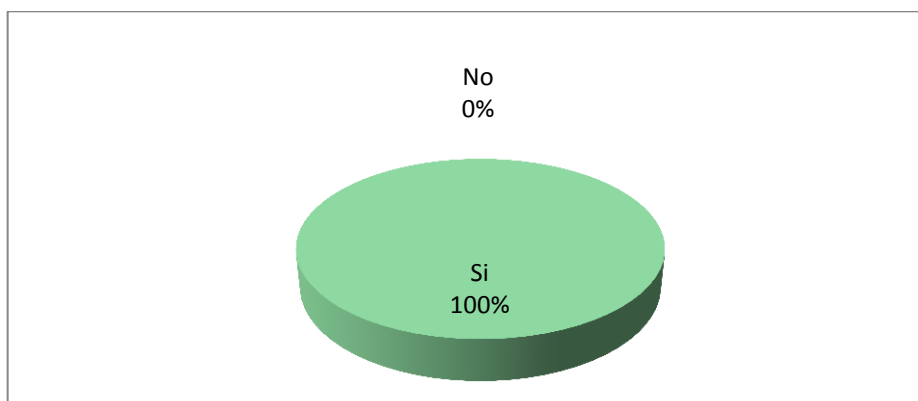
- 13) ¿Las ventas que ha logrado la distribuidora en el presente periodo son satisfactorias?

**Cuadro No. 16 Logro de ventas**

| ITEM     | ESCALA | FRECUENCIA | %           |
|----------|--------|------------|-------------|
| 1        | Si     | 10         | 100%        |
| 2        | No     | 0          | 0%          |
| <b>N</b> |        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto

**Gráfico No. 19 Logro de ventas**



Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### **Análisis**

En las encuestas realizadas el 100% considera que el logro de ventas de la distribuidora fue satisfactorio.

### **Interpretación**

Se determina que las ventas del periodo 2013 fueron satisfactorias para la distribuidora, es importante realizar la acción de vender y cobrar para obtener ingresos.

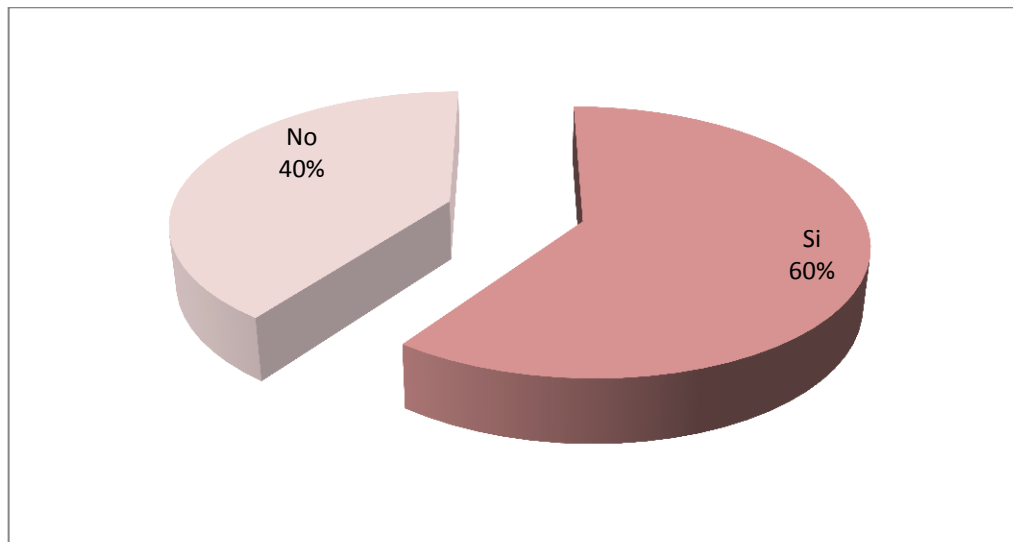
14) ¿La Distribuidora ha logrado una rentabilidad mayor a la esperada en base a la inversión total realizada?

**Cuadro No. 17 Logro de ventas**

| ITEM     | ESCALA | FRECUENCIA | %           |
|----------|--------|------------|-------------|
| 1        | Si     | 6          | 50%         |
| 2        | No     | 4          | 50%         |
| <b>N</b> |        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto

**Gráfico No. 20 Logro de ventas**



Elaborado por: Salazar X. (2015)  
Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### **Análisis**

Realizado la investigación se obtuvo los siguientes resultados del 100% de las personas encuestadas, el 60% determina que Distribuidora ha logrado una rentabilidad mayor a la esperada en base a la inversión total realizada, el 40% considera que no ha logrado una rentabilidad mayor.

### **Interpretación**



Se interpreta que la rentabilidad se obtiene mediante las ventas obtenidas en un periodo determinado.

15) ¿Se ha dejado de abastecer a los clientes por falta de mercadería?

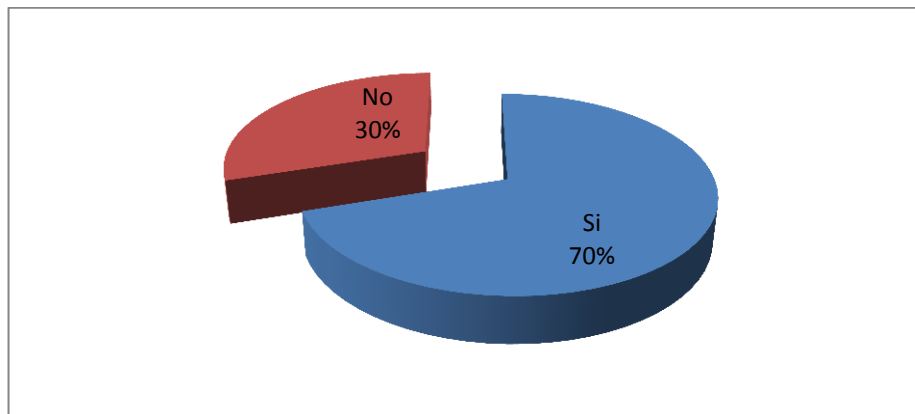
**Cuadro No. 18 Abastecimiento de mercadería**

| ITEM     | ESCALA | FRECUENCIA | %           |
|----------|--------|------------|-------------|
| 1        | Si     | 7          | 50%         |
| 2        | No     | 3          | 50%         |
| <b>n</b> |        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto

**Gráfico No. 21 Abastecimiento de mercadería**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### **Análisis**

Como se puede observar en la tabla No 16, y figura No 16 el 70% de los encuestados menciona que si dejan de abastecer a sus clientes por falta de mercadería, mientras que el 30% responden que no dejan de abastecer a sus clientes.

### **Interpretación**

Para mantener una rentabilidad eficaz no debe faltar el inventario dentro de la distribuidora.

16) ¿Se estable metas de venta para el inicio de cada periodo?

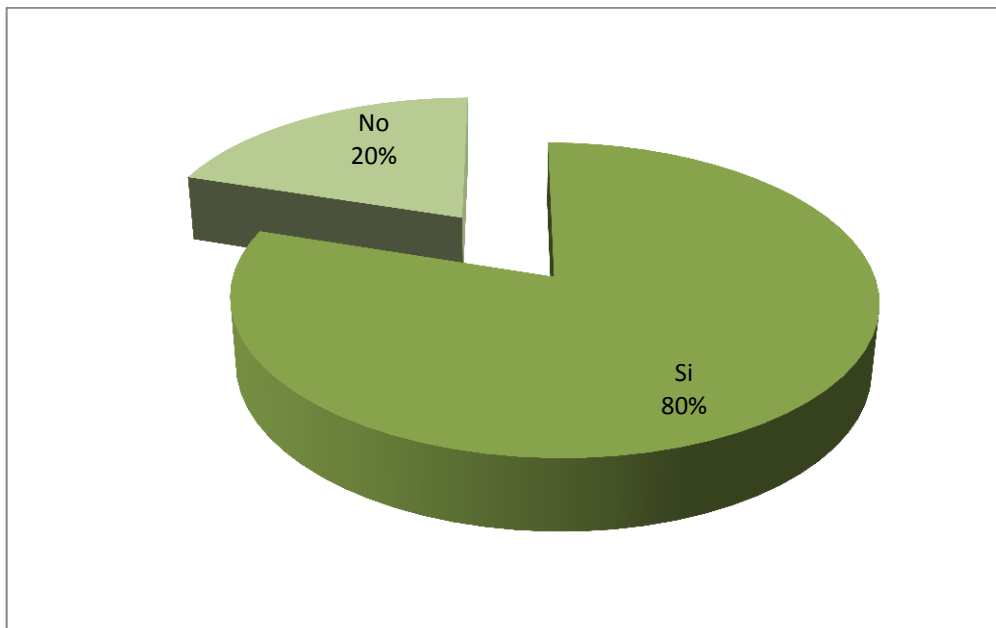
**Cuadro No. 19 Metas de venta**

| ITEM     | ESCALA | FRECUENCIA | %           |
|----------|--------|------------|-------------|
| 1        | Si     | 8          | 80%         |
| 2        | No     | 2          | 20%         |
| <b>n</b> |        | <b>10</b>  | <b>100%</b> |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto

**Gráfico No. 22 Metas de venta**



Elaborado por: Salazar X. (2015)

Fuente: Distribuidora Pronto abastos

### **Análisis**

Del total de personas el 80% considera que la distribuidora si establece metas de venta, y el 20% no establecen metas de venta, de manera que esto causa una

disminución de la rentabilidad.

### **Interpretación**

La mayor parte de personas consideran que la distribuidora si establece metas de venta para lograr un alto grado de utilidad.

## **4.3 Verificación de Hipótesis**

Para verificar la hipótesis se va a utilizar el método estadístico conocido como t student, el cual determinara si se aplica o no la propuesta.

### **4.3.1 Planteamiento de la hipótesis**

#### **Simbología**

**H<sub>0</sub>** = Hipótesis Nula.

**H<sub>a</sub>** = Hipótesis Alternativa

#### **Modelo Lógico**

**H<sub>0</sub>** = No hay diferencia estadística significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos.

**H<sub>a</sub>** = Si hay diferencia estadística significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos.

#### **Modelo Matemático**

**H<sub>0</sub>** = P<sub>1</sub>=P<sub>2</sub>

**H<sub>a</sub>** = P<sub>1</sub>≠P<sub>2</sub>

#### **Modelo Estadístico**

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

**En donde:**

**T** = t student

**P1** = Probabilidad de aciertos de la V. I.

**P2** = Probabilidad de aciertos de la V. D.

$\hat{p}$  = Probabilidad de éxito conjunta

$\hat{q}$  = Probabilidad de fracaso conjunta (1-p)

**N 1** = Número de casos de V.I.

**N 2** = Número de casos de V.D.

### **Regla de decisión**

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

$$Gl = n_1 + n_2 - 2$$

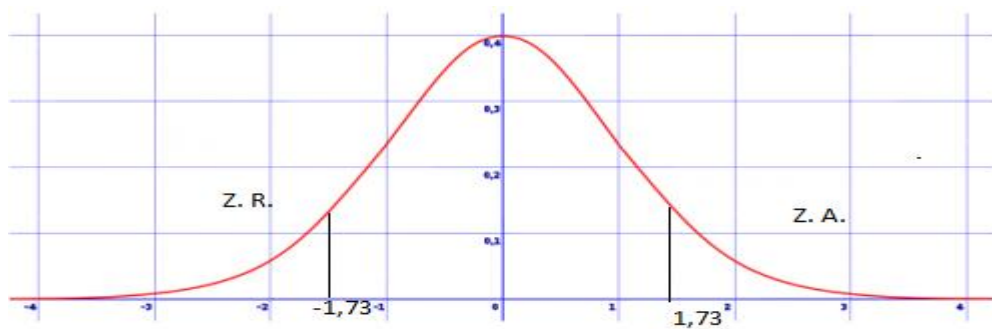
$$Gl = 10 + 10 - 2$$

$$Gl = 18$$

T al 95% y con un  $\alpha$  de 0,05 es igual a 1,73

Se acepta hipótesis nula si, t calculado (tc) es menor o igual a t tabular (tt), caso contrario se rechaza con un  $\alpha$  de 0,05.

### **Definición de la zona de rechazó**



### Gráfico No. 23 Definición de la zona de rechazó

### Cálculo de t student

**Cuadro No. 20 Datos de la Encuesta**

|               | ALTERNATIVAS |    | TOTAL |
|---------------|--------------|----|-------|
|               | SI           | NO |       |
| Pregunta Nª 8 | 8            | 2  | 10    |
| Pregunta Nª12 | 6            | 4  | 10    |

Elaborado por: Salazar X. (2015)

### Formula:

$$tc = \frac{P1 - P2}{\sqrt{\hat{q} * \hat{p}(\frac{1}{n1} + \frac{1}{n2})}}$$

$$tc = \frac{0,8 - 0,6}{\sqrt{(0,64) * (0,36)(\frac{1}{10} + \frac{1}{10})}}$$

$$tc = 0,93$$

### Conclusión

Como el valor de la t calculado (tc) es de 0,93; que es un valor menor a 1,73 se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (H1); es decir, “Si hay diferencia estadística significativa, es decir, está asociada la gestión financiera y la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Después de haber analizado e interpretado la encuesta realizada al personal administrativo y financiero de la Distribuidora Pronto Abastos, se ha llegado a las siguientes conclusiones y recomendaciones.

#### **5.1 Conclusiones**

La distribuidora Pronto Abasto no realiza el proyecciones del efectivo, esto ocasiona el desconocimiento de la situación del efectivo de la distribuidora, provocando a la par la falta de información para tomar decisiones con respecto al efectivo de la distribuidora, al desconocer cuál es el monto de ingresos y egresos, se desconoce también si se necesita financiamiento o se posee efectivo ocioso mismo que podría ser invertido para generar recursos que mejore la rentabilidad de la empresa y al mismo tiempo pueda seguir creciendo y manteniéndose en el mercado.

Por otro lado es necesario hacer énfasis en la toma física de inventario , ya que la misma se considera como una falencia relevante, debido a que la distribuidora Pronto Abastos no efectúa constataciones físicas periódicas, más bien lo hace semestralmente ocasionando que los productos se caduquen , además la manera en que se coloca la mercadería es inadecuada, debido a que no toman en consideración el peso de cada producto, por otra parte es importante mencionar que en la bodega de la empresa no existen las medidas de seguridad establecidas para el cuidado de una bodega de ese tamaño.

Además es importante señalar que la gestión financiera realizada por el personal administrativo, no es considerada por la Gerencia al momento de tomar decisiones, la misma que al no basarse en un plan estratégico incurren en un

riesgo para la empresa, afectando directamente a la rentabilidad y poniendo en peligro su existencia.

Por otro parte la manera en la que se concede un crédito a sus clientes, es deficiente ya que no se toma las medidas de precaución necesarias para evitar que dichas cuentas caigan en cartera vencida y por ende incrementa el índice de morosidad, mismo que llevaría a la empresa a perder liquidez y a la par disminuir la rentabilidad.

## **5.2 Recomendaciones**

La Distribuidora Pronto Abastos para un buen manejo del efectivo la empresa deberá realizar por lo menos trimestralmente las proyecciones de Efectivo con el fin de conocer la situación en la que se encuentra la distribuidora, para evitar problemas de rentabilidad posteriores y así garantizar la continuidad de la misma. El trabajo en equipo da buenos frutos, es por eso que el personal administrativo como los empleados encargados de la manipulación de los productos deben trabajar juntos, con el fin de realizar constataciones físicas bimensuales, colocar de manera adecuada para evitar desperdicio de espacio y perecimiento de los productos, es importante analizar la compra de un seguro en el área de bodega, con esto evitaremos pérdidas y desperdicios de la mercadería lo que nos llevaría a consolidar la rentabilidad de la distribuidora.

Es importante realizar un plan estratégico confiable para la Distribuidora, con el afán de que el Gerente General tome en consideración el mismo antes de tomar decisiones, dichas decisiones favorezcan a la empresa, permitiendo su consolidación y crecimiento en el mercado.

Es importante revisar de manera detenida los pasos que se toma en cuenta para otorgar crédito a sus clientes con el fin de reducir la cartera vencida, si es necesario debería incrementar los requisitos para conceder créditos.

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1 Datos Informativos**

##### **6.1.1 Tema**

Desarrollar un plan financiero que permita mejorar la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos.

**6.1.2 Institución Ejecutora:** Distribuidora Pronto Abastos

##### **6.1.3 Beneficiarios:**

- ❖ Gerente
- ❖ Contador
- ❖ Empleados

**6.1.4 Ubicación:** Av. Julio Jaramillo y Tulio Idrovo de la Ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua.

##### **6.1.5 Tiempo de Ejecución:**

**Fecha Inicial:** 15 de Octubre de 2014.

**Fecha Final:** 20 de Abril de 2015.

##### **6.1.6 Equipo Técnico Responsable:**

**Investigador:** Srta. Ximena Salazar Freire

**Tutor:** Dr. Remigio Medina



### 6.1.7 Presupuesto

\$ 585,00 (quinientos ochenta y cinco, 00/100 dólares).

**Cuadro No. 21 Presupuesto**

| #             | RUBRO DE GASTOS        | VALOR            |
|---------------|------------------------|------------------|
| 1.-           | Internet               | \$60,00          |
| 2.-           | Material de Escritorio | \$25,00          |
| 3.-           | Impresión y copia      | \$40,00          |
| 4.-           | Transporte             | \$30,00          |
| 5.-           | Alimentación           | \$25,00          |
| 8.-           | Empastado              | \$20,00          |
| 9.-           | Anillados              | \$15,00          |
| 10.-          | Imprevistos            | \$20,00          |
| 11            | Recursos Humanos       | \$350,00         |
| <b>Total:</b> |                        | <b>\$ 585,00</b> |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

### 6.2 ANTECEDENTES

La distribuidora Pronto Abastos, tiene como actividad económica la compra venta de productos de primera necesidad, e inició su actividad comercial hace 5 años en la ciudad de Ambato. Por medio de la investigación realizada se ha comprobado que dentro de la distribuidora hay muchas falencias que ha evitado el crecimiento económico, existe problemas en el control de inventarios, no existe proyecciones de efectivo, y como problema principal en la investiga se obtuvo que la inadecuada gestión financiera incide en la rentabilidad de la distribuidora, lo cual ocasiona problemas en la toma de decisiones.

A partir de la investigación sobre las variables gestión financiera y rentabilidad en la Distribuidora Pronto Abastos se propone desarrollar un plan financiero, que pueda demostrar la situación financiera en la que se encuentra la distribuidora para mejorar la toma de decisiones a través del análisis horizontal, vertical y la aplicación de indicadores financieros. Además se requiere realizar proyecciones de efectivo para lograr una mejor administración del efectivo y evitar gastos innecesarios.

Si la distribuidora no ha logrado buenos beneficios a pesar de la buena voluntad sus administradores, debe gestionar bien sus recursos tanto disponibles como a obtener para alcanzar los objetivos planteados por la misma.

El plan financiero corresponde a la toma de decisiones que la DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS, debe tomar a largo, mediano, y corto plazo.

### **6.3 JUSTIFICACIÓN**

El presente trabajo posee una orientación práctica, porque aplica a la realizada existente de la DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS, al proporcionar la información necesaria para la elaboración del plan financiero que le permite al gerente tomar decisiones y tener una mejor economía financiera en la distribuidora.

De igual manera es de vital importancia para el personal administrativo y financiero quienes tienen a su cargo la responsabilidad de administrarla y obtener beneficios con un alto grado de rentabilidad.

Al realizar el plan financiero se desarrollará y analizará las proyecciones de efectivo para el año 2015, lo cual permite entender cada uno de los objetivos establecidos dentro de la distribuidora.

### **6.4 Objetivos**

#### **6.4.1 Objetivo General**

Elaborar un plan financiero que permita mejorar la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos.

#### **6.4.2 Objetivos Específicos**

- ❖ Analizar los estados financieros de la distribuidora para verificar la situación económica y evaluar mediante indicadores financieros el crecimiento institucional.
- ❖ Realizar proyecciones del flujo de caja que permitan controlar los ingresos y egresos de la distribuidora.
- ❖ Desarrollar un plan estratégico para reintegrar de mejor manera la situación organizativa de la Distribuidora Pronto Abastos.

#### **6.5 Análisis de Factibilidad**

Es factible realizar esta investigación porque es considerado lo siguientes.

##### **6.5.1 Factibilidad Técnica**

Para la ejecución de la propuesta existe el suficiente conocimiento técnico para su respectiva elaboración así como el apoyo del personal a cargo de los departamentos de ventas y cobranzas.

##### **6.5.2 Factibilidad Económica – Financiera**

La Distribuidora Pronto Abastos, tiene el presupuesto necesario para ejecutar un programa de reestructuración de políticas y procedimientos para la gestión de cobranzas.

##### **6.5.3 Factibilidad Tecnológica**

Se cuenta con todas las herramientas tecnológicas necesarias para la implementación de la propuesta así como el conocimiento en el manejo tecnológico de la información.

## **6.6 Fundamentación Teórica**

### **Plan Financiero**

Para EOI (pág. 18) *“El plan financiero constituye la expresión, cuantificada en términos monetarios, sistemáticos e integrados, del plan a largo plazo de la empresa, esto es, de su plan estratégico”*, según EOI *“la importancia del plan financiero radica en que representa la síntesis articulada de todo el proceso planificador: permite conjugar las necesidades de fondos que va a tener la empresa a lo largo del periodo del plan con las fuentes disponibles para su financiación”*.

Si las necesidades exceden las posibilidades de financiación la distribuidora deberá reconsiderar su plan bien en aspectos tácticos, como la modificación de su calendario de inversiones, alteración coyuntural de sus políticas de endeudamiento, autofinanciación u otros similares, o bien en aspectos estratégicos como el plan de inversiones y desinversiones, objetivos de crecimiento a largo plazo y tecnología, entre otros.

Por el contrario, si las posibilidades de financiación para unos objetivos dados, exceden a las necesidades de fondos, la empresa podría reconsiderar su plan estratégico podemos evaluar las actividades y objetivos dentro de la distribuidora, de manera que es importante para la toma de decisiones en el sentido de potenciar su crecimiento y/o reforzar su estructura financiera.

### **Presupuesto Financiero**

Este presupuesto se encarga de las finanzas de la distribuidora, es decir, de la distribución y analogía que existe entre las cuentas del balance general. “Su objetivo se resume en dos factores: liquidez y rentabilidad. Toda empresa debe tener liquidez y ser rentable por ello es necesario realizar los presupuestos previendo todos los recursos necesarios para su ejecución.” (Díez de Castro & López Pascual, 2007, págs. 117-174).

### **Análisis de Estados Financieros**

Según o Baena (2010) *“El análisis financiero es un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, y de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ella una adecuada toma de decisiones”*. Es decir que los estados financieros muestran la situación y desarrollo financiero a que ha obtenido una empresa como resultado de las operaciones realizadas.

### **Análisis Horizontal**

Dentro del análisis financiero se puede aplicar el análisis horizontal que permite conocer la participación de las cuentas en relación a su participación, se puede definir según (Baena, Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones, 2010, pág. 111) como

*“El análisis horizontal es una herramienta que se ocupa de los cambios ocurridos, tanto en las cuentas individuales o parciales, como de totales y subtotales de los estados financieros, de un periodo a otro, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase (balance general o estado de resultado) presentados por periodos consecutivos e iguales, ya se trate de meses, trimestres, semestres o años. Existen tres*

*clases de análisis horizontal, análisis horizontal de variaciones absolutas y análisis horizontal de variaciones relativas Análisis horizontal de variaciones en veces”*

## **Análisis Vertical**

En la terminología de Baena (2010, pág. 88) *“El análisis vertical consiste en determinar el peso proporcional (en Porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizando (activo, pasivo, y patrimonio). Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros”*.

Por medio del análisis vertical podemos analizar la situación en la que se encuentra la distribuidora.

## **Rentabilidad**

*“La rentabilidad es el rendimiento valorado en unidades monetarias que la empresa obtiene a partir de la inversión de sus recursos”* (Baena, Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones, 2010, pág. 181), Es decir el resultado que se obtiene de la suma de ingresos y resta de egresos efectuadas por el ente económico.

## **Indicadores de Rentabilidad**

### **Margen Neto de Utilidad**

*“El margen de beneficios mide la fracción de cada dólar de ventas que se filtra a lo largo de la cuenta de resultados hasta llegar al beneficio”*. (Higgins, 2004, pág. 30)

### **Margen Bruto de Utilidad**

*“Refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades antes de los gastos de administración y ventas, otros ingresos y egresos e impuestos”.*  
(Baena, Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones, 2010, pág. 182)

### **Margen Operacional**

Es aquella que se obtiene después de deducir los costos de ventas más costos operativos.

### **Rentabilidad Neta Sobre la Inversión**

De acuerdo a la página de Crecer negocios (2012) *“El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida, y la inversión”.*

### **Rentabilidad Operacional Sobre la Inversión**

En palabras de Váquiro (2013) *“Es la razón de las utilidades netas a los activos totales de la empresa. Evalúa la rentabilidad neta (uso de los activos, gastos operacionales, financiación e impuestos) que se ha originado sobre los activos”.*

### **Rentabilidad Sobre el Patrimonio**

En la terminología de Váquiro (2013) *“Evalúa la rentabilidad (antes o después de impuestos) que tienen los propietarios de la empresa”.*

### **Plan estratégico**

Según Olivé (2010) Es la forma que tienen las organizaciones para relacionarse con su entorno, garantizar su supervivencia, viabilidad y crecimiento.

## 6.7 Metodología

**Cuadro No. 22** Metodología

| <b>FASES</b> | <b>ACCIÓN A DESARROLLAR</b>         |
|--------------|-------------------------------------|
| Fase 1       | Análisis de los Estados Financieros |
| Fase 2       | Proyecciones Financieras            |
| Fase 3       | Elaboración de un plan estratégico  |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)



**FASE I**  
**ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013



**Cuadro No. 23 Análisis Vertical**

|   | VALORES              | COMPOSICIÓN   |
|---|----------------------|---------------|
| <b>ACTIVO</b>                                   |                      |               |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>                         |                      |               |
| <b>DISPONIBLE</b>                               | <b>\$ 27.470,69</b>  | <b>7,06%</b>  |
| Caja general                                    | \$ 3.702,70          | 1,0%          |
| Banco Promerica                                 | \$ 23.767,99         | 6,11%         |
| <b>EXIGIBLE</b>                                 | <b>\$ 183.081,19</b> | <b>47,05%</b> |
| Clientes  | \$ 160.838,04        | 41,33%        |
| (-) Provisiones Cuentas Incobrables             | \$ 0,00              | 0,00%         |
| <b>CLIENTES</b>                                 | <b>\$ 160.838,04</b> | <b>41,33%</b> |
| Cuentas por Cobrar                              | \$ 0,00              | 0,00%         |
| Lozada Vargas Carlos Fernando                   | \$ 0,00              | 0,00%         |
| Crédito Tributario Adquisiciones                | \$ 22.243,15         | 5,72%         |
| IVA en Compras                                  | \$ 0,00              | 0,00%         |
| Crédito Tributario Adquisiciones                | \$ 7.407,05          | 1,90%         |
| Retención del IVA                               | \$ 928,98            | 0,24%         |
| Saldo a Favor Retención en la Fuente            | \$ 0,00              | 0,00%         |
| CR. Tributario I.R (Año en curso en curso)      | \$ 7.107,91          | 1,83%         |
| CR. Tributario I.R (Año en curso en anterior)   | \$ 3.202,45          | 0,82%         |
| Anticipo Impuesto a la Renta                    | -\$ 3.596,76         | -0,92%        |
| <b>REALIZABLE</b>                               | <b>\$ 121.790,28</b> | <b>31,30%</b> |
| Inventario Gravado 12%                          | \$ 2.689,82          | 0,69%         |
| Inventario Gravado 0%                           | \$ 119.100,46        | 30,61%        |
| <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>                      |                      |               |
| <b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>               | <b>\$ 20.642,16</b>  | <b>5,30%</b>  |
| Muebles y Enseres                               | \$ 20.128,00         | 5,17%         |
| (-) Depreciación acumulada de muebles y enseres | -\$ 20.128,00        | -5,17%        |

|  |                             |              |
|--|-----------------------------|--------------|
| Equipo de Oficina                              | \$ 1.656,08                 | 0,43%        |
| (-) Depreciación acumulada de equipo y oficina | -\$ 1.656,08                | -0,43%       |
| Equipo de Computo                              | \$ 4.168,53                 | 1,07%        |
| Sistema Radioenlace                            | \$ 0,00                     | 0,00%        |
| (-) Depreciación acumulada equipo de computo   | -\$ 3.741,67                | -0,96%       |
| Software Informático                           | \$ 3.514,25                 | 0,90%        |
| (-) Amortización software informático          | \$ 0,00                     | 0,00%        |
| Vehículo                                       | \$ 21.788,00                | 5,60%        |
| (-) Depreciación acumulada vehículos           | -\$ 5.446,95                | -1,40%       |
| Maquina Cosedora                               | \$ 450,00                   | 0,12%        |
| (-) Depreciación acumulada herramientas        | -\$ 90,00                   | -0,02%       |
| <b>ACTIVO A LARGO PLAZO</b>                    | <b>\$ 36.141,37</b>         | <b>9,29%</b> |
| Cuentas por Cobrar                             | \$ 36.141,37                |              |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                            | <b><u>\$ 389.125,69</u></b> | <b>100%</b>  |

|   |                             |               |
|---|-----------------------------|---------------|
| <b>PASIVO</b>                                     |                             |               |
| <b>PASIVO CORRIENTE A CORTO PLAZO</b>             | <b>\$ 353.498,62</b>        | <b>90,84%</b> |
| Proveedores Relacionados con giros de negocios    | \$ 340.954,53               | 87,62%        |
| Proveedores no Relacionados con giros de negocios | \$ 7.369,32                 | 1,89%         |
| Obligaciones financieras                          | \$ 0,00                     | 0,00%         |
| Obligaciones Seguro Social                        | \$ 342,89                   | 0,09%         |
| Provisiones                                       | \$ 2.490,15                 | 0,64%         |
| Obligaciones Fiscales                             | \$ 2.341,73                 | 0,60%         |
| Lozada Vargas Carlos Fernando                     | \$ 0,00                     | 0,00%         |
| <b>PASIVO NO CORRIENTE O A LARGO PLAZO</b>        | <b>\$ 0,00</b>              | <b>0,00%</b>  |
| Obligaciones financieras                          | \$ 0,00                     | 0,00%         |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                               | <b><u>\$ 353.498,62</u></b> | <b>90,84%</b> |

|                                    |                             |              |
|------------------------------------|-----------------------------|--------------|
| <b>PATRIMONIO</b>                  |                             |              |
| Reserva de Capital                 | \$ 15.756,11                | 4,05%        |
| Perdida del ejercicio del Anterior | \$ 0,00                     | 0,00%        |
| Utilidad del ejercicio actual      | \$ 19.870,96                | 5,11%        |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>            | <b><u>\$ 35.627,07</u></b>  | <b>9,16%</b> |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>   | <b><u>\$ 389.125,69</u></b> | <b>100%</b>  |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

**Fuente:** Distribuidora Pronto Abastos

## **Análisis**

En el análisis vertical del balance general podemos observar que el activo disponible representa el 7,06% del total del activo, el exigible el 47,05% del total activo, el realizable 31,30%, planta y equipo 5,30% y el activo a largo plazo 9,29%. Podemos decir que el rubro que tiene mayor peso dentro del activo es el exigible.

El pasivo corriente está representado por el 90,84% y el patrimonio de la empresa está representado por el 9,16%.

## **Interpretación**

En el análisis vertical realizado se determina que la distribuidora no cuenta con los recursos necesarios, ya que esto ha ocasionado una baja rentabilidad dentro de la organización, para lo cual se debe incrementar el inventario y mediante ello tener incrementar su solvencia.

Al analizar la cuenta de activos fijos arroja un porcentaje insignificante, por lo que se puede decir que los activos fijos se encuentran deteriorados por lo tanto distribuidora deberá adquirir equipos de computación, muebles y enseres, para una mejor la atención al cliente y brindar una imagen mejor.

Dentro de las obligaciones con proveedores relacionados con giros de negocios la distribuidora está representada por un 87,62% es un porcentaje elevado, que la distribuidora tiene que cancelar.

El patrimonio de la distribuidora es muy bajo por lo tanto debería empezar a elegir nuevas estrategias de capitalización, de forma que pueda incrementar el patrimonio de la institución.

DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
ANALISIS HORIZONTAL



**Cuadro No. 24 Análisis horizontal Estado de Situación Financiera**

|   | Año 2012                    | Año 2013                    | Variación Absoluta   | Variación Relativa |
|---|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|--------------------|
| <b>ACTIVO</b>                                   |                             |                             |                      |                    |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>                         |                             |                             |                      |                    |
| <b>DISPONIBLE</b>                               | <b>-\$ 8.653,72</b>         | <b>\$ 27.470,69</b>         | <b>\$ 18.816,97</b>  | <b>-217,44%</b>    |
| Caja general                                    | \$ 343,57                   | \$ 3.702,70                 | \$ 3.359,13          | 977,71%            |
| Banco Promerica                                 | -\$ 8.997,29                | \$ 23.767,99                | \$ 14.770,70         | -164,17%           |
| <b>EXIGIBLE</b>                                 | <b>\$ 163.887,38</b>        | <b>\$ 183.081,19</b>        | <b>\$ 19.193,81</b>  | <b>11,71%</b>      |
| Clientes  | \$ 157.651,16               | \$ 160.838,04               | \$ 3.186,88          | 2,02%              |
| (-) Provisiones Cuentas Incobrables             | -\$ 1.576,51                | \$ 0,00                     | -\$ 1.576,51         | 100,00%            |
| <b>CLIENTES</b>                                 | <b>\$ 156.074,65</b>        | <b>\$ 160.838,04</b>        | <b>\$ 4.763,39</b>   | <b>3,05%</b>       |
| Cuentas por Cobrar                              | \$ 0,00                     | \$ 0,00                     | \$ 0,00              | 0,00%              |
| Lozada Vargas Carlos Fernando                   | \$ 0,00                     | \$ 0,00                     | \$ 0,00              | 0,00%              |
| Crédito Tributario Adquisiciones                | \$ 7.812,73                 | \$ 22.243,15                | \$ 14.430,42         | 184,70%            |
| IVA en Compras                                  | \$ 0,00                     | \$ 0,00                     | \$ 0,00              | 0,00%              |
| Crédito Tributario Adquisiciones                | \$ 1.391,99                 | \$ 7.407,05                 | \$ 6.015,06          | 432,12%            |
| Retención del IVA                               | \$ 721,67                   | \$ 928,98                   | \$ 207,31            | 28,73%             |
| Saldo a Favor Retención en la Fuente            | \$ 0,00                     | \$ 0,00                     | \$ 0,00              | 0,00%              |
| CR. Tributario I.R (Año en curso en curso)      | \$ 4.337,27                 | \$ 7.107,91                 | \$ 2.770,64          | 63,88%             |
| CR. Tributario I.R (Año en curso en anterior)   | \$ 1.361,80                 | \$ 3.202,45                 | \$ 1.840,65          | 135,16%            |
| Anticipo Impuesto a la Renta                    | \$ 0,00                     | -\$ 3.596,76                | -\$ 3.596,76         | 0,00%              |
| <b>REALIZABLE</b>                               | <b>\$ 120.020,46</b>        | <b>\$ 121.790,28</b>        | <b>\$ 1.769,82</b>   | <b>1,47%</b>       |
| Inventario Gravado 12%                          | \$ 1.820,23                 | \$ 2.689,82                 | \$ 869,59            | 47,77%             |
| Inventario Gravado 0%                           | \$ 118.200,23               | \$ 119.100,46               | \$ 900,23            | 0,76%              |
| <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>                      |                             |                             |                      |                    |
| <b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>               | <b>\$ 26.667,91</b>         | <b>\$ 20.642,16</b>         | <b>-\$ 6.025,75</b>  | <b>-22,60%</b>     |
| Muebles y Enseres                               | \$ 0,00                     | \$ 20.128,00                | \$ 20.128,00         | 0,00%              |
| (-) Depreciación acumulada de muebles y enseres | \$ 0,00                     | -\$ 20.128,00               | -\$ 20.128,00        | 0,00%              |
| Equipo de Oficina                               | \$ 0,00                     | \$ 1.656,08                 | \$ 1.656,08          | 0,00%              |
| (-) Depreciación acumulada de equipo y oficina  | \$ 0,00                     | -\$ 1.656,08                | -\$ 1.656,08         | 0,00%              |
| Equipo de Computo                               | \$ 3.923,98                 | \$ 4.168,53                 | \$ 244,55            | 6,23%              |
| Sistema Radioenlace                             | \$ 2.925,25                 | \$ 0,00                     | -\$ 2.925,25         | -100,00%           |
| (-) Depreciación acumulada equipo de computo    | <u>\$ 5.564,30</u>          | -\$ 3.741,67                | -\$ 1.822,63         | -32,76%            |
| Software Informático                            | \$ 0,00                     | \$ 3.514,25                 | \$ 3.514,25          | 0,00%              |
| (-) Amortización software informático           | \$ 0,00                     | \$ 0,00                     | \$ 0,00              | 0,00%              |
| Vehículo  | \$ 21.788,00                | \$ 21.788,00                | \$ 0,00              | 0,00%              |
| (-) Depreciación acumulada vehículos            | <u>\$ 20.698,61</u>         | -\$ 5.446,95                | -\$ 15.251,66        | -73,68%            |
| Maquina Cosedora                                | \$ 450,00                   | \$ 450,00                   | \$ 0,00              | 0,00%              |
| (-) Depreciación acumulada herramientas         | <u>\$ 405,00</u>            | -\$ 90,00                   | -\$ 315,00           | -77,78%            |
| <b>ACTIVO A LARGO PLAZO</b>                     | <b>\$ 16.798,73</b>         | <b>\$ 36.141,37</b>         | <b>\$ 19.342,64</b>  | <b>115,14%</b>     |
| Cuentas por Cobrar                              | \$ 16.798,73                | \$ 36.141,37                | \$ 19.342,64         | 115,14%            |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                             | <b><u>\$ 318.720,76</u></b> | <b><u>\$ 389.125,69</u></b> | <b>\$ 70.404,93</b>  | <b>22,09%</b>      |
| <b>PASIVO</b>                                   |                             |                             |                      |                    |
| <b>PASIVO CORRIENTE A CORTO PLAZO</b>           | <b>\$ 244.798,91</b>        | <b>\$ 353.498,62</b>        | <b>\$ 108.699,71</b> | <b>44,40%</b>      |

|   |                      |                      |                      |               |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|---------------|
| Proveedores Relacionados con giros de negocios    | \$ 227.332,37        | \$ 340.954,53        | \$ 113.622,16        | 49,98%        |
| Proveedores no Relacionados con giros de negocios | \$ 4.521,68          | \$ 7.369,32          | -\$ 2.170,36         | -22,75%       |
| Obligaciones financieras                          | \$ 4.583,33          | \$ 0,00              | -\$ 4.583,33         | -100,00%      |
| Obligaciones Seguro Social                        | \$ 1.459,85          | \$ 342,89            | -\$ 1.116,96         | -76,51%       |
| Provisiones                                       | \$ 0,00              | \$ 2.490,15          | \$ 2.490,15          | 0,00%         |
| Obligaciones Fiscales                             | \$ 1.883,68          | \$ 2.341,73          | \$ 458,05            | 24,32%        |
| Lozada Vargas Carlos Fernando                     | \$ 0,00              | \$ 0,00              | \$ 0,00              | 0,00%         |
| <b>PASIVO NO CORRIENTE O A LARGO PLAZO</b>        | <b>\$ 50.168,10</b>  | <b>\$ 0,00</b>       | <b>-\$ 50.168,10</b> | <b>-100%</b>  |
| Obligaciones financieras                          | \$ 50.168,10         | \$ 0,00              | -\$ 50.168,10        | -100%         |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                               | <b>\$ 289.949,01</b> | <b>\$ 353.498,62</b> | <b>\$ 58.531,61</b>  | <b>19,84%</b> |

|                                    |                      |                      |                     |               |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------|
| <b>PATRIMONIO</b>                  |                      |                      |                     |               |
| Reserva de Capital                 | -\$ 4.883,36         | \$ 15.756,11         | \$ 10.872,75        | -222,65%      |
| Perdida del ejercicio del Anterior | \$ 0,00              | \$ 0,00              | \$ 0,00             | 0,00%         |
| Utilidad del ejercicio actual      | \$ 26.637,11         | \$ 19.870,96         | -\$ 8.766,15        | -30,61%       |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>            | <b>\$ 21.753,75</b>  | <b>\$ 35.627,07</b>  | <b>\$ 11.873,32</b> | <b>49,99%</b> |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>   | <b>\$ 311.702,76</b> | <b>\$ 389.125,69</b> | <b>\$ 70.404,93</b> | <b>22,09%</b> |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

**Fuente:** Distribuidora Pronto Abastos

## Análisis

Podemos observar que la cuenta caja general ha obtenido un crecimiento con relación al año anterior dentro del grupo del activo, las obligaciones fiscales están incrementando con relación al año pasado dentro del grupo del pasivo, la utilidad del ejercicio está disminuyendo con relación al año pasado.

## Interpretación

Los datos analizados no permiten determinar cuál es la variación de cada una de las partidas del estado de situación financiera. Una vez determinado las variaciones se pueden determinar las posibles consecuencias de la institución, de manera que algunas variaciones pueden ser beneficios y otras variaciones no pueden ser beneficiosas para la distribuidora.

Dentro del conjunto del activo podemos observar que las cuentas por cobrar con relación al año anterior ha logrado un incremento, que no es beneficioso para la institución, por lo cual la distribuidora tiene que aplicar las políticas de crédito que la institución posee.

En el conjunto del pasivo se puede verificar que la cuenta de los proveedores

relacionados con el giro del negocio ha incrementado con relación al año anterior consecuencia que se puede dar por el exceso de crédito que otorga la distribuidora.

En el conjunto del patrimonio podemos analizar que la cuenta utilidad del ejercicio actual ha disminuido con relación al año anterior, esto no es favorable para la institución.

Cuadro No. 255 Análisis Horizontal

DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS  
ESTADO DE RESULTADOS  
ANALISIS HORIZONTAL

|                                 | Año 2012               | Año 2013               | Variación Absoluta   | Variación Relativa |
|---------------------------------|------------------------|------------------------|----------------------|--------------------|
| <b>VENTAS</b>                   | <b>\$ 1.005.012,33</b> | <b>\$ 1.543.512,35</b> | <b>\$ 538.500,02</b> | <b>53,58%</b>      |
| Ventas gravadas 0%              | \$ 1.001.0685,3        | \$ 1.522.210,97        | \$ 521.142,62        | 52,06%             |
| Ventas gravadas 12%             | \$ 3.943,98            | \$ 21.301,38           | \$ 17.357,40         | 440,10%            |
| Descuento en ventas             | \$ 1.001,73            | \$ 1.568,19            | \$ 566,46            | 56,55%             |
| <b>VENTAS BRUTAS</b>            | <b>\$ 1.004.010,60</b> | <b>\$ 1.541.944,16</b> | <b>\$ 537.933,56</b> | <b>53,58%</b>      |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>          |                        |                        |                      |                    |
| Inventario Inicial              | \$ 78.434,48           | \$ 120.020,46          | \$ 41.585,98         | 53,02%             |
| Compras                         | \$ 1.057.734,98        | \$ 1.503.505,39        | \$ 445.770,41        | 42,14%             |
| Descuento en compras            | \$ 77.569,07           | \$ 74.411,98           | -\$ 3.157,09         | -4,07%             |
| <b>COMPRAS NETAS</b>            | <b>\$ 1.058.600,39</b> | <b>\$ 1.549.113,90</b> | <b>\$ 490.513,51</b> | <b>46,34%</b>      |
| Inventario Final                | \$ 120.020,46          | \$ 121.790,28          | \$ 1.769,82          | 1,47%              |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>          | <b>\$ 938.579,93</b>   | <b>\$ 1.427.323,62</b> | <b>\$ 488.743,69</b> | <b>52,07%</b>      |
| <b>VENTAS NETAS</b>             | <b>\$ 65.430,67</b>    | <b>\$ 114.620,54</b>   | <b>\$ 49.189,87</b>  | <b>75,18%</b>      |
|                                 |                        |                        | \$ 0,00              | 0,00%              |
| <b>OTROS INGRESOS</b>           | <b>\$ 3.687,50</b>     | <b>\$ 59,49</b>        | <b>-\$ 3.628,01</b>  | <b>-98,39%</b>     |
| Otros ingresos                  | \$ 3.687,50            | \$ 59,49               | -\$ 3.628,01         | -98,39%            |
| <b>GASTOS PERSONAL VENTAS Y</b> | <b>\$ 21.408,60</b>    | <b>\$ 27.475,90</b>    | <b>\$ 6.067,30</b>   | <b>28,34%</b>      |
| Gastos Sueldo                   | \$ 11.572,88           | \$ 18.867,16           | \$ 7.294,28          | 63,03%             |
| Gasto Horas extras              | \$ 197,12              |                        | -\$ 197,12           | -100,00%           |
| Gastos Viáticos y Movilización  | \$ 0,00                | \$ 791,96              | \$ 791,96            | 0,00%              |
| Gasto Comisión                  | \$ 0,00                | \$ 0,00                | \$ 0,00              | 0,00%              |
| Gasto Uniformes                 | \$ 153,25              | \$ 131,00              | -\$ 22,25            | -14,52%            |
| Gasto Décimo Tercer sueldo      | \$ 980,84              | \$ 1.572,26            | \$ 591,42            | 60,30%             |
| Gasto Décimo Cuarto sueldo      | \$ 843,46              | \$ 1.313,51            | \$ 470,05            | 55,73%             |
| Gasto Vacaciones                | \$ 410,78              | \$ 630,79              | \$ 220,01            | 53,56%             |

|  |                     |                     |                     |                 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------|
| Gasto Alimentación                         | \$ 5.791,94         | \$ 229,61           | -\$ 5.562,33        | -96,04%         |
| Gastos Fondo de Reserva                    | \$ 28,26            | \$ 814,36           | \$ 786,10           | 2781,67%        |
| Gasto Aporte Patronal                      | \$ 1.430,07         | \$ 2.292,37         | \$ 862,30           | 60,30%          |
| Gasto Compensación económica               | \$ 0,00             | \$ 832,88           | \$ 832,88           | 0,00%           |
| Agasajo navideño para empleados            | \$ 0,00             | \$ 0,00             | \$ 0,00             | 0,00%           |
| <b>GASTO DEPRECIACIÓN</b>                  | <b>\$ 2.056,18</b>  | <b>\$ 6.859,31</b>  | <b>\$ 4.803,13</b>  | <b>233,59%</b>  |
| Gasto Depreciación Muebles v Enseres       | \$ 0,00             | \$ 0,00             | \$ 0,00             | 0,00%           |
| Gasto Depreciación Herramientas de Trabajo | \$ 45,00            | \$ 45,00            | \$ 0,00             | 0,00%           |
| Gasto Depreciación Equipo de Computo       | \$ 1.284,92         | \$ 2.456,75         | \$ 1.171,83         | 91,20%          |
| Gasto Depreciación Vehículos               | \$ 726,26           | \$ 4.357,56         | \$ 3.631,30         | 500,00%         |
| Gato Mantenimiento y Reparación Vehículos  | \$ 0,00             | \$ 0,00             | \$ 0,00             | 0,00%           |
| <b>GASTO OPERACIONAL DEL</b>               | <b>\$ 16.403,89</b> | <b>\$ 59.201,78</b> | <b>\$ 42.797,89</b> | <b>260,90%</b>  |
| Gasto Mantenimiento y Reparación Activo    | \$ 996,64           | \$ 231,78           | -\$ 764,86          | -76,74%         |
| Gasto Mantenimiento y Reparación Vehículo  | \$ 4.141,29         | \$ 23.856,45        | \$ 19.715,16        | 476,06%         |
| Gastos Honorarios Profesionales y Dietas   | \$ 0,00             | \$ 280,00           | \$ 280,00           | 0,00%           |
| Gasto Combustibles                         | \$ 1.266,49         | \$ 8.295,49         | \$ 7.029,00         | 555,00%         |
| Gasto Promoción y Publicidad               | \$ 4,46             | \$ 10,00            | \$ 5,54             | 124,22%         |
| Gasto Suministro y Materiales              | \$ 169,81           | \$ 758,87           | \$ 589,06           | 346,89%         |
| Gasto Transporte                           | \$ 5.434,22         | \$ 7.197,50         | \$ 1.763,28         | 32,45%          |
| Gasto Sacos y Fundas (Insumos)             | \$ 1.122,42         | \$ 671,85           | -\$ 450,57          | -40,14%         |
| Gasto Servicios Ocasionales                | \$ 0,00             | \$ 989,00           | \$ 989,00           | 0,00%           |
| Gasto Seguros y Reaseguros                 | \$ 69,16            | \$ 130,20           | \$ 61,04            | 88,26%          |
| Gasto Luz Eléctrica                        | \$ 0,00             | \$ 0,00             | \$ 0,00             | 0,00%           |
| Gasto Agua Potable                         | \$ 302,92           | \$ 223,94           | -\$ 78,98           | -26,07%         |
| Gasto Telefonía y Telecomunicaciones       | \$ 249,02           | \$ 181,55           | -\$ 67,47           | -27,09%         |
| Gasto Vigilancia y Monitoreo               | \$ 0,00             | \$ 339,05           | \$ 339,05           | 0,00%           |
| Gasto Estibador                            | \$ 1.990,13         | \$ 9.927,94         | \$ 7.937,81         | 398,86%         |
| Gasto Contribución Cámara de Comercio      | \$ 0,00             | \$ 0,00             | \$ 0,00             | 0,00%           |
| Gasto Contribución y Permisos              | \$ 0,00             | \$ 202,80           | \$ 202,80           | 0,00%           |
| Gasto Multas y Sanciones IESS              | \$ 22,20            | \$ 48,08            | \$ 25,88            | 116,58%         |
| Gasto Correspondencia y Envíos             | \$ 0,00             | \$ 24,64            | \$ 24,64            | 0,00%           |
| Gasto Capacitación Empleados               | \$ 0,00             | \$ 85,50            | \$ 85,50            | 0,00%           |
| Gasto Regalos y Donación Clientes          | \$ 98,21            | \$ 44,64            | -\$ 53,57           | -54,55%         |
| Gasto Robo Contra Agentes Vendedores       | \$ 0,00             | \$ 3.048,14         | \$ 3.048,14         | 0,00%           |
| Gasto Peajes y Viajes                      | \$ 0,00             | \$ 186,00           | \$ 186,00           | 0,00%           |
| Gasto de Viaje                             | \$ 0,00             | \$ 350,70           | \$ 350,70           | 0,00%           |
| Gasto Formulario e Impresión de Facturas   | \$ 433,00           | \$ 484,00           | \$ 51,00            | 11,78%          |
| Gastos Varios                              | \$ 103,92           | \$ 1.633,66         | \$ 1.529,74         | 1472,04%        |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>          | <b>\$ 39.868,67</b> | <b>\$ 93.536,99</b> | <b>\$ 53.668,32</b> | <b>134,61%</b>  |
| <b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>          | <b>\$ 1.791,20</b>  | <b>\$ 0,00</b>      | <b>-\$ 1.791,20</b> | <b>-100,00%</b> |
| Gasto Amortización Acumulada               | \$ 0,00             | \$ 0,00             | \$ 0,00             | 0,00%           |
| Ivo que se carga al gasto                  | \$ 214,69           | \$ 0,00             | -\$ 214,69          | -100,00%        |
| Gasto Comisión Cuentas Incobrables         | \$ 1.576,51         | \$ 0,00             | -\$ 1.576,51        | -100,00%        |
| <b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>                | <b>\$ 115,46</b>    | <b>\$ 164,13</b>    | <b>\$ 48,67</b>     | <b>42,15%</b>   |

|   |                     |                     |                     |                |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|----------------|
| Multas y Sanciones Fiscales no Deducibles | \$ 115,46           | \$ 164,13           | \$ 48,67            | 42,15%         |
| Varios                                    | \$ 0,00             | \$ 0,00             | \$ 0,00             | 0,00%          |
| <b>GASTOS FINANCIEROS</b>                 | <b>\$ 705,73</b>    | <b>\$ 1.107,98</b>  | <b>\$ 402,25</b>    | <b>57,00%</b>  |
| Rendimiento Financieros                   | \$ 31,66            | \$ 0,00             | -\$ 31,66           | -100,00%       |
| Gasto Interés Bancario Local              | \$ 100,45           | \$ 306,67           | \$ 206,22           | 205,30%        |
| Gasto por Servicios Bancarios             | \$ 573,62           | \$ 801,31           | \$ 227,69           | 39,69%         |
| <b>UTILIDAD DEL OPERACIONAL</b>           | <b>\$ 26.637,11</b> | <b>\$ 19.870,93</b> | <b>-\$ 6.766,18</b> | <b>-25,40%</b> |
| 15% Participación Trabajadores            | \$ 3.995,57         | \$ 2.980,64         | -\$ 1.014,93        | -25,40%        |
| Impuesto a la Renta                       | \$ 1.808,76         | \$ 3.715,87         | \$ 1.907,11         | 105,44%        |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>             | <b>\$ 20.832,78</b> | <b>\$ 13.174,42</b> | <b>-\$ 7.658,36</b> | <b>-36,76%</b> |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

**Fuente:** Distribuidora Pronto Abastos

## **Análisis**

Podemos observar que las ventas y los gastos administrativos han logrado un incremento con relación al año pasado, de modo que también podemos observar que la utilidad del ejercicio disminuyó, esto se debe a que el gerente de la distribuidora no realiza proyecciones de efectivo para controlar los gastos y los ingresos.

## **Interpretación**

En el estado de resultado se analizó las cuentas de ingresos y egresos por lo que se llega a la siguiente conclusión, que la distribuidora ha logrado un incremento razonable en las ventas.

Una de las consecuencias que ha tenido la distribuidora para disminuir la utilidad del ejercicio es que la institución ha incurrido en gastos innecesarios, de forma que la deben aplicar una planificación que regule los ingresos y egresos, dentro del departamento administrativo y financiero debe realizar un presupuesto, para controlar gastos innecesarios.



## APLICACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

Para realizar el análisis de liquidez se tomó los datos del Balance de Situación Financiera y el Estado de Resultados de los años 2012 y 2013, para este cálculo se aplicó la siguiente fórmula.

**TABLA No 27 Indicadores Financieros**

| <h1>Ratios Financieros</h1> |  |              |               |             |
|-----------------------------|--|--------------|---------------|-------------|
|                             | Indicador Financiero                       | Año 2012     | Año 2013      | Variación   |
| <b>Liquidez</b>             | Razón corriente                            | \$ 1,12      | \$ 0,94       | -\$ 0,18    |
|                             | Prueba Acida                               | \$ 0,63      | \$ 0,60       | -\$ 0,04    |
|                             | Capital de Trabajo                         | \$ 30.455,21 | -\$ 21.156,46 | \$ 9.298,75 |
| <b>Endeudamiento</b>        | Endeudamiento Total                        | 92,55%       | 90,84%        | -1,70%      |
|                             | Endeudamiento C/P                          | 82,99%       | 100,00%       | 17,01%      |
|                             | Endeudamiento L/P                          | 17,01%       | 0,00%         | -17,01%     |
|                             | Cobertura de Interés                       | \$37,74      | \$17,93       | -19,81      |
| <b>Apalancamiento</b>       | Apalancamiento Total                       | \$ 12,42     | \$ 9,92       | -\$ 2,50    |
|                             | Apalancamiento C/P                         | \$ 10,31     | \$ 9,92       | -\$ 0,38    |
| <b>Rotación</b>             | Rotación de Cuentas por Cobrar             | 120          | 85            | -34         |
|                             | Período de recuperación cuentas por Cobrar | 23           | 50            | -27         |
|                             | Rotación de Inventarios                    | 8            | 12            | 4           |
|                             | Rotación Activos Operacionales             | 0            | 4             | 4           |
|                             | Rotación Cuentas por Pagar                 | 14           | 13            | -1          |
|                             | Rotación Activos Totales                   | 3            | 4             | 1           |
| <b>Rentabilidad</b>         | Margen Bruto                               | 86,88%       | 85,05%        | -1,83%      |
|                             | Margen Neto                                | 2,07%        | 0,85%         | -1,22%      |
|                             | Margen bruto de utilidad sobre ventas      | 1534,46%     | 1345,26%      | -189,21%    |
|                             | Rentabilidad Neta de Ventas                | 112,14%      | 55,77%        | -56,36%     |

Elaborado por: Salazar, X (2015)

**Fuente:** Estados Financieros de Distribuidora Pronto Abastos

## **Interpretaciones:**

### **Liquidez**

La distribuidora Pronto Abastos en el año 2012 por cada dólar que debía contó con \$1,12 para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, mientras que para el año 2013 obtuvo 0,94 centavos para cubrir sus deudas a corto plazo, existiendo una disminución en la liquidez de 0,18 centavos.

### **Capital de Trabajo**

El índice de capital de trabajo refleja el estado en el que se encuentra la distribuidora después de haber cancelado sus obligaciones corrientes, es decir cuánto dinero en efectivo le queda después de cancelar sus deudas de corto plazo, en el año 2012 contó con un capital de trabajo de \$ 30.455,21 y 2013 obtuvo \$ - 21.156,46, donde existe una diferencia de \$ 9.298,75 esto se debe al exceso de cuentas por cobrar que tuvo la institución.

### **Endeudamiento Total**

El índice de endeudamiento total representa el porcentaje de participación que tuvieron los proveedores en el financiamiento de los activos de la distribuidora, es así que después de haber realizados los cálculos para los años 2012 y 2013, se observa por cada \$1 del activos los proveedores financiaron el 92,54% y 90,84% respectivamente, esto refleja una disminución del 1,7% el financiamiento de los proveedores sobre los activos de la distribuidora.

### **Apalancamiento**

Mide el grado de compromiso del patrimonio de la distribuidora para con los proveedores. Por cada dólar (\$) de patrimonio, obtuvo una deuda de \$ 12,42 en el año 2012, mientras que para el año 2013 fue una deuda de \$9,92, reflejando una reducción de \$2,50.

### **Rotación Cuentas por Cobrar**

Las cuentas por cobrar en la distribuidora en el año 2012 fueron recuperadas 120 veces, lo que quiere decir cada 23 días, y en el año 2013 la cartera fue recuperada 85 veces, cada 50 días, donde existió una diferencia de 27 días. Esto afecta a la liquidez de la institución.

### **Margen Neto de Utilidad**

En la Distribuidora Pronto Abastos para el año 2012 y 2013, la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas fue del 86,88% y 85,05% respectivamente, por cual observamos que existió un leve descenso del 1,83% debido a que tuvo un incremento en los costos.

### **Rentabilidad Sobre Activos**

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Bruto}} \times 100$$
$$\text{Rentabilidad Sobre Activos 2013} = \frac{\$13.174,45}{\$389.125,69} \times 100 = 3,385\%$$
$$\text{Rentabilidad Sobre Activos 2012} = \frac{\$20.832,78}{\$318.720,76} \times 100 = 6,536\%$$

### **Análisis**

El ROA en el 2012 en relación al 2013 hubo un decrecimiento de este indicador en el cual se registraron una rentabilidad sobre activos de 6,536% a 3,385%, en donde no alcanzó un realce producto de la reclasificación en los activos.

### **Interpretación**

La rentabilidad sobre el activo al 2013 es de 3,385% ello indica que los activos están generando 3,39 centavos de dólar por cada dólar en activos brutos registrados.

### **Rentabilidad Sobre el Patrimonio**

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad Sobre Activos} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100 \\ \text{Rentabilidad Sobre Activos 2013} &= \frac{\$13.174,45}{\$35.627,07} \times 100 = 36,98\% \\ \text{Rentabilidad Sobre Activos 2012} &= \frac{\$20.832,78}{\$23.753,75} \times 100 = 87,7\% \end{aligned}$$

### **Análisis**

La rentabilidad del patrimonio ha tenido una tendencia decreciente; el mayor rendimiento se obtuvo en el año 2013 con 36,98%; sin embargo, existió una disminución con relación al año 2012 esto se da por la descapitalización de la distribuidora.

### **Interpretación**

Al 2013 el ROI es de 36,98%, ello significa que cada dólar registrado en patrimonio ha generado en el 2012 es de 36,98 centavos de dólar.

## **FASE II**

### **PROYECCIÓN FINANCIERA**

Realizar una proyección del flujo de efectivo y del estado de resultados para los años 2014 y 2015, como herramienta para incrementar la rentabilidad de la distribuidora.

#### **Flujo de efectivo**

*“Es un estado financiero básico de propósito general, que presenta información pertinente sobre cobros y pagos de efectivo o sus equivalentes en una empresa durante un periodo, partiendo de los resultados y llegando al efectivo neto al final del mismo. El flujo de efectivo muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación”.* (Baena, Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones, 2010, pág. 68), es decir permite conocer un resumen de los ingresos y gastos que efectúa la empresa en un periodo y saber si los recursos económicos que poseen tienen la capacidad para cumplir sus obligaciones o sea necesarias buscar recursos de terceros.

La distribuidora Pronto Abastos no cuenta con un flujo de caja, que le ayude en la administración del dinero.

A base de la información histórica presentada por parte del gerente y el contador de la distribuidora se definen los siguientes parámetros:

Para las vetas de productos como son: Arroz, Azúcar, Soya, Maíz y otros.

Se concreta para el primer trimestre un incremento del 5% debido a que en esta época existe un aumento en los precios de los productos.

Se define para el segundo trimestre un incremento del 10% debido a que en esta época existen nuevas cosechas.

Se define para el tercer trimestre un incremento del 15% debido a que en esta época a las ventas de los productos incrementa por las vacaciones de las escuelas y colegios.

Se delimita para el cuarto trimestre un incremento del 20% debido a la temporada navideña.

Para las Compras de productos como son: Arroz, Azúcar, Soya, Maíz y otros.

Se define para el primer trimestre y segundo trimestre un incremento del 5% debido a que existe esta temporada (Cosecha), los productos no son buenos por cuanto no es convenientes embodegarlos.

Para el tercer y cuarto trimestre se considera un incremento del 10% debido a que existe una baja de precios en el mercado.

Los gastos administrativos y de venta se proyectan al gasto mensual del 2013 un incremento del 5% fijo para todo el año.

Los gastos operacionales del negocio se proyectan al gasto mensual del 2013 un incremento del 6% fijo para todo el año.

En lo referente a otros ingresos será un incremento del 1% fijo para todo el año de los otros ingresos mensuales del año 2013.

Las depreciaciones de activos fijos se registrarán cada mes.

Las provisiones cuentas incobrables se registrarán cada semestre.

### **Estrategias de capitalización**

Realizar nuevas políticas de compra y venta de los productos que oferta la Distribuidora Pronto Abastos para mejorar su rentabilidad.

### **Tabla de políticas**

**Cuadro No. 28 Aplicación de nuevas Políticas**

|         | Contado | Crédito |
|---------|---------|---------|
| Compras | 40%     | 60%     |
| Ventas  | 55%     | 45%     |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

- Buscar proveedores que brinden un 60% de crédito a 60 días y 40% de contado.
- Disminuir a los clientes el crédito a un 45% de crédito a 30 días y el 55% de contado.

### **Proyección de las ventas**

Para realizar la proyección de ventas se procede a revisar el estado de resultados del periodo 2013 y coger el valor de ventas, donde se aplica la siguiente fórmula para el cálculo de las ventas netas.

$$\text{Ventas Netas} = \frac{\text{Total de ventas del periodo 2013}}{12}$$

Para realizar el cálculo de las ventas de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas Para Enero} = (\text{Ventas Netas} * 5\%) + \text{Ventas Netas}$$

**Cuadro No. 29 Proyección de ventas**

| <b>Ventas</b>       | <b>\$ 1.543.512,35</b> |                    |                           |
|---------------------|------------------------|--------------------|---------------------------|
| <b>Ventas Netas</b> | <b>\$ 114.620,57</b>   | <b>55% Contado</b> | <b>45% Crédito 30días</b> |
| Enero               | \$ 120.351,60          | \$ 66.193,38       | \$ 54.158,22              |
| Febrero             | \$ 126.369,18          | \$ 69.503,05       | \$ 56.866,13              |
| Marzo               | \$ 132.687,64          | \$ 72.978,20       | \$ 59.709,44              |
| Abril               | \$ 145.956,40          | \$ 80.276,02       | \$ 65.680,38              |
| Mayo                | \$ 160.552,04          | \$ 88.303,62       | \$ 72.248,42              |
| Junio               | \$ 176.607,25          | \$ 97.133,98       | \$ 79.473,26              |
| Julio               | \$ 203.098,33          | \$ 111.704,08      | \$ 91.394,25              |
| Agosto              | \$ 233.563,08          | \$ 128.459,70      | \$ 105.103,39             |
| Septiembre          | \$ 268.597,54          | \$ 147.728,65      | \$ 120.868,89             |
| Octubre             | \$ 322.317,05          | \$ 177.274,38      | \$ 145.042,67             |
| Noviembre           | \$ 386.780,46          | \$ 212.729,26      | \$ 174.051,21             |
| Diciembre           | \$ 464.136,56          | \$ 255.275,11      | \$ 208.861,45             |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

Luego de haber realizado la proyección de las ventas podemos observar que en el mes de diciembre es donde la distribuidora va a vender \$ 464.136,56, esto se debe a que en esta temporada existe mayor demanda por agasajos navideños que realizan diferentes instituciones.

### **Interpretación**

La proyección de ventas que se realizó permite determinar un valor estimado que la distribuidora va a vender, el porcentaje que se estima para cada mes es de acuerdo a la temporada como menciona el sr. Carlos Fernando Lozada Vargas gerente.



## Proyección de otros ingresos

Para realizar la proyección de otros ingresos se procede a revisar el estado de resultados del periodo 2013 y coger el valor otros ingresos, donde se aplica la siguiente fórmula.

$$\text{Otros ingresos mensuales} = \frac{\text{Total de otros ingresos}}{12}$$

Para realizar el cálculo de otros ingresos de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Otros ingresos Para Enero} = (\text{Otros ingresos mensuales} * 1\%) + \text{Otros ingresos mensuales}$$

**Cuadro No. 30 Proyección de otros ingresos**

| Otros Ingresos | \$ 59,49 | \$ 60,08 |
|----------------|----------|----------|
| Enero          | \$ 5,01  |          |
| Febrero        | \$ 5,01  |          |
| Marzo          | \$ 5,01  |          |
| Abril          | \$ 5,01  |          |
| Mayo           | \$ 5,01  |          |
| Junio          | \$ 5,01  |          |
| Julio          | \$ 5,01  |          |
| Agosto         | \$ 5,01  |          |
| Septiembre     | \$ 5,01  |          |
| Octubre        | \$ 5,01  |          |
| Noviembre      | \$ 5,01  |          |
| Diciembre      | \$ 5,01  |          |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

## Análisis

En la proyección de otros ingresos podemos observar el incremento del 1%, ya que la distribuidora no cuenta con otras inversiones.

### **Interpretación**

Al realizar la proyección de otros ingresos el gerente de la distribuidora menciona que la institución no ha tenido crecimiento en este rubro.

### **Proyecciones de compras**

Para realizar la proyección de compras se procede a revisar el estado de resultados del periodo 2013 y coger el valor otros ingresos, donde se aplica la siguiente fórmula para el cálculo de costo de ventas mensuales.

$$\text{Costo de ventas Mensual} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{12}$$

Para realizar el cálculo de compras de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Costo de Ventas Mesuales} = (\text{Costo de Ventas mensuales} * 5\%) + \text{Costo de ventas mensuales}$$

**Cuadro No. 3127 Proyección de Compras**

| <b>Compras</b>                 | <b>\$ 1.427.323,59</b> |                    |                             |
|--------------------------------|------------------------|--------------------|-----------------------------|
| <b>Costo de ventas mensual</b> | <b>\$ 118.943,63</b>   | <b>40% Contado</b> | <b>60% a Crédito 60días</b> |
| Enero                          | \$ 124.890,81          | \$ 49.956,33       | \$ 74.934,49                |
| Febrero                        | \$ 131.135,35          | \$ 52.454,14       | \$ 78.681,21                |
| Marzo                          | \$ 137.692,12          | \$ 55.076,85       | \$ 82.615,27                |
| Abril                          | \$ 144.576,73          | \$ 57.830,69       | \$ 86.746,04                |
| Mayo                           | \$ 151.805,57          | \$ 60.722,23       | \$ 91.083,34                |
| Junio                          | \$ 159.395,84          | \$ 63.758,34       | \$ 95.637,51                |
| Julio                          | \$ 175.335,43          | \$ 70.134,17       | \$ 105.201,26               |
| Agosto                         | \$ 192.868,97          | \$ 77.147,59       | \$ 115.721,38               |
| Septiembre                     | \$ 212.155,87          | \$ 84.862,35       | \$ 127.293,52               |
| Octubre                        | \$ 233.371,45          | \$ 93.348,58       | \$ 140.022,87               |
| Noviembre                      | \$ 256.708,60          | \$ 102.683,44      | \$ 154.025,16               |
| Diciembre                      | \$ 282.379,46          | \$ 112.951,78      | \$ 169.427,68               |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

En esta proyección podemos observar el mes de diciembre es donde se compra \$ 282.379,46 mercaderías, para realizar la proyección de compras se incrementa en el primer semestre un 5% y el segundo semestre un 10%, debido a que la distribuidora debe mantener inventario en todos los meses y no puede excederse en sus compras por que los productos se pueden caducar.

## Interpretación

La proyección de compras ayuda que la distribuidora pueda aplicar nuevas políticas de crédito como es en este caso 40% contado y 60% crédito a 60 días.

## Proyección de gastos administrativos y de ventas

Para realizar la proyección de gastos administrativos y de ventas se procede a revisar el estado de resultados del periodo 2013 y coger el valor gastos administrativos y de ventas, donde se aplica la siguiente fórmula para el cálculo de gastos administrativo y de ventas mensuales.

$$\text{Gas. Adm. mensual} = \frac{\text{Gastos Personales de venta y administrativos}}{12}$$

Para realizar el cálculo de compras de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Gas. Adm. y ventas Enero} = (\text{Gas. Adm. y ventas} * 5\%) + \text{Gas. Adm. y ventas}$$

## Cuadro No. 3228 Proyección de gastos administrativos y de ventas

| <b>Gas. Administrativos y de Ventas</b> | <b>\$ 27.475,90</b> |
|---|---------------------|
| Mensual                                 | \$ 2.289,66         |
| Enero                                   | \$ 2.404,14         |
| Febrero                                 | \$ 2.404,14         |
| Marzo                                   | \$ 2.404,14         |
| Abril                                   | \$ 2.404,14         |
| Mayo                                    | \$ 2.404,14         |
| Junio                                   | \$ 2.404,14         |
| Julio                                   | \$ 2.404,14         |
| Agosto                                  | \$ 2.404,14         |

|            |             |
|------------|-------------|
| Septiembre | \$ 2.404,14 |
| Octubre    | \$ 2.404,14 |
| Noviembre  | \$ 2.404,14 |
| Diciembre  | \$ 2.404,14 |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

En esta proyección podemos observar que los gastos administrativos y de venta de la distribuidora se mantienen.

### **Interpretación**

La proyección que tenemos a continuación es una forma en la que la distribuidora puede hacer control de los gastos y no incurrir en egresos innecesarios.

### **Proyección de Gas. Depreciación planta y equipo**

Para realizar la proyección de gastos depreciación planta y equipo se procede a revisar el estado de resultados del periodo 2013 y coger el valor gastos depreciación planta y equipo, donde se aplica la siguiente fórmula para el cálculo de gastos administrativo y de ventas mensuales.

$$\text{Gas. Depr. planta y equipo mensual} = \frac{\text{Gas. depr. planta y equipo}}{12}$$

**Cuadro No. 33 Proyección de Gas. Depreciación planta y equipo**

| <b>Gas. Depreciación Planta y Equipo</b> | <b>\$ 6.859,31</b> |
|--|--------------------|
| Mensual                                  | \$ 571,61          |
| Enero                                    | \$ 605,91          |
| Febrero                                  | \$ 605,91          |
| Marzo                                    | \$ 605,91          |
| Abril                                    | \$ 605,91          |
| Mayo                                     | \$ 605,91          |
| Junio                                    | \$ 605,91          |
| Julio                                    | \$ 605,91          |
| Agosto                                   | \$ 605,91          |
| Septiembre                               | \$ 605,91          |
| Octubre                                  | \$ 605,91          |
| Noviembre                                | \$ 605,91          |
| Diciembre                                | \$ 605,91          |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

Podemos observar que el valor de la depreciación siempre se va a mantener, solo puede variar en caso de adquirir algún activo fijo.

## Interpretación

La depreciación de la distribuidora se ha mantenido ya que es un valor fijo que se va desgastando mes a mes.

## Proyección de Gas. Operacional del Negocio

Para realizar la proyección de gastos a Operacional del Negocio se procede a revisar el estado de resultados del periodo 2013 y coger el valor gastos administrativos y de ventas, donde se aplica la siguiente fórmula para el cálculo de gastos administrativo y de ventas mensuales.

$$\text{Gas. Op. del negocio mensual} = \frac{\text{Gas. Op. Del Negocio}}{12}$$

Para realizar el cálculo de Gastos Operacionales del negocio de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Gas. Op. del negocio para enero} = (\text{Gas. Op. del negocio} * 6\%) + \text{Gas. Op. del negocio mensual}$$

**Cuadro No. 294 Proyección de Gas. Operacional del Negocio**

| <b>Gas. Operacional de Negocio</b> | <b>\$ 59.201,78</b> |
|------------------------------------|---------------------|
| Mensual                            | \$ 4.933,48         |
| Enero                              | \$ 4.785,48         |
| Febrero                            | \$ 4.641,91         |
| Marzo                              | \$ 4.502,66         |
| Abril                              | \$ 4.367,58         |
| Mayo                               | \$ 4.236,55         |
| Junio                              | \$ 4.109,45         |
| Julio                              | \$ 4.027,26         |
| Agosto                             | \$ 3.946,72         |

|            |             |
|------------|-------------|
| Septiembre | \$ 3.867,78 |
| Octubre    | \$ 3.790,43 |
| Noviembre  | \$ 3.714,62 |
| Diciembre  | \$ 3.640,33 |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

Con esta proyección la distribuidora va a tener un control de los gastos operacionales del negocio.

### **Interpretación**

Con esta proyección el gerente de la distribuidora puede tomar la decisión de disminuir y no incurrir en gastos innecesarios.

### **Proyección provisión cuentas incobrables**

|                    |                      |                    |
|--------------------|----------------------|--------------------|
| <b>Provisiones</b> | <b>\$ 160.838,04</b> | <b>\$ 1.608,38</b> |
|--------------------|----------------------|--------------------|

La provisión de cuentas incobrables se calculó de la cuenta de clientes, según lo que establece el SRI para el cálculo de las provisiones es el 1%.



### Cuadro No. 35 Proyección del Flujo de Caja



**DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**  
 del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2014

| Detalle                           | Enero               | Febrero              | Marzo                | Abril                | Mayo                 | Junio                | Julio                | Agosto               | Septiembre           | Octubre              | Noviembre            | Diciembre            |
|-----------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Ingresos en Efectivo              |                     |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Ventas                            | \$ 120.351,60       | \$ 126.369,18        | \$ 132.687,64        | \$ 145.956,40        | \$ 160.552,04        | \$ 176.607,25        | \$ 203.098,33        | \$ 233.563,08        | \$ 268.597,54        | \$ 322.317,05        | \$ 386.780,46        | \$ 464.136,56        |
| Ventas de Contado 55%             | \$ 66.193,38        | \$ 69.503,05         | \$ 72.978,20         | \$ 80.276,02         | \$ 88.303,62         | \$ 97.133,98         | \$ 111.704,08        | \$ 128.459,70        | \$ 147.728,65        | \$ 177.274,38        | \$ 212.729,26        | \$ 255.275,11        |
| Ventas a Credito 30 días 45%      |                     | \$ 54.158,22         | \$ 18.955,38         | \$ 19.903,15         | \$ 21.893,46         | \$ 24.082,81         | \$ 26.491,09         | \$ 30.464,75         | \$ 35.034,46         | \$ 40.289,63         | \$ 48.347,56         | \$ 58.017,07         |
| Otros ingresos                    | \$ 5,01             | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              | \$ 5,01              |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>             | <b>\$ 66.198,39</b> | <b>\$ 123.666,27</b> | <b>\$ 91.938,58</b>  | <b>\$ 100.184,17</b> | <b>\$ 110.202,09</b> | <b>\$ 121.221,80</b> | <b>\$ 138.200,18</b> | <b>\$ 158.929,45</b> | <b>\$ 182.768,12</b> | <b>\$ 217.569,02</b> | <b>\$ 261.081,82</b> | <b>\$ 313.297,18</b> |
| Egresos en Efectivo               |                     |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Compras                           | \$ 124.890,81       | \$ 131.135,35        | \$ 137.692,12        | \$ 144.576,73        | \$ 151.805,57        | \$ 159.395,84        | \$ 175.335,43        | \$ 192.868,97        | \$ 212.155,87        | \$ 233.371,45        | \$ 256.708,60        | \$ 282.379,46        |
| Compras 40% contado               | \$ 49.956,33        | \$ 52.454,14         | \$ 55.076,85         | \$ 57.830,69         | \$ 60.722,23         | \$ 63.758,34         | \$ 70.134,17         | \$ 77.147,59         | \$ 84.862,35         | \$ 93.348,58         | \$ 102.683,44        | \$ 112.951,78        |
| Compra a credito 60 días 60%      |                     |                      | \$ 49.956,33         | \$ 52.454,14         | \$ 55.076,85         | \$ 57.830,69         | \$ 60.722,23         | \$ 63.758,34         | \$ 70.134,17         | \$ 77.147,59         | \$ 84.862,35         | \$ 93.348,58         |
| Gas. Administrativos y de Ventas  | \$ 2.404,14         | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          | \$ 2.404,14          |
| Gas. Operacional de Negocio       | \$ 4.785,48         | \$ 4.641,91          | \$ 4.502,66          | \$ 4.367,58          | \$ 4.236,55          | \$ 4.109,45          | \$ 4.027,26          | \$ 3.946,72          | \$ 3.867,78          | \$ 3.790,43          | \$ 3.714,62          | \$ 3.640,33          |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>              | <b>\$ 57.145,94</b> | <b>\$ 59.500,20</b>  | <b>\$ 111.939,97</b> | <b>\$ 117.056,55</b> | <b>\$ 122.439,76</b> | <b>\$ 128.102,62</b> | <b>\$ 137.287,80</b> | <b>\$ 147.256,78</b> | <b>\$ 161.268,44</b> | <b>\$ 176.690,74</b> | <b>\$ 193.664,55</b> | <b>\$ 212.344,83</b> |
| Egresos no Efectivos              |                     |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Provisiones cuentas Incobrables   |                     |                      |                      |                      |                      | \$ 1.608,38          |                      |                      |                      |                      |                      | \$ 1.608,38          |
| Gas. Depreciación Planta y Equipo | \$ 605,91           | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            |
| Total Egresos no Efectivos        | \$ 605,91           | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 2.214,29          | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 605,91            | \$ 2.214,29          |
| <b>CASH FLOW</b>                  | <b>\$ 9.052,44</b>  | <b>\$ 64.166,08</b>  | <b>-\$ 20.001,39</b> | <b>-\$ 16.872,38</b> | <b>-\$ 12.237,68</b> | <b>-\$ 6.880,82</b>  | <b>\$ 912,38</b>     | <b>\$ 11.672,67</b>  | <b>\$ 21.499,68</b>  | <b>\$ 40.878,28</b>  | <b>\$ 67.417,27</b>  | <b>\$ 100.952,35</b> |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

## Análisis

Luego de haber realizado la proyección del flujo de efectivo de la distribuidora, se puede notar que los dos primeros meses cuenta con una liquidez, mientras que los cuatro próximos meses la empresa cuenta con un saldo negativo y los meses a continuación la distribuidora va a tener un saldo positivo.

## Interpretación

En esta flujo de cajo proyectado podemos observar en los dos primeros meses se obtiene un flujo positivo, esto se debe a que los proveedores incrementaron el plazo de pago, desde el tercer al sexto mes obtiene un flujo negativo, esto se da porque empezamos a cancelar las deudas a los proveedores, del séptimo al doceavo mes empieza a recuperar poco a poco la liquidez.

Para realizar la proyección del estado de resulta el sr. Carlos Fernando Lozada Vargas (gerente), menciona un incremento del 10% para cada una de sus cuentas.

## PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro No. 36 Proyección del Flujo de Caja

DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS  
PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

|                        | Proyección del<br>2014 |
|------------------------|------------------------|
| <b>VENTAS</b>          | <b>\$ 1.697.863,59</b> |
| Ventas gravadas 0%     | \$ 1.674.432,07        |
| Ventas gravadas 12%    | \$ 23.431,52           |
| Descuento en ventas    | \$ 1.725,01            |
| <b>VENTAS BRUTAS</b>   | <b>\$ 1.696.138,58</b> |
| <b>COSTO DE VENTAS</b> | <b>\$ 0,00</b>         |
| Inventario Inicial     | \$ 132.022,51          |
| Compras                | \$ 1.653.855,93        |
| Descuento en compras   | \$ 81.853,18           |
| <b>COMPRAS NETAS</b>   | <b>\$ 1.704.025,29</b> |

|  |                        |
|--|------------------------|
| Inventario Final                                     | \$ 133.969,31          |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                               | <b>\$ 1.570.055,98</b> |
| <b>VENTAS NETAS</b>                                  | <b>\$ 126.082,59</b>   |
|  |                        |
| <b>OTROS INGRESOS</b>                                | <b>\$ 65,44</b>        |
| Otros ingresos                                       | \$ 65,44               |
| <b>GASTOS PERSONAL VENTAS Y ADMINISTRATIVO</b>       | <b>\$ 30.223,49</b>    |
| Gastos Sueldo  | \$ 20.753,88           |
| Gasto Horas extras                                   | \$ 0,00                |
| Gastos Viáticos y Movilización                       | \$ 871,16              |
| Gasto Comisión                                       | \$ 0,00                |
| Gasto Uniformes                                      | \$ 144,10              |
| Gasto Décimo Tercer sueldo                           | \$ 1.729,49            |
| Gasto Décimo Cuarto sueldo                           | \$ 1.444,86            |
| Gasto Vacaciones                                     | \$ 693,87              |
| Gasto Alimentación                                   | \$ 252,57              |
| Gastos Fondo de Reserva                              | \$ 895,80              |
| Gasto Aporte Patronal                                | \$ 2.521,61            |
| Gasto Compensación económica                         | \$ 916,17              |
| Agasajo navideño para empleados                      | \$ 0,00                |
| <b>GASTO DEPRECIACIÓN PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b> | <b>\$ 7.545,24</b>     |
| Gasto Depreciación Muebles y Enseres                 | \$ 0,00                |
| Gasto Depreciación Herramientas de Trabajo           | \$ 49,50               |
| Gasto Depreciación Equipo de Computo                 | \$ 2.702,43            |
| Gasto Depreciación Vehículos                         | \$ 4.793,32            |
| Gato Mantenimiento y Reparación Vehículos            | \$ 0,00                |
| <b>GASTO OPERACIONAL DEL NEGOCIO</b>                 | <b>\$ 65.121,96</b>    |
| Gasto Mantenimiento y Reparación Activo              | \$ 254,96              |
| Gasto Mantenimiento y Reparación Vehículo            | \$ 26.242,10           |
| Gastos Honorarios Profesionales y Dietas             | \$ 308,00              |
| Gasto Combustibles                                   | \$ 9.125,04            |
| Gasto Promoción y Publicidad                         | \$ 11,00               |
| Gasto Suministro y Materiales                        | \$ 834,76              |
| Gasto Transporte                                     | \$ 7.917,25            |
| Gasto Sacos y Fundas (Insumos)                       | \$ 739,04              |
| Gasto Servicios Ocasionales                          | \$ 1.087,90            |
| Gasto Seguros y Reaseguros                           | \$ 143,22              |
| Gasto Luz Eléctrica                                  | \$ 0,00                |
| Gasto Agua Potable                                   | \$ 246,33              |
| Gasto Telefonía y Telecomunicaciones                 | \$ 199,71              |
| Gasto Vigilancia y Monitoreo                         | \$ 372,96              |
| Gasto Estibador                                      | \$ 10.920,73           |

|   |                      |
|---|----------------------|
| Gasto Contribución Cámara de Comercio     | \$ 0,00              |
| Gasto Contribución y Permisos             | \$ 223,08            |
| Gasto Multas y Sanciones IESS             | \$ 52,89             |
| Gasto Correspondencia y Envíos            | \$ 27,10             |
| Gasto Capacitación Empleados              | \$ 94,05             |
| Gasto Regalos y Donación Clientes         | \$ 49,10             |
| Gasto Robo Contra Agentes Vendedores      | \$ 3.352,95          |
| Gasto Peajes y Viajes                     | \$ 204,60            |
| Gasto de Viaje                            | \$ 385,77            |
| Gasto Formulario e Impresión de Facturas  | \$ 532,40            |
| Gastos Varios                             | \$ 1.797,03          |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>         | <b>\$ 102.890,69</b> |
| <b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>         | <b>\$ 0,00</b>       |
| Gasto Amortización Acumulada              | \$ 0,00              |
| Ivo que se carga al gasto                 | \$ 0,00              |
| Gasto Comisión Cuentas Incobrables        | \$ 0,00              |
| <b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>               | <b>\$ 180,54</b>     |
| Multas y Sanciones Fiscales no Deducibles | \$ 180,54            |
| Varios                                    | \$ 0,00              |
| <b>GASTOS FINANCIEROS</b>                 | <b>\$ 1.218,78</b>   |
|   |                      |
| Gasto Interés Bancario Local              | \$ 337,34            |
| Gasto por Servicios Bancarios             | \$ 881,44            |
| <b>UTILIDAD DEL OPERACIONAL</b>           | <b>\$ 21.858,02</b>  |
| 15% Participación Trabajadores            | \$ 3.278,70          |
| Impuesto a la Renta                       | \$ 4.087,46          |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>             | <b>\$ 14.491,86</b>  |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

### Interpretación

Al realizar la proyección del estado de resultados de la distribuidora Pronto Abastos, se obtiene un incremento de la utilidad del ejercicio con relación al año 2013.

### Proyección del flujo de caja para el año 2015

#### Desarrollo:

Partiendo de la información financiera de la Distribuidora Pronto Abastos sírvase efectuar el flujo de caja proyectado para el año 2015:

**Para las vetas de productos como son: Arroz, Azúcar, Soya, Maíz y otros.**

Se concreta para el primer trimestre un incremento del 5% debido a que en esta época existe un aumento en los precios de los productos.

Se define para el segundo trimestre un incremento del 10% debido a que en esta época existen nuevas cosechas.

Se define para el tercer trimestre un incremento del 15% debido a que en esta época a las ventas de los productos incrementa por las vacaciones de las escuelas y colegios.

Se delimita para el cuarto trimestre un incremento del 20% debido a la temporada navideña.

**Para las Compras de productos como son: Arroz, Azúcar, Soya, Maíz y otros.**

Se define para el primer trimestre y segundo trimestre un incremento del 5% debido a que existe esta temporada (Cosecha), los productos no son buenos por cuanto no es convenientes embodegarlos.

Para el tercer y cuarto trimestre se considera un incremento del 10% debido a que existe una baja de precios en el mercado.

Los gastos administrativos y de venta se proyectan al gasto mensual del 2014 un incremento del 10% fijo para todo el año.

Los gastos operacionales del negocio se proyectan al gasto mensual de los gastos

proyectados del 2014 un incremento del 6% fijo para todo el año.

En lo referente a otros ingresos será un incremento del 1% fijo para todo el año de los otros ingresos mensuales del año 2014 del flujo de efectivo proyectado.

Las depreciaciones de activos fijos se registraran cada mes.

Las provisiones cuentas incobrables se registraran cada semestre.

### Proyección de Ventas

Para realizar el cálculo de las ventas de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas Para Enero} = (\text{Ventas Netas} * 5\%) + \text{Ventas Netas}$$

**Cuadro No. 37 Proyección de Ventas**

| <b>Ventas Netas</b> | <b>\$ 464.136,56</b> | <b>55% Contado</b> | <b>45% Crédito 30días</b> |
|---------------------|----------------------|--------------------|---------------------------|
| Enero               | \$ 487.343,39        | \$ 268.038,86      | \$ 219.304,52             |
| Febrero             | \$ 511.710,56        | \$ 281.440,81      | \$ 230.269,75             |
| Marzo               | \$ 537.296,09        | \$ 295.512,85      | \$ 241.783,24             |
| Abril               | \$ 591.025,69        | \$ 325.064,13      | \$ 265.961,56             |
| Mayo                | \$ 650.128,26        | \$ 357.570,54      | \$ 292.557,72             |
| Junio               | \$ 715.141,09        | \$ 393.327,60      | \$ 321.813,49             |
| Julio               | \$ 822.412,25        | \$ 452.326,74      | \$ 370.085,51             |
| Agosto              | \$ 945.774,09        | \$ 520.175,75      | \$ 425.598,34             |
| Septiembre          | \$ 1.087.640,20      | \$ 598.202,11      | \$ 489.438,09             |
| Octubre             | \$ 1.305.168,25      | \$ 717.842,53      | \$ 587.325,71             |
| Noviembre           | \$ 1.566.201,89      | \$ 861.411,04      | \$ 704.790,85             |
| Diciembre           | \$ 1.879.442,27      | \$ 1.033.693,25    | \$ 845.749,02             |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### Análisis

Luego de haber realizado la proyección de las ventas podemos observar que en el mes de diciembre es donde la distribuidora va a vender \$ 1.879.442,27, esto se debe a que en esta temporada existe mayor demanda por agasajos navideños que realizan diferentes instituciones.

### **Interpretación**

La proyección de ventas que se realizó permite determinar un valor estimado que la distribuidora va a vender, el porcentaje que se estima para cada mes es de acuerdo a la temporada como menciona el sr. Carlos Fernando Lozada Vargas gerente.

### **Proyección de Otros Ingresos**

Para realizar el cálculo de otros ingresos de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Otros ingresos Para Enero} = (\text{Otros ingresos mensuales} * 1\%) + \text{Otros ingresos mensuales}$$

**Cuadro No. 38 Proyección de Otros Ingresos**

| Otros Ingresos | \$ 60,08 | \$ 60,68 |
|----------------|----------|----------|
| Enero          | \$ 5,06  |          |
| Febrero        | \$ 5,06  |          |
| Marzo          | \$ 5,06  |          |
| Abril          | \$ 5,06  |          |
| Mayo           | \$ 5,06  |          |
| Junio          | \$ 5,06  |          |
| Julio          | \$ 5,06  |          |
| Agosto         | \$ 5,06  |          |
| Septiembre     | \$ 5,06  |          |
| Octubre        | \$ 5,06  |          |
| Noviembre      | \$ 5,06  |          |
| Diciembre      | \$ 5,06  |          |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

En la proyección de otros ingresos podemos observar el incremento del 1%, ya que la distribuidora no cuenta con otras inversiones.

### **Interpretación**

Al realizar la proyección de otros ingresos el gerente de la distribuidora menciona que la institución no ha tenido crecimiento en este rubro por que no cuenta con inversiones a largo plazo.

### **Proyección de Compras**

Para realizar el cálculo de compras de cada mes se aplica la siguiente fórmula:



*Costo de Ventas Mesuales = (Costo de Ventas mensuales \* 5%) + Costo de ventas mensuales*

### **Cuadro No. 39 Proyección de Compras**

| <b>costo de ventas Mensual</b> | <b>\$ 282.379,46</b> | <b>40% Contado</b> | <b>60% a Crédito 60 días</b> |
|--------------------------------|----------------------|--------------------|------------------------------|
| Enero                          | \$ 296.498,43        | \$ 118.599,37      | \$ 177.899,06                |
| Febrero                        | \$ 311.323,35        | \$ 124.529,34      | \$ 186.794,01                |
| Marzo                          | \$ 326.889,52        | \$ 130.755,81      | \$ 196.133,71                |
| Abril                          | \$ 343.234,00        | \$ 137.293,60      | \$ 205.940,40                |
| Mayo                           | \$ 360.395,70        | \$ 144.158,28      | \$ 216.237,42                |
| Junio                          | \$ 378.415,48        | \$ 151.366,19      | \$ 227.049,29                |
| Julio                          | \$ 416.257,03        | \$ 166.502,81      | \$ 249.754,22                |
| Agosto                         | \$ 457.882,73        | \$ 183.153,09      | \$ 274.729,64                |
| Septiembre                     | \$ 503.671,01        | \$ 201.468,40      | \$ 302.202,61                |
| Octubre                        | \$ 554.038,11        | \$ 221.615,24      | \$ 332.422,87                |
| Noviembre                      | \$ 609.441,92        | \$ 243.776,77      | \$ 365.665,15                |
| Diciembre                      | \$ 670.386,11        | \$ 268.154,44      | \$ 402.231,67                |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

#### **Análisis**

En esta proyección podemos observar el mes de diciembre es donde se compra \$ 670.386,11 mercaderías, para realizar la proyección de compras se incrementa en el primer semestre un 5% y el segundo semestre un 10%, debido a que la distribuidora debe mantener inventario en todos los meses y no puede excederse en sus compras x que los productos se pueden caducar.

#### **Interpretación**

La proyección de compras ayuda que la distribuidora pueda aplicar nuevas políticas de crédito como es en este caso 40% contado y 60% crédito a 60 días buscar nuevos proveedores que los ayuden con el tipo de crédito que la

distribuidora cuenta.

### **Proyección Gas. Administrativos y de Venta**

Para realizar el cálculo de compras de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Gas. Adm. y ventas Enero} = (\text{Gas. Adm. y ventas} * 5\%) + \text{Gas. Adm. y ventas}$$

**Cuadro No. 40 Proyección Gas. Administrativos y de Venta**

| <b>Gas. Administrativos y de Ventas</b> | <b>\$ 30.223,49</b> |
|---|---------------------|
| Mensual                                 | \$ 2.518,62         |
| Enero                                   | \$ 2.644,56         |
| Febrero                                 | \$ 2.644,56         |
| Marzo                                   | \$ 2.644,56         |
| Abril                                   | \$ 2.644,56         |
| Mayo                                    | \$ 2.644,56         |
| Junio                                   | \$ 2.644,56         |
| Julio                                   | \$ 2.644,56         |
| Agosto                                  | \$ 2.644,56         |
| Septiembre                              | \$ 2.644,56         |
| Octubre                                 | \$ 2.644,56         |
| Noviembre                               | \$ 2.644,56         |
| Diciembre                               | \$ 2.644,56         |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

En esta proyección podemos observar que los gastos administrativos y de venta de la distribuidora se mantienen.

### **Interpretación**

La proyección que tenemos a continuación es una forma en la que la distribuidora

puede hacer control de los gastos y no incurrir en egresos innecesarios, ya que estos han tenido un incremento del 10% anual.

### **Proyección Gas. Depreciación Planta y Equipo**

Se aplica la siguiente fórmula para el cálculo de gastos administrativo y de ventas mensuales.

$$\text{Gas. Depr. planta y equipo mensual} = \frac{\text{Gas. depr. planta y equipo}}{12}$$

**Cuadro No. 41 Proyección Gas. Depreciación Planta y Equipo**

|  | <b>\$</b>       |
|--|-----------------|
| <b>Gas. Depreciación Planta y Equipo</b> | <b>4.130,26</b> |
| Mensual                                  | \$ 344,19       |
| Enero                                    | \$ 364,84       |
| Febrero                                  | \$ 364,84       |
| Marzo                                    | \$ 364,84       |
| Abril                                    | \$ 364,84       |
| Mayo                                     | \$ 364,84       |
| Junio                                    | \$ 364,84       |
| Julio                                    | \$ 364,84       |
| Agosto                                   | \$ 364,84       |
| Septiembre                               | \$ 364,84       |
| Octubre                                  | \$ 364,84       |
| Noviembre                                | \$ 364,84       |
| Diciembre                                | \$ 364,84       |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **Análisis**

Podemos observar que el valor de la depreciación siempre se va a mantener, solo puede variar en caso de adquirir algún activo fijo.

## Interpretación

La depreciación de la distribuidora se ha mantenido ya que es un valor fijo que se va desgastando mes a mes.

## Proyección Gas. Operacional de Negocio

Para realizar el cálculo de Gastos Operacionales del negocio de cada mes se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Gas. Op. del negocio para enero} = (\text{Gas. Op. del negocio} * 6\%) + \text{Gas. Op. del negocio mensual}$$

**Cuadro No. 42 Proyección Gas. Operacional de Negocio**

| <b>Gas. Operacional de Negocio</b> | <b>\$ 59.201,78</b> |
|------------------------------------|---------------------|
| Mensual                            | \$ 4.933,48         |
| Enero                              | \$ 4.785,48         |
| Febrero                            | \$ 4.641,91         |
| Marzo                              | \$ 4.502,66         |
| Abril                              | \$ 4.367,58         |
| Mayo                               | \$ 4.236,55         |
| Junio                              | \$ 4.109,45         |
| Julio                              | \$ 4.027,26         |
| Agosto                             | \$ 3.946,72         |
| Septiembre                         | \$ 3.867,78         |
| Octubre                            | \$ 3.790,43         |
| Noviembre                          | \$ 3.714,62         |
| Diciembre                          | \$ 3.640,33         |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

## Análisis

Con esta proyección la distribuidora va a tener un control de los gastos operacionales del negocio.

## **Interpretación**

Con esta proyección el gerente de la distribuidora puede tomar la decisión de disminuir y no incurrir en gastos innecesarios.

## **Proyección Provisiones Cuentas Incobrables**

|             |              |           |
|-------------|--------------|-----------|
| Provisiones | \$ 58.017,07 | \$ 580,17 |
|-------------|--------------|-----------|

La provisión de cuentas incobrables se calculó de la cuenta de clientes, según lo que establece el SRI para el cálculo de las provisiones es el 1%, ya que este valor fue tomado de las ventas a crédito del flujo proyectado para el año 2014.

## Proyección del flujo de caja para el año 2015

### Cuadro No. 43 Proyección del flujo de caja para el año 2015



**DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**  
**del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2015**

| Detalle                           | Enero                | Febrero              | Marzo                | Abril                | Mayo                 | Junio                | Julio                | Agosto               | Septiembre           | Octubre              | Noviembre              | Diciembre              |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|------------------------|
| Ingresos en Efectivo              |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                        |                        |
| Ventas                            | \$ 464.136,56        | \$ 511.710,56        | \$ 537.296,09        | \$ 591.025,69        | \$ 650.128,26        | \$ 715.141,09        | \$ 822.412,25        | \$ 945.774,09        | \$ 1.087.640,20      | \$ 1.305.168,25      | \$ 1.566.201,89        | \$ 1.879.442,27        |
| Ventas de Contado 55%             |                      | \$ 281.440,81        | \$ 295.512,85        | \$ 325.064,13        | \$ 357.570,54        | \$ 393.327,60        | \$ 452.326,74        | \$ 520.175,75        | \$ 598.202,11        | \$ 717.842,53        | \$ 861.411,04          | \$ 1.033.693,25        |
| Ventas a Credito 30días 45%       | \$ 58.017,07         | \$ 208.861,45        | \$ 76.756,58         | \$ 80.594,41         | \$ 88.653,85         | \$ 97.519,24         | \$ 107.271,16        | \$ 123.361,84        | \$ 141.866,11        | \$ 163.146,03        | \$ 195.775,24          | \$ 234.930,28          |
| Otros ingresos                    | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06              | \$ 5,06                | \$ 5,06                |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>             | <b>\$ 58.022,13</b>  | <b>\$ 490.307,32</b> | <b>\$ 372.274,49</b> | <b>\$ 405.663,60</b> | <b>\$ 446.229,46</b> | <b>\$ 490.851,90</b> | <b>\$ 559.602,96</b> | <b>\$ 643.542,64</b> | <b>\$ 740.073,28</b> | <b>\$ 880.993,62</b> | <b>\$ 1.057.191,34</b> | <b>\$ 1.268.628,59</b> |
| Egresos en Efectivo               |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                        |                        |
| Compras                           | \$ 282.379,46        | \$ 311.323,35        | \$ 326.889,52        | \$ 343.234,00        | \$ 360.395,70        | \$ 378.415,48        | \$ 416.257,03        | \$ 457.882,73        | \$ 503.671,01        | \$ 554.038,11        | \$ 609.441,92          | \$ 670.386,11          |
| Compras 40% contado               |                      | \$ 124.529,34        | \$ 130.755,81        | \$ 137.293,60        | \$ 144.158,28        | \$ 151.366,19        | \$ 166.502,81        | \$ 183.153,09        | \$ 201.468,40        | \$ 221.615,24        | \$ 243.776,77          | \$ 268.154,44          |
| Compra a credito 60 días 60%      | \$ 93.348,58         | \$ 169.427,68        | \$ 112.951,78        | \$ 124.529,34        | \$ 130.755,81        | \$ 137.293,60        | \$ 144.158,28        | \$ 151.366,19        | \$ 166.502,81        | \$ 183.153,09        | \$ 201.468,40          | \$ 221.615,24          |
| Gas. Administrativos y de Ventas  | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06            | \$ 282,06              | \$ 282,06              |
| Gas. Operacional de Negocio       | \$ 4.785,48          | \$ 4.641,91          | \$ 4.502,66          | \$ 4.367,58          | \$ 4.236,55          | \$ 4.109,45          | \$ 4.027,26          | \$ 3.946,72          | \$ 3.867,78          | \$ 3.790,43          | \$ 3.714,62            | \$ 3.640,33            |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>              | <b>\$ 98.416,11</b>  | <b>\$ 298.880,99</b> | <b>\$ 248.492,30</b> | <b>\$ 266.472,57</b> | <b>\$ 279.432,69</b> | <b>\$ 293.051,30</b> | <b>\$ 314.970,41</b> | <b>\$ 338.748,06</b> | <b>\$ 372.121,05</b> | <b>\$ 408.840,82</b> | <b>\$ 449.241,85</b>   | <b>\$ 493.692,07</b>   |
| Egresos no Efectivos              |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |                        |                        |
| Provisiones cuentas Incobrables   |                      |                      |                      |                      |                      | \$ 580,17            |                      |                      |                      |                      |                        | \$ 580,17              |
| Gas. Depreciación Planta y Equipo | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84              | \$ 364,84              |
| Total Egresos no Efectivos        | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 945,01            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84            | \$ 364,84              | \$ 945,01              |
| <b>Cash Flow</b>                  | <b>-\$ 40.393,99</b> | <b>\$ 191.426,33</b> | <b>\$ 123.782,18</b> | <b>\$ 139.191,03</b> | <b>\$ 166.796,76</b> | <b>\$ 197.800,60</b> | <b>\$ 244.632,55</b> | <b>\$ 304.794,58</b> | <b>\$ 367.952,23</b> | <b>\$ 472.152,80</b> | <b>\$ 607.949,49</b>   | <b>\$ 774.936,52</b>   |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

## Análisis

Luego de haber realizado la proyección del flujo de efectivo de la distribuidora, se puede notar que el primer mes cuenta con una iliquidez, mientras que los demás meses va a obtener una liquidez esto demuestra que la aplicación del flujo de caja es necesario para distribuidora de manera que va a mejorar la rentabilidad.

## Interpretación

En otras palabras la proyección del flujo de caja es necesario para la empresa porque permite mejorar la situación económica de la empresa, a obtener una mejor rentabilidad y liquidez.

Para la proyección de este año el gerente de la distribuidora menciona un incremento del 30% en las diferentes cuentas.

## Proyección del estado de resultados del año 2015

### Cuadro N° 44 Proyección

DISTRIBUIDORA PRONTO ABASTOS  
PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

|                        | Proyección<br>2015     |
|------------------------|------------------------|
| <b>VENTAS</b>          | <b>\$ 1.867.649,94</b> |
| Ventas gravadas 0%     | \$ 1.841.875,27        |
| Ventas gravadas 12%    | \$ 25.774,67           |
| Descuento en ventas    | \$ 1.897,51            |
| <b>VENTAS BRUTAS</b>   | <b>\$ 1.865.752,43</b> |
| <b>COSTO DE VENTAS</b> | <b>\$ 0,00</b>         |
| Inventario Inicial     | \$ 138.623,63          |
| Compras                | \$ 1.736.548,73        |
| Descuento en compras   | \$ 85.945,84           |
| <b>COMPRAS NETAS</b>   | <b>\$ 1.789.226,52</b> |
| Inventario Final       | \$ 147.366,24          |
| <b>COSTO DE VENTAS</b> | <b>\$ 1.641.860,28</b> |
| <b>VENTAS NETAS</b>    | <b>\$ 223.892,15</b>   |

|  |                      |
|--|----------------------|
| <b>OTROS INGRESOS</b>                                | <b>\$ 78,53</b>      |
| Otros ingresos                                       | \$ 78,53             |
| <b>GASTOS PERSONAL VENTAS Y ADMINISTRATIVO</b>       | <b>\$ 59.238,04</b>  |
| Gastos Sueldo  | \$ 40.677,60         |
| Gasto Horas extras                                   | \$ 0,00              |
| Gastos Viáticos y Movilización                       | \$ 1.707,47          |
| Gasto Comisión                                       | \$ 0,00              |
| Gasto Uniformes                                      | \$ 282,44            |
| Gasto Décimo Tercer sueldo                           | \$ 3.389,79          |
| Gasto Décimo Cuarto sueldo                           | \$ 2.831,93          |
| Gasto Vacaciones                                     | \$ 1.359,98          |
| Gasto Alimentación                                   | \$ 495,04            |
| Gastos Fondo de Reserva                              | \$ 1.755,76          |
| Gasto Aporte Patronal                                | \$ 4.942,35          |
| Gasto Compensación económica                         | \$ 1.795,69          |
| Agasajo navideño para empleados                      | \$ 0,00              |
| <b>GASTO DEPRECIACIÓN PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b> | <b>\$ 9.054,29</b>   |
| Gasto Depreciación Muebles y Enseres                 | \$ 0,00              |
| Gasto Depreciación Herramientas de Trabajo           | \$ 59,40             |
| Gasto Depreciación Equipo de Computo                 | \$ 3.242,91          |
| Gasto Depreciación Vehículos                         | \$ 5.751,98          |
| Gato Mantenimiento y Reparación Vehículos            | \$ 0,00              |
| <b>GASTO OPERACIONAL DEL NEGOCIO</b>                 | <b>\$ 123.731,72</b> |
| Gasto Mantenimiento y Reparación Activo              | \$ 484,42            |
| Gasto Mantenimiento y Reparación Vehículo            | \$ 49.859,98         |
| Gastos Honorarios Profesionales y Dietas             | \$ 585,20            |
| Gasto Combustibles                                   | \$ 17.337,57         |
| Gasto Promoción y Publicidad                         | \$ 20,90             |
| Gasto Suministro y Materiales                        | \$ 1.586,04          |
| Gasto Transporte                                     | \$ 15.042,78         |
| Gasto Sacos y Fundas (Insumos)                       | \$ 1.404,17          |
| Gasto Servicios Ocasiones                            | \$ 2.067,01          |
| Gasto Seguros y Reaseguros                           | \$ 272,12            |
| Gasto Luz Eléctrica                                  | \$ 0,00              |
| Gasto Agua Potable                                   | \$ 468,03            |
| Gasto Telefonía y Telecomunicaciones                 | \$ 379,44            |
| Gasto Vigilancia y Monitoreo                         | \$ 708,61            |
| Gasto Estibador                                      | \$ 20.749,39         |
| Gasto Contribución Cámara de Comercio                | \$ 0,00              |
| Gasto Contribución y Permisos                        | \$ 423,85            |
| Gasto Multas y Sanciones IESS                        | \$ 100,49            |



|   |                      |
|---|----------------------|
| Gasto Correspondencia y Envíos            | \$ 51,50             |
| Gasto Capacitación Empleados              | \$ 178,70            |
| Gasto Regalos y Donación Clientes         | \$ 93,30             |
| Gasto Robo Contra Agentes Vendedores      | \$ 6.370,61          |
| Gasto Peajes y Viajes                     | \$ 388,74            |
| Gasto de Viaje                            | \$ 732,96            |
| Gasto Formulario e Impresión de Facturas  | \$ 1.011,56          |
| Gastos Varios                             | \$ 3.414,35          |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>         | <b>\$ 192.024,05</b> |
| <b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>         | <b>\$ 0,00</b>       |
| Gasto Amortización Acumulada              | \$ 0,00              |
| Ivo que se carga al gasto                 | \$ 0,00              |
| Gasto Comisión Cuentas Incobrables        | \$ 0,00              |
| <b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>               | <b>\$ 234,71</b>     |
| Multas y Sanciones Fiscales no Deducibles | \$ 234,71            |
| Varios                                    | \$ 0,00              |
| <b>GASTOS FINANCIEROS</b>                 | <b>\$ 1.462,53</b>   |
|   |                      |
| Gasto Interés Bancario Local              | \$ 404,80            |
| Gasto por Servicios Bancarios             | \$ 1.057,73          |
| <b>UTILIDAD DEL OPERACIONAL</b>           | <b>\$ 30.249,39</b>  |
| 15% Participación Trabajadores            | \$ 4.537,41          |
| Impuesto a la Renta                       | \$ 4.904,95          |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>             | <b>\$ 20.807,03</b>  |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

## Interpretación

Con la proyección del estado de resultados podemos observar un incremento estable de rentabilidad que obtendrá la distribuidora a finales del periodo 2015.

## **FASE III**

### **Elaborar un Plan Estratégico**

La Distribuidora Pronto Abastos fue creada en el año 2011 por el sr. Carlos Fernando Lozada Vargas, se encuentra localizada en las calles Tulio Hidro y Julio Jaramillo de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, es una empresa que se encuentra dedicada a la compra venta de productos de primera necesidad.

#### **MISIÓN**

Satisfacción total de nuestros distinguidos clientes mediante la venta de productos de primera necesidad, brindando una eficiente atención y precios competitivos. (“Distribuidora Pronto Abastos”)

#### **VISIÓN**

Liderar y ser reconocidos por el mercado ambateño por la seguridad que brindamos al adquirir nuestro producto, satisfaciendo las necesidades y expectativas, gracias a la calidad y confiabilidad de los productos que ofertamos. (“Distribuidora Pronto Abastos”)

#### **OBJETIVOS**

- ❖ Dar una buena imagen de la empresa, con el mejor trato al cliente, para ser líderes en el mercado.
- ❖ Capacitar al personal de ventas para brindar una buena atención al cliente.
- ❖ Utilizar las estrategias de la Distribuidora, para incrementar las ventas y obtener mejores utilidades.

(“Distribuidora Pronto Abastos”)

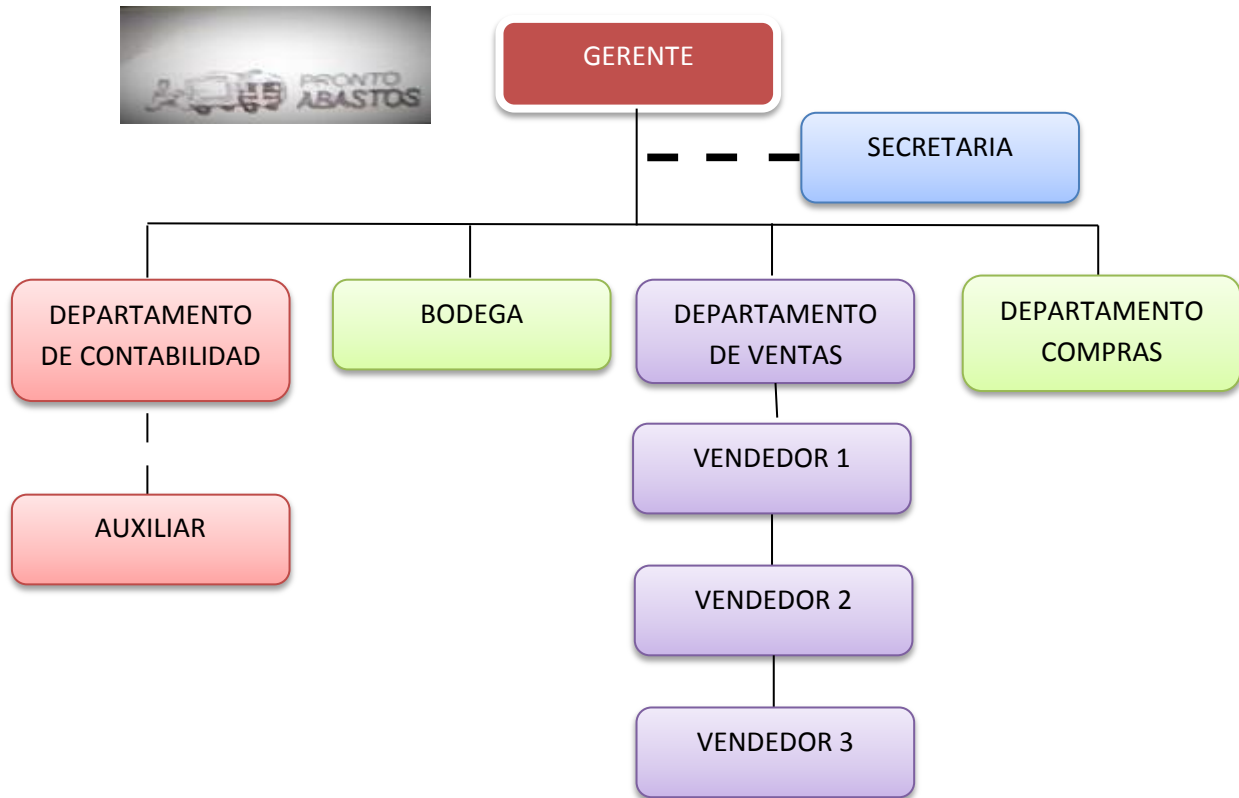
## **VALORES**

- ❖ Solidaridad.- este término es reconocido como un sentimiento en el que las personas se sienten unidas y compartiendo las mismas obligaciones, intereses e ideales.
- ❖ Honestidad.- Es una cualidad de los seres humanos que se encuentra relacionada con la verdad, la justicia y la inteligencia moral.
- ❖ Trabajo en equipo.- Es el conjunto de personas que se organizan de forma adecuada para lograr un objetivo.
- ❖ Responsabilidad.- Es un valor que está en la conciencia de la persona, que le permite reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos.
- ❖ Puntualidad.- Es la disciplina de estar a tiempo para cumplir nuestras obligaciones: en el trabajo, en una reunión de amigos, un compromiso de la oficina, un trabajo pendiente por entregar.

Actualmente la institución cuenta con la distribución de productos de primera necesidad dentro y fuera de la ciudad.

## **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**


**Gráfico No. 24 Organigrama Estructural**



**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)  
**Fuente:** Distribuidora Pronto Abastos

**Matriz FODA**

**Cuadro No. 45 Análisis FODA**

| <p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS</b></p>    | <p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p>   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Infraestructura</li> <li>✚ Equipamiento</li> <li>✚ Capacidad de productos a precios competitivos</li> <li>✚ Innovación tecnológica</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Escaso conocimiento de competencia</li> <li>✚ Inadecuados planes de comunicación</li> <li>✚ Falta de integración del personal</li> <li>✚ Débil estructura política con proveedores</li> </ul> |
| <p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p>   | <p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p>    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Financiamiento</li> <li>✚ Mejores acuerdos con proveedores</li> <li>✚ Capacitación del Personal</li> <li>✚ Grupo humano</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Competencia</li> <li>✚ Delincuencia</li> <li>✚ Nuevas políticas del Estado</li> <li>✚ Demandas laborales</li> <li>✚ Inestabilidad económica</li> </ul>  |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

**Cuadro No. 46 Comparativo**

| <b>Indicadores</b>      | <b>Actual</b> | <b>Proyectado</b> | <b>Meta</b>   | <b>Tiempo</b>                   |
|-------------------------|---------------|-------------------|---|---------------------------------|
| Margen Bruto            | 85,05%        | 99,90%            | Buscar nuevos nichos de mercado.                        | En el último trimestre del 2015 |
| Margen Neto de Utilidad | 0,85%         | 11,67%            | Mantener precios cómodos para sus clientes              | En el último trimestre del 2015 |
| Margen Operacional      | 17,34%        | 18,34%            | Controlar las actividades económicas de la institución. | En el último trimestre del 2015 |

Elaborado por: Salazar, X. (2015)

Dentro del plan estratégico se definirá estrategias administrativas que ayuden a mejorar el manejo de la Distribuidora Pronto Abastos.

- ❖ Cumplir con la misión, visión y objetivos de la Distribuidora para mejorar la gestión empresarial de la institución, procurando su desarrollo.
- ❖ Establecer canales de negociación con proveedores que permitan obtener descuentos en compras por volumen.
- ❖ Administrar adecuadamente los recursos económicos de la distribuidora, así como la elaboración de estados financieros de forma oportuna que facilite la toma de decisiones y sean conciliados.
- ❖ Analizar mensualmente los estados financieros de la distribuidora, con la aplicación de indicadores financieros.

- ❖ Capacitación del personal en servicio al cliente y mejora de comunicación interna.
- ❖ Controlar, organizar y dirigir todas las actividades económicas de la distribuidora.
- ❖ Administrar adecuadamente los recursos económicos de la Distribuidora, así como la elaboración de sus estados financieros de forma oportuna que facilite la toma de decisiones.
- ❖ Mantener políticas de crédito con sus clientes para no incrementar las cuentas por pagar a sus proveedores.
- ❖ Brindar capacitaciones permanentes al personal administrativo y financiero de la Distribuidora.
- ❖ Continuar con procesos de mejora continua.

## **6.8 Cronograma de Actividades**

**Cuadro No. 47 Cronograma de Actividades**

| <b>ACTIVIDAD</b>                        | <b>TIEMPO</b>                  | <b>RESPONSABLE</b> | <b>LUGAR</b>                    |
|---|--------------------------------|--------------------|---------------------------------|
| Analizar el presupuesto                 | 30 Días                        | Gerente            | Distribuidora<br>Pronto Abastos |
| Verificar las proyecciones del proyecto | 30 Días                        | Gerente            | Distribuidora<br>Pronto Abastos |
| Elaboración del Presupuesto             | Segundo trimestre del año 2015 | Gerente            | Distribuidora<br>Pronto Abastos |
| Aprobación y control del presupuesto    | 60 Días                        | Gerente            | Distribuidora<br>Pronto Abastos |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

### **6.9 Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuestas**

La Distribuidora Pronto Abastos al realizar el presupuesto tendrá una mejor gestión financiera lo que ayudara a incrementar los ingresos y controlar el exceso de los gastos.

La evaluación será proporcionada mediante la propuesta, la elaboración del presupuesto y el control brindara el cumplimiento de sus objetivos.

Al realizar la propuesta se fue evaluando las necesidades planteadas por el personal administrativo y financiero de la distribuidora de tal forma que nos permita valorar la gestión y administración de los recursos económicos para promover la eficiencia de la distribuidora.

Para evaluar se realiza la siguiente matriz.



**Cuadro No. 48 Matriz**

| <b>PREGUNTAS BASICAS</b>  | <b>CONTESTACIÓN</b>   |
|---------------------------|---|
| Quienes solicitan evaluar | La Distribuidora Pronto Abastos   |
| Por qué evaluar           | Para conocer la situación financiera de la distribuidora y evitar pérdidas económicas   |
| Para que evaluar          | Para obtener mayores rendimientos económicos  |
| Que evaluar               | Los estados financieros de la institución   |
| Quien Evalúa              | La gerencia   |
| Cuando evaluar            | Cada 30 días  |
| Como Evaluar              | Atraves de la aplicación de encuestas dirigidas al personal administrativo y financiero |

**Elaborado por:** Salazar, X. (2015)

## **BIBLIOGRAFIA:**

- Baena, D. (2010). *Anàlisis Financiero Enfoque y Proyecciones*. Bogotá: Kimpress Ltda.
- Baena, D. (2010). *Anàlisis Financiero Enfoque y Proyecciones*. Bogotá: Kimpress Ltda.
- Barcia, w. (29 de 10 de 2012). *La Producción de Arroz en el Ecuador*. Recuperado el 13 de 10 de 2014, de <http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/10/la-produccion-de-arroz-en-el-ecuador.html>
- Barrios Yaseli, M. (2006). *Manual de Trabajos de Grado*. Caracas: FODUPEL.
- Bartis, P. (2004). *La tradición popular y la investigación de campo una introducción a las técnicas de investigación*. Washington: Publicaciones del American Folklife Center.
- Berk, J., DeMarzo, P., & Harford, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Madrid: Pearson Educación.
- Blanché, R. (1973). *La Epistemología*. España : Oikos-Tau .
- Block, S., & Hirt, G. (2008). *Fundamentos de administración financiera* (Doudécima ed.). México: Mc-Graw-Hill.
- C., J. D. (2013). *Indices Financieros para PYMES*. Recuperado el 12 de Marzo de 2015, de [ww.pymesfuturo.com/Indicadores.htm](http://ww.pymesfuturo.com/Indicadores.htm)
- Camara de industria y Producción. (Nobiembre de 2011). *Boletín Económico Dirección Técnica*. Recuperado el 20 de Diciembre de 2014, de Boletín Económico Dirección Técnica: <http://www.cip.org.ec/attachments/article/123/Boletin-Economico-October-2011.pdf>
- Castellanos, L. (2011). La economía real sale a luz los primeros resultados del censo económico. *Gestión*, 16.
- Censos, Instituto Nacional de Estadísticas y. (01 de Enero de 2013). *Anuario Estadístico*. Recuperado el 31 de 10 de 2014, de Anuario Estadístico: [http://www.inec.gob.ec/archivos\\_temporales\\_descarga/AnuarioDESAE\\_2013.pdf](http://www.inec.gob.ec/archivos_temporales_descarga/AnuarioDESAE_2013.pdf)

- Cid, A., Méndez, R., & Sandoval, F. (2011). *Investigación Fundamentos y Metodología* (Segunda ed.). México: Pearson Educación.
- Coral, L., & Gudiño, E. (2008). *Contabilidad Plus* (Sexta ed.). Colombia: McGraw-Hill.
- Cuzco, S., Sagui, J., & Estefania, C. (01 de Junio de 2012). *Normas*. Recuperado el 28 de Enero de 2015, de Normas: <https://estefanichipantiza.wordpress.com/normas/>
- Chiriboga, L. A. (2010). *Sistema Financiero*. Quito.
- De Llano, P., & Piñero, C. (2007). *Modelos de Gestión financiera* (Primera ed.). Madrid: McGraw-Hill.
- DEFINICION.MX. (s.f.). *Definición de Axiología*. Recuperado el 29 de Mayo de 2014, de Definición de Axiología: <http://definicion.mx/axiologia/>
- Díez de Castro, L., & López Pascual, J. (2007). *Dirección Financiera* (Segunda ed.). Madrid: Pearson Educación, S.A.
- Dumrauf, G. (2003). *Guía de Finanzas* (Primera ed.). Buenos Aires: Grupo Guía S.A.
- Ecuador, L. C. (2013). *SOCIOS CORPCOM*. Recuperado el 13 de 10 de 2014, de <http://corpcom.com.ec/pdf/SOCIOS%20CORPCOM%202013.pdf>
- Ekos, E. i. (2013). Rankin empresarial ecuador . *Ekogestión* , 47.
- El diario manabita de libre. (09 de Septiembre de 2010). *productos de consumo masivo se elevaron*. Recuperado el 31 de 10 de 2014, de productos de consumo masivo se elevaron: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/166113-productos-de-consumo-masivo-se-elevaron/>
- El ecuador esta repleto de tiendas. (Lunes de Agosto de 2011). *Líderes*, 8.
- EOI ESCUELA DE NEGOCIOS. (s.f.). *PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO NOTA TÉCNICA*. Recuperado el 30 de 05 de 2014, de PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO FINANCIERO NOTA TÉCNICA: [http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:48199/componente48197.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:48199/componente48197.pdf)
- Estrella, P. P. (2009). *Tesis “Gestión financiera como herramientas para mejorar la eficiencia y eficacia en la empresa artesanal confecciones Rodan*. Ecuador.

- Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., & Hernández Sampieri, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Fernández Guadaño, J. (2008). *Rentabilidad*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Fincowsky, E. B. (2001). *Auditoría administrativa*. McGraw-Hill.
- Freire, T. (2014). *EL CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA EN ALMACENES VERDELEC, PERIODO 2013*. Ambato.
- Gallo, J. I. (1994). *Los Derechos Humanos*. Chile : Juridica de Chile .
- García, G. H. (2007). *Hermenéutica, Analogía y Filosofía Actual*. Mexico,D.F.: Primera Edición.
- González Pérez , A. L., Correa Rodríguez, A., & Acosta Molina, M. (Junio de 2002). *Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera en las Pymes*. Recuperado el 30 de Diciembre de 2014, de Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera en las Pymes: [file:///C:/Users/User/Downloads/Gonzalez\\_Correa\\_Acosta\\_2002\\_REFC%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Gonzalez_Correa_Acosta_2002_REFC%20(1).pdf)
- Grajales, T. (27 de Marzo de 2000). *TIPOS DE INVESTIGACION*. Recuperado el 10 de Julio de 2014, de TIPOS DE INVESTIGACION: <http://tgrajales.net/investipos.pdf>
- Guía Legar para inversiones*. (2013). Recuperado el 16 de 05 de 2014, de <http://www.investecuador.ec/files/GuiaLegal2013.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). México: McGRAW-HILL.
- Hernández, L., Becky, C., Reyes, M., & Karla, E. (12 de Octubre de 2008). *Modelo e planificación financiera para incrementar la rentabilidad en el largo plazo en la fábrica de concentrados La Oriental.tesis inédita*. Recuperado el 30 de Diciembre de 2014, de Modelo e planificación financiera para incrementar la rentabilidad en el largo plazo en la fábrica de concentrados La Oriental.tesis inédita: <http://www.univo.edu.sv:8081/tesis/018790/index.htm>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL.

- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoría de la investigación científica* (Primera ed.). Quito: Diemerino Editores.
- Higgins, R. (2004). *Análisis para la dirección financiera* (Séptima ed.). España: McGraw-Hill.
- Horngrén, C., Harrison, W., & Smith, L. (2003). *Contabilidad* (Quinta ed.). México: Pearson Educación.
- Icart, T., Fuentelsaz, C., & Pulpón, A. (2006). *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- James C. Van Horne, J. M. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México: Undécima.
- K., A. (07 de Noviembre de 2012). *Retorno sobre la inversión (ROI)*. Recuperado el 12 de Marzo de 2015, de <http://www.crecenegocios.com/retorno-sobre-la-sobre-inversion-roi/>
- Lugo, J. A. (2004). *Introducción a la economía*. (P. y. Valdes, Ed.)
- Ministerio de Agricultura, G. A. (2011). *ARROZ DEL ECUADOR*. Recuperado el 13 de 10 de 2014, de [www.ecuaquimica.com.ec/info\\_tecnica\\_arroz.pdf](http://www.ecuaquimica.com.ec/info_tecnica_arroz.pdf)
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (Mayo de 2011). *Agenda para la transformación productiva territorial*. Recuperado el 3 de Noviembre de 2014, de *Agenda para la transformación productiva territorial*: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-TUNGURAHUA.pdf>
- Moyolema, M. (04 de Agosto de 2011). *“LA GESTION FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO KURIÑAN DE LA CIUDAD DE AMBATO AÑO 2010”*. Recuperado el 28 de Diciembre de 2014, de *“LA GESTION FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO KURIÑAN DE LA CIUDAD DE AMBATO AÑO 2010”*: <http://es.scribd.com/doc/232351783/GESTION-FINANCIERIA-pdf#scribd>
- Murcia, G. (2014). *El control de gestión y su incidencia en la rentabilidad*.

Ambato.

- Nava, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *SCIELO*, 4.
- Olivè, C. (22 de Diciembre de 2010). *PLAN ESTRATÉGICO*. Obtenido de PLAN ESTRATÉGICO: <http://www.sidastudi.org/resources/doc/100304-1-plan-estrategico-8399898832240610990.pdf>
- ORTEGA CASTRO, A. (2002). *INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS*. México: Mc. Grow Hill.
- Padilla, M. C. (2012). *Gestión Financiera* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Parada, J. (1988). *Rentabilidad Empresarial*. Universidad de Concepción.
- Pascual, M. (2010). *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 beneficio anterior*. Recuperado el 13 de Abril de 2015, de 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 beneficio anterior.: [http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601\\_tresconceptos.pdf](http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601_tresconceptos.pdf)
- Paz Ramírez, Y. (18 de 06 de 2008). *mujeresdeempresa*. Obtenido de Análisis Financiero: Fundamentos Teóricos: <http://www.mujeresdeempresa.com/finanzas/080603-analisis-financiero-fundamentos-teoricos.asp>
- Preve, L. A. (2010). *El desafío de la Rentabilidad*. Obtenido de [http://www.iae.edu.ar/antiguos/Documents/Revista16/Revista16\\_50a154.pdf](http://www.iae.edu.ar/antiguos/Documents/Revista16/Revista16_50a154.pdf)
- Producción, precios y exportación de arroz ecuatoriano. (2012). *Revista El Agro*.
- Robles Roman, C. L. (2012). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Rec Tercer Milenio S.A.
- Rodríguez, M. (19 de Agosto de 2013). *Investigación bibliográfica y documental*. Recuperado el 10 de Julio de 2014, de Investigación bibliográfica y documental: <http://guiadetesis.wordpress.com/2013/08/19/acerca-de-la->

investigacion-bibliografica-y-documental/

Rosales Echarri, B. (2002). *La metodología de la Investigación Educativa para la Formación del Profesional*. La Habana: xxxxxxxxxxxxxxxx.

Ruiz Robles, R. (2012). *FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*. México: Red Tercer Milenio S.C.

Ruiz, R. (2012). *Principios de la Administración financiera*. Recuperado el 05 de 11 de 2014, de

[http://www.aliatuniversidades.com.mx/bibliotecasdigitales/pdf/economico\\_administrativo/Fundamentos\\_de\\_administracion\\_financiera.pdf](http://www.aliatuniversidades.com.mx/bibliotecasdigitales/pdf/economico_administrativo/Fundamentos_de_administracion_financiera.pdf)

Sáenz, C. (s.f.). *Curso de administració de bodega y control de inventarios*.

Recuperado el 14 de 10 de 2014, de

<http://www.fundacionrutten.cl/Download/courses/Administraciondebodegaycontroldeinventario.pdf>

Sinisterra, G., Polanco, L., & Henao, H. (2005). *Contabilidad: Sistema de información para las organizaciones* (Quinta ed.). Colombia: McGraw-Hill.

Superintendencia de Compañías. (07 de Octubre de 2011). *SUAD MANSSUR VILLAGRÁN*. Recuperado el 2014 de Diciembre de 2014, de SUAD MANSSUR VILLAGRÁN:

[http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/lotaip/14b.pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/14b.pdf)

Torre, A. A. (Mayo de 2011). *La Gestión Financiera de la Empresa*. Recuperado el 30 de 12 de 2014, de La Gestión Financiera de la Empresa:

[http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes\\_Finales\\_Investigacion/Mayo\\_2011/IF\\_TORRE\\_PADILLA\\_FCE/CAP.I.PDF](http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.I.PDF)

Tungurahua, C. d. (05 de 11 de 2013). *DISTRIBUCIÓN DE SOCIEDADES EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA POR NATURALEZA JURÍDICA* .

Recuperado el 14 de 10 de 2014, de

<http://www.cit.org.ec/files/NOTICAMARA-No.-10.pdf>

UNAL. (s.f.). *La Planeación*. Recuperado el 30 de Mayo de 2014, de La Planeación:

<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulos%20PDF/CAPITULO%201.pdf>

- Vallado, R. (1 de Enero de 2006). *CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS*. Recuperado el 10 de Abril de 2015, de *CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS*: [http://www.uady.mx/~contadur/files/material-clase/raul-vallado/CF05\\_NIFA4.pdf](http://www.uady.mx/~contadur/files/material-clase/raul-vallado/CF05_NIFA4.pdf)
- Vallado, R. (01 de Enero de 2006). *NIF A-3 NECESIDADES DE LOS USUARIOS Y OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA*. Recuperado el 09 de Abril de 2015, de *NIF A-3 NECESIDADES DE LOS USUARIOS Y OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA*: [http://www.academia.edu/10686815/NIF\\_A-3\\_NECESIDADES\\_DE\\_LOS\\_USUARIOS\\_Y\\_OBJETIVOS\\_DE\\_LA\\_INFORMACION\\_FINANCIERA?login=&email\\_was\\_taken=true&login=&email\\_was\\_taken=true](http://www.academia.edu/10686815/NIF_A-3_NECESIDADES_DE_LOS_USUARIOS_Y_OBJETIVOS_DE_LA_INFORMACION_FINANCIERA?login=&email_was_taken=true&login=&email_was_taken=true)
- Baena, D. (2010). *Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones*. Bogotá: Kimpres Ltda.



# ANEXOS

## ANEXO 1



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

Encuesta dirigida al personal administrativo y financiero de la Distribuidora Pronto Abastos.

**OBJETIVO:** Analizar cómo afecta la gestión financiera en la rentabilidad de la Distribuidora Pronto Abastos.

**INSTRUCTIVO:**

Lea detenidamente la pregunta

Marca en la respuesta que usted crea correcta

- 1) ¿Qué condiciones de pago utiliza la distribuidora para sus proveedores?
- a) Abonos
  - b) Cheques posfechados
  - c) Efectivo

- 2) ¿Para la administración del efectivo se realiza un flujo de efectivo?

|         |  |
|---------|--|
| SI      |  |
| NO      |  |
| A VECES |  |

- 3) ¿La gestión financiera ayuda a regular los ingresos y egresos?

|         |  |
|---------|--|
| SI      |  |
| NO      |  |
| A VECES |  |

- 4) ¿Considera usted que los estados financieros se revisan con frecuencia?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
|----|--|

|         |  |
|---------|--|
| NO      |  |
| A VECES |  |

- 5) ¿Con que frecuencia se realiza constatación física de los productos?
- Mensual
  - Semestral
  - Anual

- 6) ¿Existe políticas de crédito en la Distribuidora Pronto Abastos?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

- 7) ¿Considera importante que la Distribuidora Ponto Abastos cuente con un plan financiero que le permita mejorar la rentabilidad?

|         |  |
|---------|--|
| SI      |  |
| NO      |  |
| A VECES |  |

- 8) ¿Cree usted que los indicadores financieros le permite tomar decisiones?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

- 9) ¿Qué garantías utiliza la distribuidora para las ventas a crédito?

- Pagares
- Cheques posfechados
- Solicitud de crédito

- 10) ¿Qué herramientas utiliza para cobrar a sus clientes?

- Llamadas telefónicas
- Visitas personales

- 11) ¿El Flujo de Efectivo es una herramienta de apoyo en la toma de decisiones de la distribuidora?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

- 12) ¿Cree usted que al momento que el cliente no paga interfiere en la rentabilidad de la distribuidora?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

|         |  |
|---------|--|
| A VECES |  |
|---------|--|

13) ¿Las ventas que ha logrado la empresa en el presente periodo son satisfactorias?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

14) ¿La Distribuidora ha logrado una rentabilidad mayor a la esperada en base a la inversión total realizada?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

15) ¿Se ha dejado de abastecer a los clientes por falta de mercadería?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

16) ¿Se estable metas de venta para el inicio de cada periodo?

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

### ANEXO 3: CRONOGRMA

| ACTIVIDAD                       | MES 1 |    |    |    | MES 2 |    |    |    | MES 3 |    |    |    | MES 4 |    |    |    | MES 5 |    |    |    | MES 6 |    |    |    | RESPONSABLE          |
|---------------------------------|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|----------------------|
|                                 | 1a    | 2a | 3a | 4a | 1a    | 2a | 3ª | 4a | 1a    | 2a | 3a | 4ª | 1a    | 2a | 3a | 4a | 1a    | 2a | 3a | 4a | 1a    | 2a | 3a | 4a |                      |
| Tema                            |       | ■  |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Planteamiento<br>Problema       |       | ■  | ■  |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Aprobación del<br>tema          |       |    |    | ■  | ■     | ■  |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Tutor / Investigador |
| Objetivos                       |       |    |    |    |       |    | ■  |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Tutor / Investigador |
| Hipótesis y<br>Variables        |       |    |    |    |       |    |    | ■  |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Estructura Capítulo<br>I        |       |    |    |    |       |    |    | ■  | ■     |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Estructura Capitulo<br>II       |       |    |    |    |       |    |    |    | ■     | ■  |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Estructura Capitulo<br>III      |       |    |    |    |       |    |    |    |       | ■  | ■  |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Revisión y<br>Corrección        |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    | ■  | ■  |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Tutor / Investigador |
| Levantamiento<br>Encuesta       |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    | ■  | ■     |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Análisis Estadístico            |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       | ■  | ■  | ■  |       |    |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Conclusiones<br>Recomendaciones |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | ■     | ■  |    |    |       |    |    |    | Investigador         |
| Revisión y<br>Correcciones      |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       | ■  | ■  | ■  | ■     | ■  |    |    | Tutor / Investigador |
| Tema Propuesta                  |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    | ■  | ■  | ■     | ■  |    |    | Investigador         |
| Integración del<br>Proyecto     |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    | ■     | ■  |    |    | Tutor / Investigador |
| Revisión Final                  |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    | ■  |    | Tutor                |
| Defensa                         |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    | ■  | Investigador         |

ANEXO 3

**SRI**  
...le hace bien al país

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**

**NUMERO RUC:** 1802818532001

**APELLIDOS Y NOMBRES:** LOZADA VARGAS CARLOS FERNANDO

**NOMBRE COMERCIAL:** PRONTO ABASTOS DISTRIBUCIONES

**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** \_\_\_\_\_ **NUMERO:** \_\_\_\_\_

---

**FEC. NACIMIENTO:** 23/10/1982 **FEC. ACTUALIZACION:** 15/03/2013

**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 09/02/2011 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:** \_\_\_\_\_

**FEC. INSCRIPCIÓN:** 09/02/2011 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:** \_\_\_\_\_

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**  
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: SAN FRANCISCO Calle: AV. 12 DE NOVIEMBRE Número: 10-78  
Intersección: ESPEJO Referencia: FRENTE A LA FARMACIA METROPOLITANA Teléfono: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vargas@hotmail.com

**DOMICILIO ESPECIAL:** \_\_\_\_\_

---

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

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

---

|   |                            |                  |   |
|---|----------------------------|------------------|---|
| <b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:</b> | del 001 al 001             | <b>ABIERTOS:</b> | 1 |
| <b>JURISDICCIÓN:</b>                      | REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA | <b>CERRADOS:</b> | 0 |



\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



### REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 1802818532001

APELLIDOS Y NOMBRES: LOZADA VARGAS CARLOS FERNANDO

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 09/02/2011

NOMBRE COMERCIAL: PRONTO ABASTOS DISTRIBUCIONES FEC. CIERRE:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS: FEC. REINICIO:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: PISHILATA Calle: MARCOS TULLIO IDROVO Número: 5/N Intersección: AV. JULIO JARAMILLO Referencia: FRENTE AL MERCADO MAYORISTA Teléfono Trabajo: 032407388 Teléfono Domicilio: 032829443 Email: carlos\_lozada\_vergasa@hotmail.com Celular: 0998745431

  
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS


SRI.gob.ec



## ANEXO 4

### CARLOS FERNANDO LOZADA VARGAS ESTADO DE RESULTADO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2012

|  |            |                                 |
|--|------------|---------------------------------|
| <b>ACTIVO</b>                                |            |                                 |
| <b>ACTIVO CORRIENTE DISPONIBLE</b>           |            |                                 |
| Caja General                                 | 343,57     | -8.653,72                       |
| Banco Promerica                              | -8.997,29  |                                 |
| <b>EXIGIBLE</b>                              |            |                                 |
| Clientes                                     | 157.651,16 |                                 |
| (-) Provision Cuentas Incobrables            | -1.576,51  | 156.074,65                      |
| Creditos tributarios                         | 7.812,73   |                                 |
| IVA en Compras                               | 0,00       |                                 |
| Crédito Tributario Adquisiciones             | 1.391,99   |                                 |
| Retenciones del IVA                          | 721,67     |                                 |
| CR.Tributario I.R (año en curso)             | 4.337,27   |                                 |
| CR.Tributario I.R (año anterior)             | 1.361,80   |                                 |
| <b>REALIZABLE</b>                            |            |                                 |
| Inventario Gravado 12%                       | 1.820,23   | 120.020,46                      |
| Inventario Gravado 0%                        | 118.200,23 |                                 |
| <b>ACTIVO NO CORRIENTES</b>                  |            |                                 |
| <b>ACTIVOS FIJO</b>                          |            |                                 |
| Equipo de Computo                            | 3.923,98   |                                 |
| Sistema radioenlace                          | 2.925,25   |                                 |
| (-)Depreciacion Acumulada Equipo de          | -1.284,92  | 5.564,30                        |
| Vehiculo                                     | 21.788,00  |                                 |
| (-)Depreciacion Acumulada Vehiculo           | -1.089,39  | 20.698,61                       |
| Maquina cosedora                             | 450,00     |                                 |
| (-)Depreciacion Acumulada Herramientas de    | -45,00     | 405,00                          |
| <b>ACTIVOS A LARGO PLAZO</b>                 |            |                                 |
| Cuentas por cobrar                           | 16.798,73  | 16.798,73                       |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                          |            | <b><u><u>318.720,76</u></u></b> |
| <b>PASIVO</b>                                |            |                                 |
| <b>PASIVO CORRIENTE A CORTO PLAZO</b>        |            |                                 |
| Proveedores Relacionados con giro de negocio | 227.332,37 | 239.780,91                      |
| Proveedores No Relacionados con giro de      | 4.521,68   |                                 |
| Obligaciones Financieras                     | 4.583,33   |                                 |
| Obligaciones Laborales                       | 1.459,85   |                                 |
| Obligaciones Fideles                         | 1.883,68   |                                 |
| <b>PASIVO NO CORRIENTE A LARGO PLAZO</b>     |            |                                 |
| Otras cuentas por pagar                      |            | 50.168,10                       |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                          |            | <b><u><u>289.949,01</u></u></b> |
| <b>PATRIMONIO</b>                            |            |                                 |
| Reserva de Capital                           | -4.883,36  |                                 |
| Utilidad del ejercicio                       | 26.637,11  |                                 |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                      |            | <b><u><u>21.753,75</u></u></b>  |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>             |            | <b><u><u>311.702,76</u></u></b> |

  
\_\_\_\_\_  
CARLOS FERNANDO LOZADA VARGAS  
GERENTE


  
\_\_\_\_\_  
GONZALO AMANCHA GABELA  
CONTADOR



## ANEXO 5

**CARLOS FERNANDO LOZADA VARGAS**  
**ESTADO DE RESULTADO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2012**

|   |                   |                   |
|---|-------------------|-------------------|
| <b>VENTAS</b>                               |                   | <b>1005012,33</b> |
| Ventas Gravadas 0%                          | 1001068,35        |                   |
| Ventas Gravadas 12%                         | 3943,98           |                   |
| Descuento en Ventas                         | <u>1001,73</u>    |                   |
| <b>VENTAS BRUTAS</b>                        | <b>1000066,62</b> | <b>1004010,60</b> |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                      |                   |                   |
| Inventario Inicial                          | 78434,48          |                   |
| Compras                                     | 1057734,98        |                   |
| Descuento en compras                        | <u>77569,07</u>   |                   |
| <b>COMPRAS NETAS</b>                        | <b>980165,91</b>  | <b>1058600,39</b> |
| Inventario Final                            |                   | <u>120020,46</u>  |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                      |                   | <b>938579,93</b>  |
| <b>VENTAS NETAS</b>                         |                   | <b>65430,67</b>   |
| <b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>         |                   | <b>3624,16</b>    |
| <b>GASTOS OPRATIVOS</b>                     |                   |                   |
| <b>GASTO EN PERSONAL</b>                    | <b>21408,60</b>   |                   |
| Gasto Sueldos                               | 11572,88          |                   |
| Gasto Horas Extras                          | 197,12            |                   |
| Gasto Uniformes                             | 153,25            |                   |
| Gasto Decimo Tercer Sueldo                  | 980,84            |                   |
| Gasto Decimo Cuarto Sueldo                  | 843,46            |                   |
| Gasto Vacaciones                            | 410,78            |                   |
| Gasto Alimentacion                          | 5781,94           |                   |
| Gasto Fondo de Reserva                      | 28,26             |                   |
| Gasto Aporte Patronal                       | 1430,07           |                   |
| <b>GASTO DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS</b>     | <b>2056,18</b>    |                   |
| Gasto Depreciacion Equipo de Computo        | 1284,92           |                   |
| Gasto Depreciacion Vehiculo                 | 726,26            |                   |
| Gasto Depreciacion Herramientas de trabajo  | 45,00             |                   |
| <b>GASTO OPERATIVOS</b>                     | <b>16493,89</b>   |                   |
| Gasto Mantenimiento y Reparaciones Activo   | 996,64            |                   |
| Gasto Combustibles                          | 1266,49           |                   |
| Gasto Promocion y Publicidad                | 4,46              |                   |
| Gasto Suministros y Materiales              | 169,81            |                   |
| Gasto Transporte                            | 5434,22           |                   |
| Gasto Sacos y Fundas (Insumos)              | 1122,42           |                   |
| Gasto Seguros y Reaseguros                  | 69,16             |                   |
| Gasto Agua Potable                          | 302,92            |                   |
| Gasto Telefonía y Telecomunicaciones        | 249,02            |                   |
| Gasto Estibador                             | 1990,13           |                   |
| Gasto Multas y Sanciones                    | 22,20             |                   |
| Gasto Formularios e Impresiones de facturas | 433,00            |                   |
| Gasto Mantenimiento y Reparacion Vehiculo   | 4141,29           |                   |
| Gastos regalos y donaciones para clientes   | 98,21             |                   |
| Gastos Varios                               | 103,92            |                   |
| <b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>           | <b>1791,20</b>    |                   |
| Gasto Provison Cuentas Incobrables          | 1576,51           |                   |
| Ive que se carga al gasto                   | 214,69            |                   |
| <b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>                 | <b>115,46</b>     |                   |
| Multa y Sanciones Fiscales no deducible     | 115,46            |                   |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>           |                   | <b>41775,33</b>   |
| <b>OTROS INGRESOS FINANCIEROS</b>           |                   | <b>31,66</b>      |
| Rendimiento financiero                      | 31,66             |                   |
| <b>GASTOS FINANCIEROS</b>                   |                   | <b>674,07</b>     |
| Gasto Interes Bancarios LOCAL               | 100,45            |                   |
| Gasto por Servicios Bancarios               | 573,62            |                   |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>                 | <b>40388,98</b>   | <b>26.637,11</b>  |
| 15% Participacion Trabajadores              | 13.751,87         |                   |
| Impuesto a la Renta                         |                   | 3.995,57          |
|   |                   | 1.808,76          |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO 2012</b>          |                   | <b>20.832,78</b>  |

  
 CARLOS FERNANDO LOZADA VARGAS  
 GERENTE

  
 GONZALO AMANCHA GABELA  
 CONTADOR

## ANEXO 6

### CARLOS FERNANDO LOZADA VARGAS ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

|  |            |                          |
|--|------------|--------------------------|
| <b>ACTIVO</b>                                    |            |                          |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>                          |            |                          |
| <b>DISPONIBLE</b>                                |            | 27.470,69                |
| Caja General                                     | 3.702,70   |                          |
| Banco Promerica                                  | 23.767,99  |                          |
| <b>EXIGIBLE</b>                                  |            | 183.081,18               |
| Clientes   | 160.838,04 |                          |
| (-) Provision Cuentas Incobrables                | 0,00       |                          |
| <b>CLIENTES</b>                                  | 160.838,04 |                          |
| Cuentas por cobrar                               | 0,00       |                          |
| Lozada Vargas Carlos Fernando                    | 0,00       |                          |
| Crédito Tributario Adquisiciones                 | 22.243,15  |                          |
| IVA en Compras                                   | 0,00       |                          |
| Crédito Tributario Adquisiciones                 | 7.407,05   |                          |
| Retenciones del IVA                              | 928,98     |                          |
| Saldo a favor Retenciones a la fuente            | 0,00       |                          |
| CR.Tributario I.R (año en curso)                 | 7.107,91   |                          |
| CR.Tributario I.R (año anterior)                 | 3.202,45   |                          |
| Anticipo Impuesto Renta                          | - 3.596,76 |                          |
| <b>REALIZABLE</b>                                |            | 121.790,28               |
| Inventario Gravado 12%                           | 2.689,82   |                          |
| Inventario Gravado 0%                            | 119.100,46 |                          |
| <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>                       |            | 20.842,16                |
| <b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>                |            |                          |
| Muebles y Enseres                                | 2.129,00   |                          |
| (-) Depreciacion Acumulada de Muebles y Enser    | -2.129,00  | 0,00                     |
| Equipo de Oficina                                | 1.656,08   |                          |
| (-) Depreciacion Acumulada de Equipos de Oficina | -1.656,08  | 0,00                     |
| Equipo de Computo                                | 4.168,53   |                          |
| (-) Depreciacion Acumulada Equipo de Computo     | -3.741,67  |                          |
| Software Informático                             | 3.514,25   |                          |
| (-) Amortización Software Informático            | 0,00       | 3.941,11                 |
| Vehiculo   | 21.788,00  |                          |
| (-) Depreciacion Acumulada Vehiculo              | -5.446,95  | 16.341,05                |
| Maquina Cosedora                                 | 450,00     | 350,00                   |
| (-) Depreciacion Acumulada Herramientas          | -90,00     |                          |
| <b>ACTIVOS A LARGO PLAZO</b>                     |            | 36.141,37                |
| Cuentas por cobrar                               | 36.141,37  |                          |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                              |            | <u><u>389.125,69</u></u> |
| <b>PASIVO</b>                                    |            |                          |
| <b>PASIVO CORRIENTE A CORTO PLAZO</b>            |            |                          |
| Proveedores Relacionados con giro de negocio     | 340.954,53 | 353.498,62               |
| Proveedores No Relacionados con giro de negocio  | 7.369,32   |                          |
| Obligaciones Financieros                         | 0,00       |                          |
| Obligaciones Seguro Social                       | 342,89     |                          |
| Provisiones                                      | 2.490,15   |                          |
| Obligaciones Fiscales                            | 2.341,73   |                          |
| Lozada Vargas Carlos Fernando                    |            |                          |
| <b>PASIVO NO CORRIENTE O A LARGO PLAZO</b>       |            | 0,00                     |
| Obligaciones Financieros                         | 0,00       |                          |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                              |            | <u><u>353.498,62</u></u> |
| <b>PATRIMONIO</b>                                |            |                          |
| Reserva de Capital                               | 15.756,11  |                          |
| Perdida del ejercicio del Anterior               | 0,00       |                          |
| Utilidad del ejercicio actual                    | 19.870,96  |                          |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                          |            | <u><u>35.627,07</u></u>  |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>                 |            | <u><u>389.125,69</u></u> |

  
CARLOS LOZADA VARGAS  
GERENTE

  
MOISES LOPEZ CARRILLO  
CONTADOR



## ANEXO 7

| CARLOS FERNANDO LOZADA VARGAS                        |              |                  |                   |
|--|--------------|------------------|-------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS                                 |              |                  |                   |
| DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013           |              |                  |                   |
| Ventas   |              | 1.543.512,35     |                   |
| Ventas Gravadas 0%                                   | 1.522.210,97 |                  |                   |
| Ventas Gravadas 12%                                  | 21.301,38    |                  |                   |
| Descuento en Ventas                                  |              | 1.568,19         |                   |
| <b>VENTAS BRUTAS</b>                                 |              |                  | <b>1841944,16</b> |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                               |              |                  |                   |
| Inventario Inicial                                   |              | 120020,46        |                   |
| Compras  | 1503505,39   |                  |                   |
| Descuento en compras                                 | 74411,98     | 1429093,41       |                   |
| <b>COMPRAS NETAS</b>                                 |              |                  | 1549113,87        |
| Inventario Final                                     |              |                  | 321790,28         |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                               |              |                  | <b>1427323,59</b> |
| <b>VENTAS NETAS</b>                                  |              |                  | <b>114820,67</b>  |
| <b>OTROS INGRESOS</b>                                |              |                  | <b>99,49</b>      |
| Otros ingresos                                       |              |                  | 59,49             |
| <b>GASTOS PERSONAL VENTAS Y ADMINISTRATIVO</b>       |              | <b>27.475,90</b> |                   |
| Gasto Sueldos  | 18.867,16    |                  |                   |
| Gasto Viaticos y Movilizacion                        | 791,96       |                  |                   |
| Gasto Comision                                       | 0,00         |                  |                   |
| Gasto Uniformes                                      | 131,00       |                  |                   |
| Gasto Decimo Tercer Sueldo                           | 1.572,28     |                  |                   |
| Gasto Decimo Cuarto Sueldo                           | 1.313,51     |                  |                   |
| Gasto Vacaciones                                     | 630,79       |                  |                   |
| Gasto Alimentacion                                   | 229,61       |                  |                   |
| Gasto Fondo de Reserva                               | 814,28       |                  |                   |
| Gasto Aporte Patronal                                | 2.292,37     |                  |                   |
| Gasto Compensacion economica                         | 832,88       |                  |                   |
| Agasajo Navideño para empleados                      | 0,00         |                  |                   |
| <b>GASTO DEPRECIACION PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b> |              |                  | <b>6.859,31</b>   |
| Gasto Depreciacion Muebles y Enseres                 | 0,00         |                  |                   |
| Gasto Depreciacion Herramientas de trabajo           | 45,00        |                  |                   |
| Gasto Depreciacion Equipo de Computo                 | 2.466,75     |                  |                   |
| Gasto Depreciacion Vehiculo                          | 4.357,58     |                  |                   |
| Gasto Mantenimiento y Reparacion Vehiculo            | 0,00         |                  |                   |
| <b>GASTO OPERACIONAL DEL NEGOCIO</b>                 |              |                  | <b>59.291,78</b>  |
| Gasto Mantenimiento y Reparaciones Activo            | 231,78       |                  |                   |
| Gasto Mantenimiento y Reparaciones Vehiculo          | 23.856,45    |                  |                   |
| Gasto Honorarios Profesionales y Dietas              | 280,00       |                  |                   |
| Gasto Combustibles                                   | 8.295,49     |                  |                   |
| Gasto Promocion y Publicidad                         | 10,00        |                  |                   |
| Gasto Suministros y Materiales                       | 758,87       |                  |                   |
| Gasto Transporte                                     | 7.197,50     |                  |                   |
| Gasto Sacos y Fundas (Insumos)                       | 671,85       |                  |                   |
| Gasto Servicios Ocasionales                          | 989,00       |                  |                   |
| Gasto Seguros y Reaseguros                           | 130,20       |                  |                   |
| Gasto Luz Electrica                                  | 0,00         |                  |                   |
| Gasto Agua Potable                                   | 223,84       |                  |                   |
| Gasto Telefonía y Telecomunicaciones                 | 161,55       |                  |                   |
| Gasto Vigilancia y monitoreo                         | 338,05       |                  |                   |
| Gasto Estibador                                      | 9.927,94     |                  |                   |
| Gasto contribucion Camara de Comercio                | 0,00         |                  |                   |
| Gasto Contribucion y Permisos                        | 202,80       |                  |                   |
| Gasto Multas y Sanciones IESS                        | 48,08        |                  |                   |
| Gasto Correspondencia y Envios                       | 24,64        |                  |                   |
| Gasto Capacitacion empleados                         | 85,50        |                  |                   |
| Gasto Regalos y donaciones clientes                  | 44,64        |                  |                   |
| Gasto Robo contra agente vendedor                    | 3.048,14     |                  |                   |
| Gasto Peaje y viajes                                 | 186,00       |                  |                   |
| Gasto de viaje                                       | 350,70       |                  |                   |
| Gasto Formularios e Impresiones de facturas          | 484,00       |                  |                   |
| Gastos Varios  | 1.833,86     |                  |                   |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>                    |              |                  | <b>93.536,99</b>  |
| <b>OTROS GASTOS OPERACIONALES</b>                    |              |                  | <b>0,00</b>       |
| Gasto Amortizacion Acumulada                         | 0,00         |                  |                   |
| Iva que se carga al gasto                            | 0,00         |                  |                   |
| Gasto Provision Cuentas Incoobrables                 | 0,00         |                  |                   |
| <b>GASTOS NO DEDUCIBLES</b>                          |              |                  | <b>164,13</b>     |
| Multa y Sanciones Fiscales no deducible              | 164,13       |                  |                   |
| Varios   | 0,00         |                  |                   |
| <b>GASTOS FINANCIEROS</b>                            |              |                  |                   |
| Gasto Interes Bancarios LOCAL                        | 306,67       |                  |                   |
| Gasto por Servicios Bancarios                        | 801,31       |                  |                   |
| <b>UTILIDAD DEL OPERACIONAL</b>                      |              |                  | <b>19.870,96</b>  |
| 15% Participacion Trabajadores                       |              |                  | 2880,84           |
| Impuesto a la renta                                  |              |                  | 3715,87           |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>                        |              |                  | <b>13174,25</b>   |

  
**MOISES LOPEZ CARRILLO**  
 CONTADOR