



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Trabajo de investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero  
en Contabilidad y Auditoría C.P.A.**

**Tema:**

---

**“Análisis de la información financiera y su incidencia en la toma de  
decisiones, de la gestión administrativa y financiera de la empresa  
E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.**

---

**Autor: Cabezas Gavilanes Danilo Vidal.**

**Tutor: Dr. Coba Molina Edison Marcelo.**

**Ambato – Ecuador**

**2016**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Dr. Coba Molina Edison, en mi carácter de tutor del trabajo de investigación, acerca del tema: “ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES, DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA E.P.P. SEGURIDAD INDUSTRIAL REMEDIACIÓN AMBIENTAL”, desarrollado por el Sr. Danilo Vidal Cabezas Gavilanes, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad Semipresencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Febrero de 2016

**EL TUTOR**

.....

**Dr. Coba Molina Edison Marcelo**

**C.I. 1803161502**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

Yo, Danilo Vidal Cabezas Gavilanes, con cedula de ciudadanía 180379559-8 tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo investigativo, bajo el tema **“ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES, DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA E.P.P. SEGURIDAD INDUSTRIAL REMEDIACIÓN AMBIENTAL”**, así también como los contenidos presentados, ideas análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona como autora de este proyecto de investigación.

Ambato, Febrero de 2016

AUTOR

.....  
Danilo Vidal Cabezas Gavilanes

180379559-8

## **CESIÓN DE DERECHOS**

Autorizo a la universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y proceso de investigación.

Cedo los derechos en líneas patrimoniales de mi proyecto de investigación con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, Febrero de 2016

AUTOR

.....  
Danilo Vidal Cabezas Gavilanes

180379559-8

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DEL GRADO**

El Tribunal de grado acepta el Proyecto de Investigación, sobre el Tema: **“Análisis de la información financiera y su incidencia en la toma de decisiones, de la gestión administrativa y financiera de la empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”**, elaborado por Danilo Vidal Cabezas Gavilanes, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Febrero de 2016

---

Eco. Mg. Diego Proaño

**PRESIDENTE**

---

**Dr. Jaime Díaz**

**MIEMBRO CALIFICADOR**

---

**Ing. María Cristina Manzano**

**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación el cual me servirá para mi futuro profesional y personal, lo dedico a mi madre Narcisa ya que con su ayuda pude seguir a delante, a mi esposa Liliana y a mis hijos Ismael, Dilan y Monserrath que son mi inspiración, la lucha diaria para conseguir mis metas y objetivos son todo lo que soñé obtener de la vida y Dios me lo ha dado, por esas y muchas cosas más dedico este trabajo de investigación aunque me fue muy difícil terminar por muchos tropiezos me siento muy orgulloso de hacerlo porque nunca desmaye, gracias Dios por todas estas oportunidades y pruebas y a ti también tengo que dedicarte esto.

Danilo Cabezas

## AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a **Dios** y a mi familia por haberme enseñado, principios, valores, humanidad, amor para todas las personas que he conocido a lo largo de este periodo universitario.

Agradezco a todos los docentes de la **Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato**, que con sus enseñanzas me han permitido lograr profesionalmente metas cumplidas y en especial al **Dr. Edison Coba Molina** por haberme brindado todos sus conocimientos para la elaboración de este trabajo de graduación.

Un gran agradecimiento a la **Sra. Doris Kalinka Alday Vasconez** propietaria de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental por haberme dado todo su apoyo para la realización y culminación de este trabajo investigativo.

Danilo Cabezas

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

**TEMA:** “ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES, DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA E.P.P. SEGURIDAD INDUSTRIAL REMEDIACIÓN AMBIENTAL”

**AUTOR:** Danilo Vidal Cabezas Gavilanes

**TUTOR:** Dr. Edison Coba

**FECHA:** Febrero del 2016

**RESUMEN EJECUTIVO**

El desarrollo del presente trabajo tiene como propósito realizar un estudio de investigación y análisis de los Balances de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, llegando a determinar alternativas para aumentar la rentabilidad en la misma.

Es importante realizar el análisis de la Información Financiera de la Empresa para determinar una adecuada Toma de Decisiones permitiendo con ello que la Gestión Administrativa y Financiera busque alcanzar las mejores de oportunidades de crecimiento económico.

El desarrollo del presente trabajo tiene como propósito realizar un estudio de investigación y análisis de los Balances de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, llegando a determinar alternativas para aumentar la rentabilidad en la misma.

Es importante realizar el análisis de la Información Financiera de la Empresa para determinar una adecuada Toma de Decisiones permitiendo con ello que la



Gestión Administrativa y Financiera busque alcanzar las mejores de oportunidades de crecimiento económico.

Este trabajo investigativo se fundamentó en los siguientes paradigma cualitativo y cuantitativo, empleando los modelos básicos de investigación como son la investigación de campo y bibliográfico-documental, utilizando métodos precisos para el desarrollo de la organización en donde hemos encontrado que se debe desarrollar e implementar políticas y procedimientos en el los departamentos Administrativos y Financieros en la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, para mejorar la rentabilidad y de esta manera llegar al cumplimiento de metas.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** INFORMACIÓN FINANCIERA, TOMA DE DECISIONES, SEGURIDAD INDUSTRIAL, CUADRO DEMANDO INTEGRAL, PLANIFICACIÓN FINANCIERA.

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

**TOPIC:** “ANALYSIS OF THE FINANCIAL INFORMATION AND ITS IMPACT ON DECISION MAKING OF THE ADMINISTRATIVE AND FINANCIAL MANAGEMENT OF THE COMPANY E.P.P. INDUSTRIAL SAFETY ENVIRONMENTAL REMEDIATION”

**AUTHOR:** Danilo Vidal Cabezas Gavilanes

**TUTOR:** Dr. Edison Coba

**DATE:** February 2016

**ABSTRACT**

The development of this paper aims to conduct a research study and analysis of the balance sheets of Company E.P.P. Industrial Safety Environmental Remediation, coming to identify alternatives to improve the profitability in the same.

It is important to analyze the financial reporting of the Company to determine an appropriate decision making thereby enabling the Administrative and Financial Management seek to achieve the best opportunities for economic growth.

The development of this paper aims to conduct a research study and analysis of the balance sheets of Company E.P.P. Industrial Safety Environmental Remediation, coming to identify alternatives to improve the profitability in the same

This research work is based on the following qualitative and quantitative paradigm, using basic research models such as field research and bibliographic

documentary, using precise methods for the development of the organization in which we found to be developing and implementing policies and procedures in the administrative and financial departments in the EPP Company Industrial Safety Environmental Remediation, to improve profitability and thus become compliant with goals

**KEY WORDS:** FINANCIAL INFORMATION, DECISION MAKING, INDUSTRIAL SAFETY, SUE TABLE INTEGRAL FINANCIAL PLANNING.

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PAGINA
<b>PAGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACION DE AUTORIA.....	iii
CESION DE DERECHOS .....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DEL GRADO.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vii
INDICE GENERAL.....	xii
INDICE DE GRÁFICOS .....	xviii
INDICE DE TABLAS .....	xx
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>3</b>
PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN .....	3
1.1. Tema de Investigación .....	3
1.2. Planteamiento del Problema.....	3
1.2.1. Contextualización.....	3
1.2.1.1 Contexto Macro.....	3
1.2.1.2 Contextualización Meso .....	4

1.2.1.3 Contextualización Micro .....	5
1.2.2. Análisis Crítico .....	6
1.2.2.1 Árbol de Problemas .....	6
1.2.2.2 Relación causa-efecto .....	7
1.2.3 Prognosis .....	7
1.2.4 Formulación del Problema .....	8
1.2.5 Preguntas Directrices .....	8
1.2.6. Delimitación del Problema .....	8
1.2.6.1 Contenido .....	8
1.2.6.2 Espacial .....	8
1.2.6.3 Temporal .....	9
1.3. Justificación .....	9
1.4. Objetivos .....	10
1.4.1 Objetivo General .....	10
1.4.2 Objetivos Específicos .....	10
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>11</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>11</b>
2.1. Antecedentes Investigativos .....	11
2.2. Fundamentación Filosófica .....	16
2.3 Fundamentación Legal .....	16
2.4. Categorización de Variables .....	22
<u>2.4.1. Categorización de Variables</u> .....	22
<u>2.4.1.2 Subordinación Conceptual inicial Variable Dependiente</u> .....	23
<u>2.4.1.3. Subordinación Conceptual inicial Variable Independiente</u> .....	24

<u>2.4.2. Visión Dialéctica de Conceptualizaciones que Sustentan las Variables del Problema.....</u>	25
<u>2.4.2.1. Marco conceptual de la variable independiente .....</u>	25
<u>2.4.2.2. Marco conceptual de la variable dependiente .....</u>	34
2.5. Hipótesis .....	41
2.6. Señalamiento de Variables .....	41
<u>2.6.1. Variable Independiente.....</u>	41
<u>2.6.2. Variable Dependiente .....</u>	41
<u>2.6.3. Unidad de observación .....</u>	41
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>42</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>42</b>
<u>3.1. Enfoque investigativo.....</u>	42
<u>3.2. Modalidad Básica de la Investigación.....</u>	43
3.2.1. De Campo.....	43
<u>3.3. Nivel o Tipo de Investigación.....</u>	44
3.3.1 Investigación Correlacional.....	44
<u>3.4. Población y Muestra.....</u>	45
3.4.1. Población.....	45
3.4.2. Muestra .....	45
<u>3.5 Operacionalización de Variables.....</u>	46
3.5.1 Variable Independiente: Planificación Financiera.....	46
3.5.2 Variable dependiente: Toma de Decisiones .....	47
<u>3.6. Recolección de Información .....</u>	48
3.6.1. Plan para la recolección de información .....	48

3.7. Procesamiento y Análisis de la Información .....	50
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	51
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	51
4.1 Análisis e Interpretación de Resultados .....	51
<u>4.1.1 Anàlisis Comparativo Horizontal</u> .....	53
4.2. Comprobación de la Hipótesis.....	66
<b>CAPÍTULO V</b> .....	67
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	67
5.1 CONCLUSIONES.....	67
5.2 RECOMENDACIONES .....	68
<b>CAPÍTULO VI</b> .....	69
PROPUESTA.....	69
6.1. Datos informativos .....	69
6.2. Antecedentes propuesta.....	69
6.3 Justificación.....	70
6.4 OBJETIVOS.....	71
<u>6.4.1 Objetivo General</u> .....	71
<u>6.4.2. Objetivos Específicos</u> .....	71
6.5 Análisis de Factibilidad.....	72
6.6.Fundamentación Científica Tècnica .....	73
6.7. Modelo Operativo.....	83
<u>6.7.1. Filosofía Empresarial</u> .....	87

6.7.1.1. Misión.....	87
6.7.1.2. Visión .....	87
6.7.1.5 Política de Calidad.....	88
6.7.1.6 Valores Corporativos.....	88
6.7.2.3 Razón de Liquidez.....	93
6.7.2.4 Razón de Prueba Acida .....	94
6.7.2.5 Capital de Trabajo .....	95
6.7.2.6 Razón de fondo de mano de obra .....	96
6.7.3 Endeudamiento.....	97
6.7.3.1 Concentración Endeudamiento a corto plazo.....	98
6.7.4 Rentabilidad.....	99
6.7.4.1 Rentabilidad sobre el Activo .....	100
6.7.4.2 Rentabilidad sobre el patrimonio.....	102
6.7.4.3 Ventas netas.....	103
6.7.4.4 Margen bruto .....	104
6.7.4.5 Margen operacional.....	105
6.7.4.6 Margen neto.....	107
6.8 Planificación Financiera con Incremental de Ventas .....	108
6.8.1 Tasa de Crecimiento Interno .....	111
6.8.2 Tasa de Crecimiento Sostenible .....	113
6.9. Dirección de la Propuesta.....	119
6.9.1 Perspectiva de la Evaluación.....	119
6.10. Organización de la Empresa .....	135
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>136</b>



<b>RECOMENDACIONES</b> .....	137
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	138
<b>ANEXOS</b> .....	142

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Árbol de problemas.....	6
Gráfico 2 Conceptualización De Variables.....	22
<b>Gráfico 3 Subordinación Conceptual inicial Variable Dependiente .....</b>	<b>23</b>
Gráfico 4 Subordinación Conceptual inicial Variable Independiente.....	24
Gráfico 5, Objetivo de la Gestión Empresarial .....	26
Gráfico 6 Estrategias Alternativas .....	37
Gráfico 7. Análisis De Presupuesto De Ventas Versus Ventas Realizadas Año 2014.....	64
Gráfico 8.Análisis de Cumplimiento en Ventas Año 2014.....	65
Gráfico 9. Resumen Económico de la Propuesta .....	72
Gráfico 10. Análisis de Liquidez .....	93
Gráfico 11. Análisis de Prueba Acida.....	94
Gráfico 12. Análisis de Prueba Acida.....	95
Gráfico 13. Análisis de Endeudamiento.....	97
Gráfico 14. : Análisis de Endeudamiento Corto Plazo .....	98
Gráfico 15. Análisis de Rentabilidad sobre el Activo (ROA).....	101
<b>Gráfico 16. : Análisis sobre el Patrimonio .....</b>	<b>103</b>
Gráfico 17: Análisis Margen Bruto.....	105
Gráfico 18. Análisis Margen Operacional .....	106
Gráfico 19. Análisis Margen Neto .....	107
Gráfico 20. Tasa de crecimiento. ....	111
Gráfico 21 Organigrama Estructural.....	135

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 El Cuadro de Mando Integra.....	73
Figura 2 Etapas del proceso de construcción y seguimiento del CMI.....	75
Figura 3.- Proceso del Plan Financiero .....	86
Figura 4 Cadena de Valores .....	116

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población.....	45
Tabla 2 Variable Independiente .....	46
Tabla 3. Variable dependiente.....	47
Tabla 4. Balance General Análisis Horizontal.....	53
Tabla 5. Balance de Resultados Análisis Horizontal .....	55
Tabla 6. Índices Financieros .....	56
Tabla 7. Ficha de Observación Cuenta Ventas .....	57
Tabla 8. Ficha de Observación Cuenta Compras .....	59
Tabla 9. Ficha de Observación Cuenta Gastos Operacionales.....	61
Tabla 10. Análisis De Presupuesto De Ventas Versus Ventas Realizadas Año 2014.....	63
Tabla 11. Fuente: Investigación de Campo.....	65
Tabla 12. Proyección Cuatrianual Balance de resultados según TCI .....	112
Tabla 13. Proyección Cuatrianual Balance de resultados según TCS .....	114

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la presente investigación tiene como propósito realizar una recolección y análisis de los Balances de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, llegando a determinar las causas por las que puede aumentar la rentabilidad en la misma.

Es importante analizar la Información Financiera de la Empresa para una adecuada Toma de Decisiones permitiendo con ello que la Gestión Administrativa y Financiera busque alcanzar las mejores de oportunidades de crecimiento económico.

Este proyecto investigativo consta de seis capítulos, distribuidos de la siguiente manera:

**El Capítulo I,** Se detallara el planteamiento del problema, fundamentada en la contextualización macro, meso, micro, el análisis crítico que toma referencia a la causa – efecto de la investigación, determinando así los objetivos generales y específicos y finalmente se obtiene una adecuada justificación del porque se realiza la investigación.

**El Capítulo II,** Hace referencia al extractó de la investigación, esto es los antecedentes de la investigación, fundamentación filosófica y legal la misma que se apoya en reglamentos, leyes y hasta la constitución de la Republica para un mejor funcionamiento y como análisis una visión dialéctica para una adecuada gestión empresarial.

**El Capítulo III,** Aquí se detalla la metodología empleada para el desarrollo de la investigación, con sus respectivas especificaciones, los tipos y niveles de investigación, como también los procesos de valoración y un plan para la recolección de información.

**El Capítulo IV,** Se detalla el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de la investigación realizada, como también los puntos de vista los cuales son indispensables en la toma de decisiones.

**El Capítulo V,** Consta las conclusiones y recomendaciones obtenidas del análisis, de la información recolectada en esta investigación.

**El Capítulo VI,** Aquí se detalla la propuesta de mejora a la investigación realizada, con el fin de mejorar o solucionar los problemas encontrados en el transcurso de la investigación, por lo que se especifica cada uno de los objetivos deseados como también el alcance de los mismos.

Este trabajo de investigación se fundamentó en los paradigma cualitativo y cuantitativo, aplicando las modalidades básicas de investigación como son la investigación de campo y bibliográfico-documental, utilizando métodos precisos para el desarrollo de la organización en donde hemos encontrado que se debe desarrollar e implementar políticas y procedimientos en los departamentos Administrativos y Financieros en la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, para una adecuada rentabilidad y de esta manera llegar al cumplimiento de los objetivos de la Empresa.

# CAPÍTULO I

## PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1. Tema de Investigación

Análisis de la Información Financiera y su incidencia en la Toma de Decisiones, de la Gestión Administrativa y Financiera de la “Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

### 1.2. Planteamiento del Problema

#### 1.2.1. Contextualización

##### 1.2.1.1 Contexto Macro

Ecuador es un país que cuenta con Empresas dedicadas a la comercialización de equipos de seguridad industrial y remediación ambiental, ha crecido notablemente, ya que se enfocan a cuidar los riesgos laborales de la mayoría de las empresas, tal es el caso de E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, que está ubicada en la ciudad de Ambato, contribuyendo con ello a ser una entidad de crecimiento a nivel del Ecuador.

La Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, se basa es aspectos de seguridad industrial de acuerdo al reglamento del Ministerio de Relaciones Laborales, permitido no correr riesgos de aspecto laboral. En el Ecuador la venta de Insumos y equipos de seguridad industrial, laboral comprende un mercado amplio lo que hace que este nicho tenga gran actividad económica, convirtiéndose en un ingreso económico más para el país. Tal es el caso de las

empresas de seguridad industrial que pasan a ser un ente generador de recursos económicos, como se puede ver en el informe emitido por (Business, 2015)

Actualmente las Empresas dedicadas a la venta de equipos de seguridad industrial crece en un medio de alta competitividad el cual exige un enfoque de superación constante y permanente, cultivando los beneficios que brinda el avance de la tecnología en el campo informático que servirá de ayuda para optimizar el manejo en la área contable, además de realizar proyecciones del estado de la empresa.

Tomando en cuenta que los análisis financieros de cada empresa reflejan la realidad en la que se encuentra cada una de ellas. De esta manera se puede considerar la teoría de los estudios anteriormente dichos, deben seguir sus reglas. Partiendo de la definición de los conceptos básicos se identifican los elementos que dan sentido al análisis financiero y su toma de decisiones, se organiza la tarea de análisis en áreas y procesos y se explican las salidas esperadas de la actividad el cual seria los informes (Cardoso, García, Covarsi, & Sier, 2002)

### **1.2.1.2 Contextualización Meso**

Ecuador en lo últimos años, desde la subida del precio dl barril de Petróleo, ha tenido un crecimiento económico adecuado, por lo que las Empresas mejoran continuamente sus productos, esto se logra con un personal adecuado y protegido, por lo que en la actualidad existen ya empresas que brindan este tipo de servicio.

Con los datos obtenidos del INEC, en escala de provincias, se puede notar que las empresas de seguridad industrial en la Provincia de Tungurahua cuentan con (15) Establecimientos, que brindan este tipo de servicios y se constituyen como entes generadores de recursos económicos y de puestos de trabajo para el país.

A nivel empresarial en la Provincia de Tungurahua, tenemos algunas empresas de seguridad industrial tales como PROVEC CIA. LTDA., LACOV CIA. LTDA., D&L, DASEG; entre otras.



### **1.2.1.3 Contextualización Micro**

La Provincia de Tungurahua, como también a nivel de país se nota la necesidad del adquirir el servicio y equipo de seguridad industrial y ocupacional, es por eso que la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental se dedica a la Importación y Comercialización de Equipos de protección personal y suministros de Remediación, fue creada en el año 2003, teniendo gran apertura a las empresas Ecuatorianas, teniendo sus ventas a nivel nacional.

Según la Cámara de Comercio la empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, tiene su competencia no solo a nivel del país sino también a nivel de Provincia, con empresa como LACOV Seguridad Industrial., ACSUIN S.A, PB&A Comercio Industrial, entre otras que brindan los servicios de seguridad industrial y que se constituyen como entes de crecimiento en la provincia.

## 1.2.2. Análisis Crítico

### 1.2.2.1 Árbol de Problemas

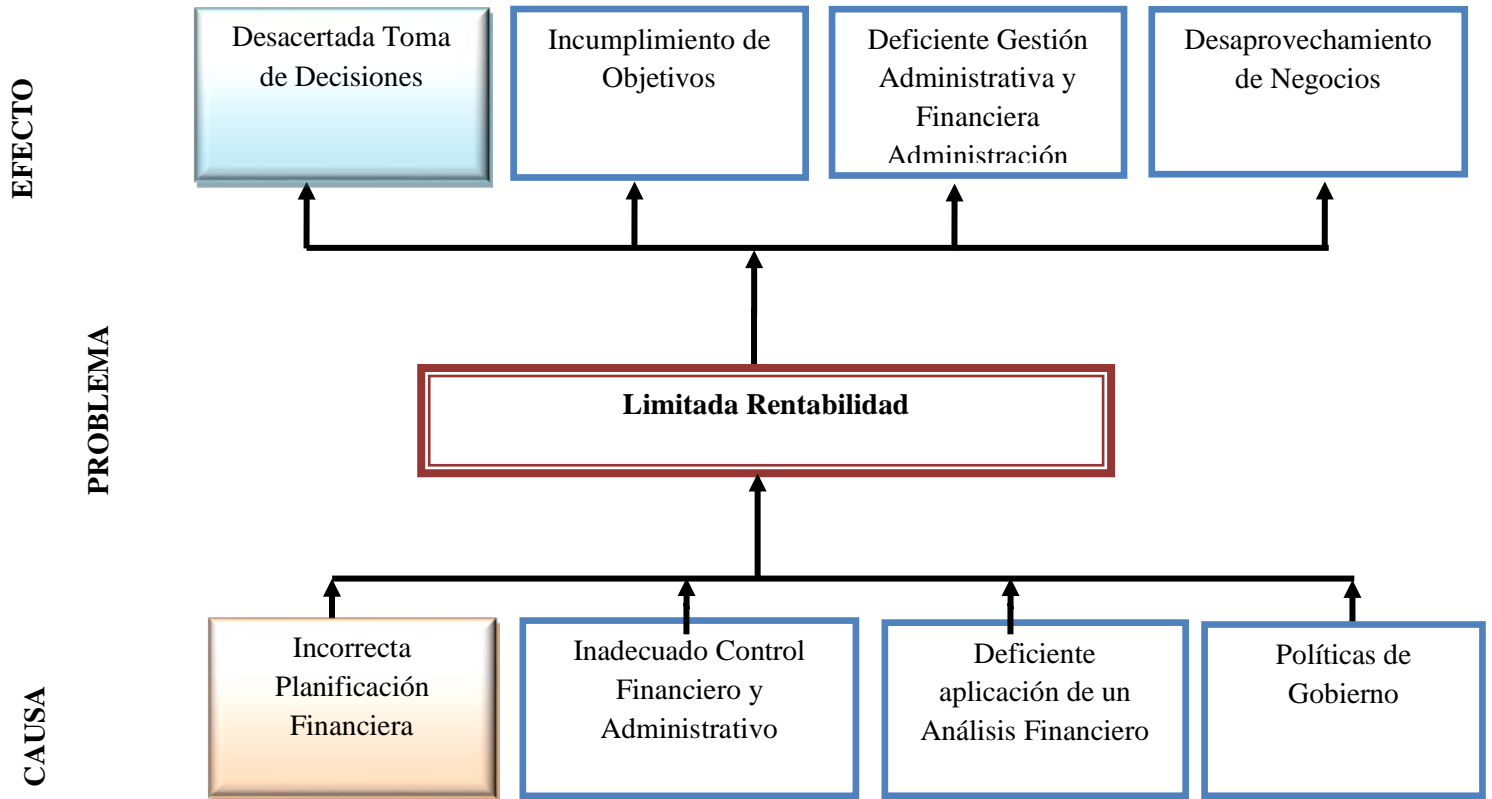


Gráfico 1: Árbol de problemas

Fuente: de Investigación de campo

Elaborado por: Cabezas Danilo (2015)

### **1.2.2.2 Relación causa-efecto**

En la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, mediante la estructura del árbol de problemas se ha definido al desconocimiento de implantar un plan financiero como una causa principal del problema de una limitada rentabilidad, en caso de que se hubiera implementado desde el nacimiento de la empresa se hubiera realizado una eficiente toma de decisiones administrativas y financieras, la rentabilidad sería superior a la actual, por lo que lo invertido se debió explotar al máximo el momento actual en el que está la empresa, tomando en cuenta que lo establecido ha ocasionado una limitación en la rentabilidad En la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental.

### **1.2.3 Prognosis**

La globalización afecta no solo los mercados que sufren una problemática generará una baja situación económica reflejada en la limitada rentabilidad, sino que se evidenciará que no se delinea una gestión orientada a la productividad y competitividad generando un imperfecto desarrollo organizacional y por ende limitando los recursos económicos que puede generar la empresa, ya que no satisface la rentabilidad obtenida en los últimos años, malestar que perciben todos los que conforman la organización. Por lo tanto empresa no desarrollara altos esquemas de rendimientos financieros y económicos, si no se implanta un plan financiero el cual ayudara al bienestar organizacional.

#### **1.2.4 Formulación del Problema**

¿Cómo incurre el Plan Financiero en la limitada rentabilidad de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental en la ciudad de Ambato?

#### **1.2.5 Preguntas Directrices**

¿Se constituye el uso de herramientas para el análisis de los balances que brinde la suficiente información para el conocimiento del estado de la empresa?

¿En que se basa el gerente de la empresa para la correcta toma de decisiones?

¿Puede la implementación de un Plan Financiero mejorar el volumen de la rentabilidad?

#### **1.2.6. Delimitación del Problema**

##### **1.2.6.1 Contenido**

**Campo:** La Contabilidad y Administración

**Área:** Financiera y Administrativa

**Aspecto:** Los Análisis de la información financiera

**Tiempo de Estudio:** Enero – Diciembre 2015

##### **1.2.6.2 Espacial**

El trabajo se realiza en la Empresa "E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental" localizada la matriz en la siguiente dirección: Miraflores y Retamas del Cantón Ambato Provincia del Tungurahua.

### **1.2.6.3 Temporal**

El periodo de la investigación está basado en el diagnóstico realizado en la empresa en el año 2014.

### **1.3. Justificación**

Continuamente el constante cambio tecnológico que se produce en el mundo de los negocios ha influido para que las empresas deban tener una mayor competitividad de esta manera puedan crecer y obtener rendimientos financieros de una manera ágil y adecuada, siendo su principal objetivo tomar decisiones adecuadas antes de un análisis de los Balances financieros; factor que por desconocimiento o descuido ha perjudicado a las empresas llevándolas a muchas al cierre de sus negocios.

Las herramientas de análisis financieros es un instrumento fundamental que sirve como una base precisa para que el gerente de la empresa, tome oportunamente las decisiones adecuadas para el buen manejo y crecimiento de la empresa en lo concerniente a la liquidación, capacidad, gestión y rentabilidad. Tomando en cuenta los correctivos necesarios en el área de ventas, causaran un verdadero impacto en la estabilidad económica de la empresa.

La Ejecución de la presente investigación es factible porque los objetivos planteados no son ambiciosos y están sometidos a la realidad en el medio, de la empresa E.P.P. para obtener a la información y cumplir el trabajo propuesto.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Analizar la información financiera y su incidencia en la toma de decisiones, de la gestión administrativa y financiera de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Identificar los problemas financieros mediante el análisis financiero.
- Examinar los rubros de las principales cuentas contables mediante fichas de observación que permita determinar la situación de la misma.
- Implementar un modelo de Plan Financiero que permita incrementar la rentabilidad en las finanzas y optimizar los recursos administrativos y financieros con el patrimonio ya existente de la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes Investigativos.**

En este trabajo empleando la técnica de la entrevista y observación es permisible determinar que en la empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, en la cual se ha efectuado varias investigaciones pero no se ha, pero todavía ni hay una referente a esta, por tal razón me permito asegurar que el trabajo investigativo planteado tiene una perspectiva de originalidad y sus resultados apoyaran a tomar las decisiones adecuadas y oportunas para el crecimiento futuro de la empresa.

Aunque no se cuenta con trabajos relativamente iguales al que se investiga, se toma en cuenta algunos que tienen mucha relación a el mismo, de los cuales se tomaran puntos importantes como:

Uno de los criterios tomados por Torres (2010), en el cual se argumenta que:

Una adecuada planeación de utilidades se obtiene por medio de los estados financieros pro forma que indican los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social. (p.102)

Las herramientas financieras son útiles para la planeación financiera interna y son parte de la información que exigen los prestamistas, en un tipo de crecimiento rentable de una empresa”.

Otra investigación revisada es la de Hernández (2012), el cual indica:

El trabajo contienen un conjunto de mecanismos de análisis financiero que permitirá conocer a la empresa y la realidad de su endeudamiento para el futuro, toma en cuenta que los aspectos que deben analizarse para que

incidan en la toma de decisiones que faciliten alcanzar eficiencia, eficacia y economía en la gestión y el control de las empresas, son los estados financieros y una adecuada planificación; a lo antes indicado se puede acotar, que las investigaciones realizadas reflejan un alto grado de conocimiento, los mismos que van a ser de mucha ayuda para este trabajo, teniendo en cuenta que existen empresas de seguridad pero no cuentan con un adecuado Plan financiero que les permita conocer su nivel de endeudamiento y su crecimiento. (p.85)

En conclusión si los procesos se llevan en forma ordenada las organizaciones pueden crecer, en cuanto a la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental, que es nuestro tema de estudio se tomara en cuenta el nivel de rentabilidad que desea tener de acuerdo al análisis de los estados financieros.

En el trabajo de grado realizado por Morales (2011) afirma que:

La planificación financiera implica la anticipación en el tiempo, a posiciones futuras del comportamiento de los recursos financieros de la empresa. En esta anticipación del futuro, no es necesario que a posteriori las previsiones establecidas sean correctas, sino que posibilite la toma de decisiones anticipadas por parte de los administrativos de la empresa mediante el conocimiento actual de la posición en el mercado a corto, medio y largo plazo. Entre sus recomendaciones se manifiesta, “Tomar decisiones en base a información sustentada en la veracidad financiera, permitirá generar un mejor rendimiento empresarial”. (p.55)

La apropiada toma de decisiones debe fundamentarse en datos reales y ellas a su vez constituyen el nivel de endeudamiento que puede tener la empresa, por esta razón es necesario realizar un análisis adecuado de los estados financieros.



Se debe recalcar que Marcial (2010) en su trabajo de investigación, nos describe lo siguiente:

Es el estribo fundamental en la toma de decisiones, pero a la información financiera no se da mucha importancia cuando se trata de tomar decisiones a largo plazo, por lo que las decisiones que toma la administración se basan únicamente en ingresos y gastos que surgen en determinado momento, por lo que se recomienda como alternativa de cambio que “Las decisiones tomadas por la administración deben basarse en la planificación financiera elaborada al inicio del período económico y en los ajustes realizados durante el mismo”. (p.73)

La Planificación financiera de una empresa es la base para tomar decisiones, pero estas deben ser tomadas de acuerdo a un análisis adecuado con todo el equipo de trabajo para que salga bien y crezca la empresa.

De esta manera Moyolema, (2010) en su trabajo de investigación, nos permite comprender que:

El 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, ya que la falta de un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución esta herramienta es muy necesaria para poder verificar cuanto seria la proyección de crecimiento para un determinado tiempo”. (p.63)

A lo que se recomienda realizar, desarrollar un plan financiero mediante políticas internas de inversión para poder analizar la liquidez de la institución, en la cual se podrá regular los ingresos y los egresos, como también reestructurar los reglamentos, políticas internos que permita llevar una buena organización y mediante ello establecer normas de cumplimiento principalmente para el área financiera”.

El investigador Vera (2011) en su trabajo de investigación nos permite comprender lo siguiente:

Establecer la correcta gestión financiera, nos ayuda en la toma de decisiones financieras y económicas, dando un realce administrativo, de esta manera, contar con un responsable para auditar la información financiera y realizar el análisis respectivo, así evitaremos que la misma persona que genera la información sea juez y parte de la misma. (pag.92)

Como se recalca a continuación para Quinatoa, (2008) los indicadores financieros permite:

A los propietarios y gerentes, que para realizar la evaluación del desempeño por medio del estudio de herramientas e indicadores financieros se debe designar a responsables de dicha aplicación, así como identificar bien las áreas o unidades a ser evaluadas, conocer las actividades que se realizan en la empresa y aplicarlos, para con los resultados obtenidos poder interpretarlos y tomar las acciones correctivas de acuerdo al caso, los mismos que van en búsqueda de brindar beneficios a la organización enfocados en mejorar la rentabilidad". (p.55)

El artículo publicado por Jaramillo (2009), nos ayudan a conocer nuevos temas como:

Es la generación de rentabilidad y crecimiento administrativo, hace referencia como conclusión a la economía, consolidándose definitivamente como uno de los referentes más importantes de la reivindicación obrera tanto en América como en Europa. Aquí fueron apareciendo interesantes propuestas de concreción vinculadas con esta

idea. Entre ellas la negociación colectiva, los comités participativos, la cogestión, la autogestión, la capitalización asalariada, el cooperativismo, las cooperativas de trabajadores asalariados o los kibutz, enfoques cuya principal pretensión era promover y fomentar la participación activa de los agentes en la gestión de la organización económica. (p.79)

La economía de un país esta vinculad a su crecimiento y para ello es necesario que todos trabajen con el fin de formar un solo país y progresar, muchos investigadores consideran que las políticas que los gobiernos emitan, son las que guían al país, por lo que es necesario realizar los estudios necesarios para realizar cambios en las políticas.

En la investigación tomada por Marván (2004), denominada Validación de una escala de afrontamiento frente a riesgos extremos, explica que:

La forma como enfrentamos el peligro va a depender de muchos factores que se pueden ver resumidos en la evaluación cognitiva que los individuos realizan frente a un evento. Todos los esfuerzos cognitivos y de comportamiento, que cambian constantemente y que se utilizan para gestionar las demandas específicas, tanto externas como internas, que se evalúan como excediendo los propios recursos. Aquí hace referencia a la protección que debe existir en las empresas para sus trabajadores. (p.88)

Según la Revista EKOS, (2012), publica en su artículo actualidad empresarial, la división del mundo financiero.

Como se puede constatar el Ecuador no es solo el país con un crecimiento económico bajo, a nivel mundial se comienza a sentir los estragos del bajo precio del petróleo, que todos debemos conocer y que es necesario que las empresas trabajen en un plan de financiamiento y eviten caer en la quiebra. (p.92)

Aquí hace referencia a la situación actual que vive el mundo con una economía de bajada, confirma que administrar con una buena toma de decisiones en la última década es una batalla campal para la supervivencia financiera.

La presente investigación, se realiza en base a la normativa del paradigma naturalista, los cuales analizarán e interpretarán el campo de acción de las ciencias de la investigación ya que tiene como fin comprender las realidades construidas, interrelacionadas y dependientes de los demás parecidos de las actuaciones de las personas y su percepción ante las acciones, la situación en la cual se desenvuelve la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental” y en si toda clase de organización, es cambiante y dinámico, razón por la cual necesita de acciones financieras correctas que oriente la toma de decisiones.

El presente trabajo aplicará una metodología cualitativa la cual permitirá determinar la correlación teórico-práctico, con diseños correctos.

## **2.2. Fundamentación Filosófica.**

La Presente investigación se desarrollara en un contexto natural y base científica, con la finalidad de comprender la realidad existente en las diferentes empresas o textos relacionados con ello.

## **2.3 Fundamentación Legal**

La Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, es obligada a llevar contabilidad se dedica a la Comercialización y Distribución de productos para seguridad industrial, ropa de trabajo suministros de salud ocupacional, suministros médicos, calzado industrial, equipos médicos, etc.; representantes de

marcas a nivel mundial como son: 3M, Kimberly Clark, Jackson Safety, Libus, Arseg, , Howard Leight, se encuentra regula por instituciones gubernamentales e internacionales como son:

Ley de Régimen Tributario Interno (Nacional, 2004)

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

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

Dicho organismo exige la presentación de los siguientes documentos:

- Declaración mensual del IVA.
- Declaración de Retenciones en la Fuente.
- Anexo Relación Dependencia.
- Anexo Transaccional Simplificado.

## **Norma Internacional De Contabilidad N° 1 (NIC 1)**

### **Presentación De Estados Financieros**

El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la valoración y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros eventos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones.

Esta Norma se aplicará a todo tipo de estados financieros con propósitos de información general, que sean elaborados y presentados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (2010)(NIIF).

## **Norma Internacional de Información Financiera n° 7 (NIIF 7)**

Instrumentos financieros: Información a revelar

El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar:

- a) La relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad; y
- b) la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el ejercicio y en la fecha de presentación, así como la forma de gestionar dichos riesgos.

Los principios de esta NIIF complementan a los de reconocimiento, valoración y presentación de los activos financieros y los pasivos financieros de la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación y de la NIC 39 Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración.

### **Declaración de Impuesto a la Renta**

Según Asamblea Nacional (2010) al hablar acerca de las tarifas menciona lo siguiente:

De acuerdo a la Ley de la SENAE

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones R. O. 351 del 29 de diciembre 2010; Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011 Resoluciones del Comité de Comercio Exterior.

## **Regímenes Aduaneros; Sección I**

### **Regímenes de Importación**

Art. 147.- Importación para el consumo.- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

### **Norma Internacional de Contabilidad n° 2 (NIC 2)**

#### **Existencias**

El objetivo de esta Norma es prescribe el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias

### **Ley de Seguridad Social**

Ley 55

Registro Oficial Suplemento 465 de 30-nov-2001

Última modificación: 10-feb-2014

Estado: Vigente



**Art. 2.- SUJETOS DE PROTECCION.-** Son sujetos "obligados a solicitar la protección" del Seguro

General Obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella; en particular:

- a. El trabajador en relación de dependencia;
- b. El trabajador autónomo;
- c. El profesional en libre ejercicio;
- d. El administrador o patrono de un negocio;
- e. El dueño de una empresa unipersonal;
- f. El menor trabajador independiente; y,
- g. Los demás asegurados obligados al régimen del Seguro General Obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales.

Son sujetos obligados a solicitar la protección del régimen especial del Seguro Social Campesino, los trabajadores que se dedican a la pesca artesanal y el habitante rural que labora "habitualmente" en el campo, por cuenta propia o de la comunidad a la que pertenece, que no recibe remuneraciones de un empleador público o privado y tampoco contrata a personas extrañas a la comunidad o a terceros para que realicen actividades económicas bajo su dependencia

## 2.4. Categorización de Variables

### 2.4.1. Categorización de Variables

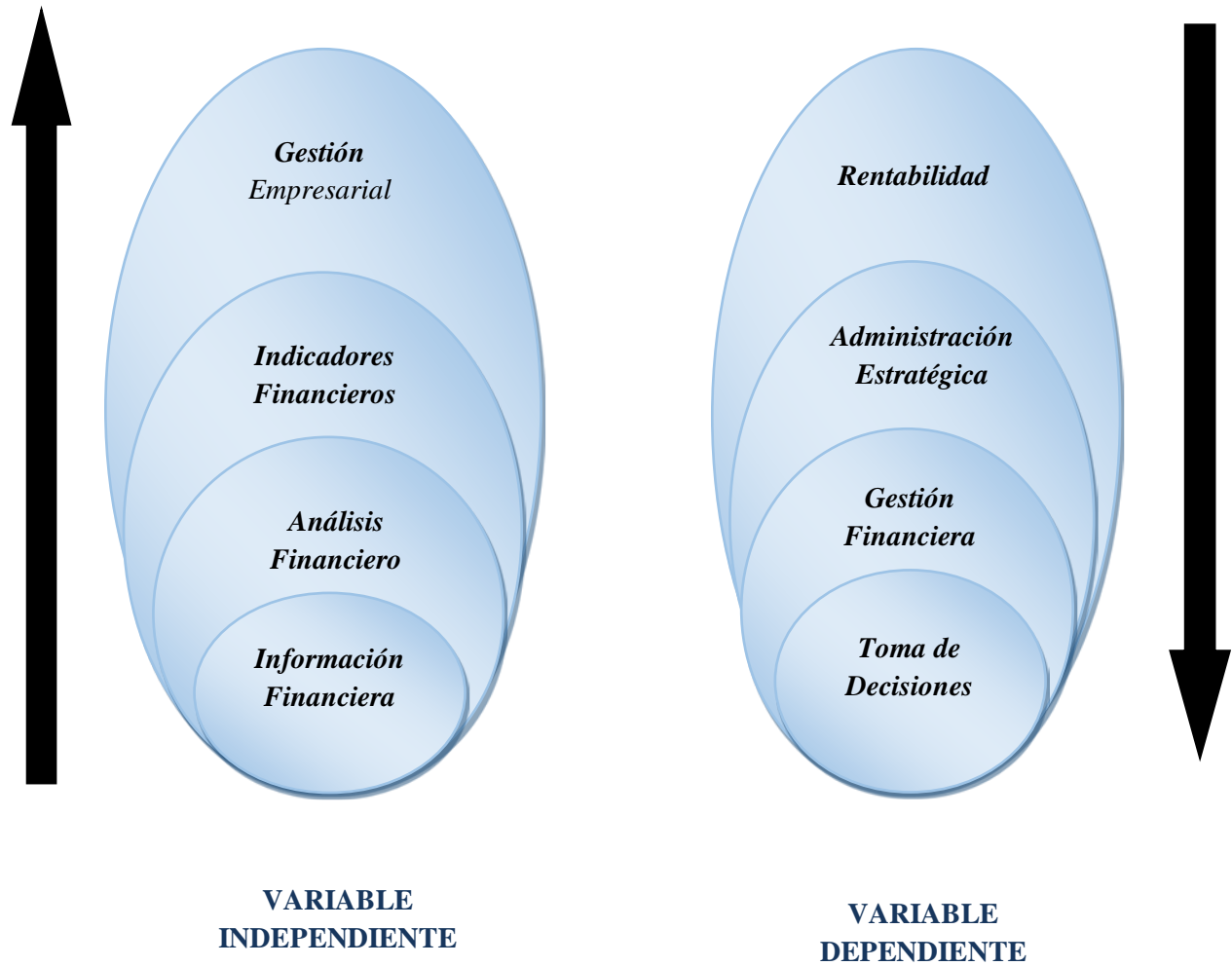
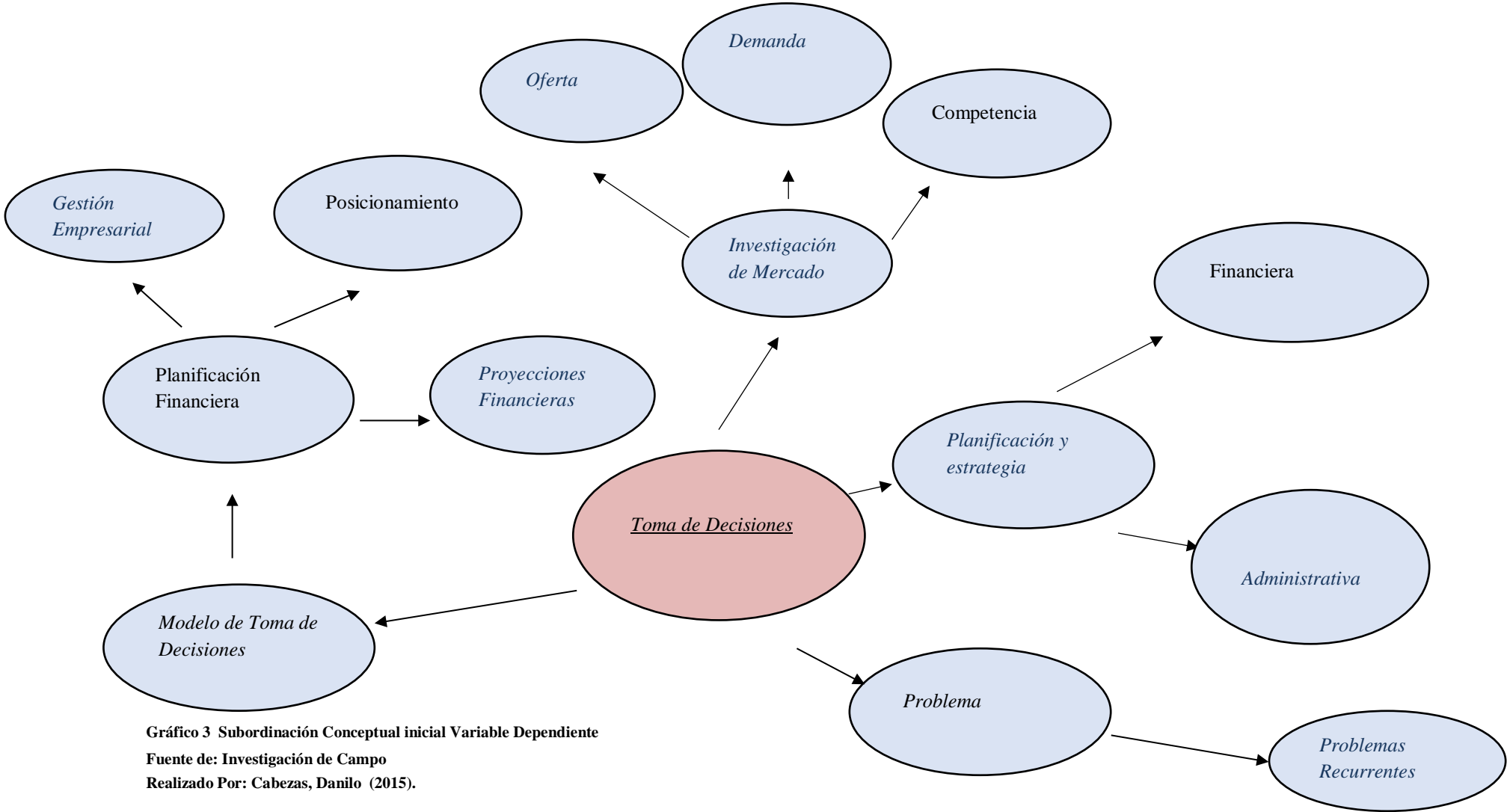


Gráfico 2 Conceptualización De Variables  
Fuente: Investigación De Campo  
Realizado Por: Cabezas, Danilo (2015).

**2.4.1.2 Subordinación Conceptual inicial Variable Dependiente**



**Gráfico 3 Subordinación Conceptual inicial Variable Dependiente**  
**Fuente de:** Investigación de Campo  
**Realizado Por:** Cabezas, Danilo (2015).

**2.4.1.3. Subordinación Conceptual inicial Variable Independiente**

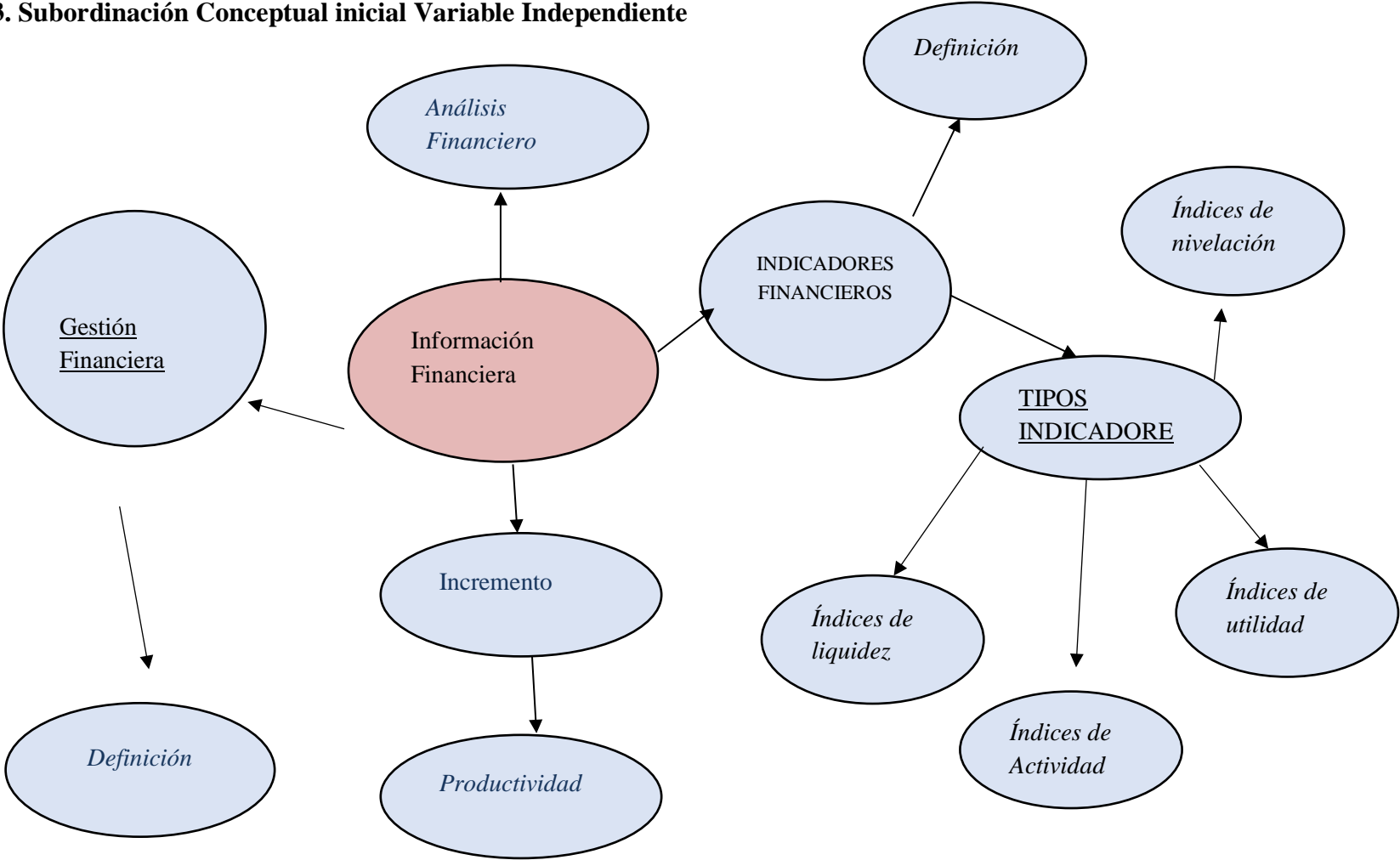


Gráfico 4 Subordinación Conceptual inicial Variable Independiente  
 Fuente: Investigación de Campo  
 Realizado Por: Cabezas, Danilo (2015).

## **2.4.2. Visión Dialéctica de Conceptualizaciones que Sustentan las Variables del Problema.**

### **2.4.2.1. Marco conceptual de la variable independiente**

#### **Gestión Empresarial**

Netbiblo (1997), menciona en su artículo que: “Que el proceso de planear, dirigir, organizar y controlar las actividades que se realizara en la empresa como un todo y en cada una de sus áreas funcionales para alcanzar los objetivos”.

Respecto a otro artículo publicado por Barreiro (2003), afirma que: “sobre la Administración, que es un proceso que consiste en planificar, organizar, dirigir controlar y coordinar los esfuerzos de una organización, así como utilizar los demás recursos para conseguir los objetivos”.

Otra investigación realizada, es la de Griffin (2005), “La Gestión Empresarial consiste en el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar todos los recursos de una empresa para lograr sus objetivos”.

Todos los artículos citados anteriormente concuerdan en lo siguiente que la administración o gestión empresarial radica en aprovechar y utilizar todos los recursos que posee la empresa cambiándolos en fortalezas para la organización, logrando cumplir los objetivos planteados por la misma. En fin la gestión empresarial viene a ser el conjunto de estrategias y métodos que se llevan a cabo dentro de una institución y en cada una de sus funciones para su correcto funcionamiento, organización y resultados con el fin de lograr objetivos deseados.

La Gestión Empresarial hacemos informe del proceso de administración de una empresa, que engloba las tareas de planificación, dirección, organización, como así también evaluación o control del desarrollo empresarial.

También se dice que es todo lo concerniente a la planificación de varias actividades en una institución, con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos con el apoyo de un equipo de trabajo”.

En si la gestión empresarial es el mecanismo mediante el cual sabremos los pasos a seguir para lograr los mejores objetivos de la empresa, ello se logra con una adecuada planificación, organización, dirección y control.



**Gráfico 5, Objetivo de la Gestión Empresarial**  
Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Molina, Lorena (2015)

## **Indicadores Financieros.**

### **Estado de Resultados**

Muchas investigaciones se han realizado, sobre el tema las cual nos sirven como guía para emprender un negocio o mejorar el existente aquí tenemos:

La investigación realizada por Ortiz (2005) “Representa un componente del sistema de información financiera que refleja el dinamismo de la actividad empresarial durante un período, al contener la expresión monetaria de las realizaciones asociadas con el ejercicio comercial, de la utilización de los factores productivos.

### **Flujo de Caja.**

De acuerdo a el Libro de Economía de Samuelson (2015), los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo.

Otro de los investigadores como **Miguel** (1999), los indicadores financieros miden las consecuencias de decisiones tomadas en el pasado pero no son capaces de proyectar hacia el futuro el rendimiento de la organización, es decir, no aseguran el mantenimiento de ventajas competitivas producidas por mejoras continuas en la organización. El asunto se puede resumir en conocer y mejorar nuestra posición competitiva, no en relación a nuestro pasado sino en relación a la posición que ocupan nuestros competidores.

- Índice de nivelación. Analizan las contribuciones de los propietarios de la empresa comparados con el financiamiento y créditos externos.
- Índice de Liquidez- Miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.
- Índices de Utilidad. Miden la eficacia total de la administración de acuerdo a la recuperación generada por las ventas y por la inversión.
- Índice de Actividad. Evalúa la efectividad con que la empresa utiliza sus recursos.

Otro pensador como **Martínez** (2003), menciona que: “Indicadores financieros asumidos para reflejar el cumplimiento de los objetivos económicos de la firma. A este concepto se le llama desempeño financiero, el cual ha sido el modelo dominante en la investigación empírica estratégica. Típico de este acercamiento sería examinar indicadores como crecimiento de ventas y utilidades, reflejando en medidas tales como retorno sobre inversión y retorno sobre ventas”.

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa.

Adicionalmente, nos permiten calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras. El analista financiero, puede establecer tantos indicadores financieros como considere necesarios y útiles para su estudio, para ello puede simplemente establecer razones financieras entre dos o más cuentas, que desde luego sean lógicas y



le permitan obtener conclusiones para la evaluación respectiva. Para una mayor claridad en los conceptos de los indicadores financieros.

### **1. Indicadores de Solvencia**

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento, esto nos indica (Monsalve, 2011).

Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la misma y del nivel de las tasas de interés vigentes en el mercado, teniendo siempre presente que trabajar con dinero prestado es bueno siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se debe pagar por ese dinero.

Por su parte los acreedores, para otorgar nuevo financiamiento, generalmente prefieren que la empresa tenga un endeudamiento "bajo", una buena situación de liquidez y una alta generación de utilidades, factores que disminuyen el riesgo de crédito.

### **2. Indicadores de Liquidez**

Saavedra, (2006), informa que los indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor a un año. De esta forma, los índices de liquidez aplicados en un momento

determinado evalúan a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato de sus acreencias corrientes en caso excepcional.

### **3. Indicadores de Gestión**

El investigador universitario Quinatoa (2009), nos explica que indicadores tienen por objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos y el peso de diversos gastos de la firma en relación con los ingresos generados por ventas.

### **4. Indicadores de Rentabilidad**

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades, el cual es explicado según (Rosales, 2001).

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total.

Un índice financiero es una relación de criterios de los estados financieros (balance general, estado de resultados, flujo de caja) o de cualquier otro informe interno (presupuesto, gestión de la calidad, etc.), con el cual el usuario de la información busca tener una medición de los resultados internos de un negocio.

## **Análisis Financiero**

Para **Pérez** (1993) argumenta que, “Por análisis financiero se entiende el estudio de los ingresos, costos y rentabilidad de empresas individuales, considerando todos los factores de producción como pagados a precios corrientes de mercado”.

La proyección financiera, también llamada flujo de caja o cash-flow, permitirá verificar si la empresa es capaz de generar los fondos requeridos para llevar a cabo el proyecto. Es el instrumento fundamental que permite determinar la capacidad financiera de la empresa para llevar adelante un proyecto.

Tenemos a otro pensador como Valle (1999), el análisis financiero tiene como objeto la comparación sistemática entre masas patrimoniales del activo representativas de los recursos empleados y del pasivo representativas de los fondos obtenidos con el fin de analizar el grado de compatibilidad entre ambas desde los puntos de vista de estabilidad financiera de la empresa y de posibilidades para un desarrollo equilibrado, y de este modo ayudar a la toma de decisiones en tiempo útil.

El análisis financiero implica la determinación de los niveles de riesgo y rendimiento esperado de activos financieros individuales, así como de grupos de activos financieros

Al resumir los autores concuerdan en que el análisis financiero en forma concreta tiende a ser un estudio exhaustivo del estado de ingresos y gastos de la empresa con la finalidad de conocer el estado actual de la misma.

## **Herramientas del Análisis**

Esto se refiere a la información que sirve como punto de partida para el análisis financiero.

Para una mejor comprensión se enunciarán las siguientes herramientas:

- 1) Los Estados Financieros básicos suministrados o publicados por la empresa.
- 2) La información complementaria sobre sistemas contables y políticas financieras, especialmente en lo referente a:
  - Estructuras de costos.
  - Discriminación de costos fijos y variables.
  - Sistema de valuación de inventarios.
  - Forma de amortización de diferidos.
  - Costo y forma de pago de cada uno de los pasivos.
  - Métodos utilizados en la depreciación.
- 3) La información adicional que suministre la empresa sobre diferentes fases del mercado, la producción y la organización.
- 4) Las herramientas de la administración financiera, tales como: a. Evaluación de proyectos; b. Análisis del costo de capital, o c. Análisis del Capital de trabajo.
- 5) Las matemáticas financieras como disciplina básica en toda decisión de tipo financiero o crediticio.
- 6) La información de tipo sectorial que se tenga por estudios especializados o por el análisis de otras empresas similares
- 7) El análisis macroeconómico sobre aspectos como producción nacional, política monetaria, sector externo, sector público, etc.

### **Información Financiera**

Mecanismos de investigación permiten encontrar información adecuada cuando se trata de realizar un trabajo financiero, esto deben ser conocidos y aplicados a las empresas, así tenemos que, la información financiera es información que produce la contabilidad, indispensable para la administración y el desarrollo de las empresas y por lo tanto es procesada y concentrada para uso de la gerencia y personas que trabajan en la empresa (López, 2006).

La importancia de la información financiera que será presentada a los usuarios sirve para que formulen sus conclusiones sobre el desempeño

financiero de la entidad. Por medio de esta información y otros elementos de juicio el usuario general podrá evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

La necesidad de esta información hace que se produzcan los estados financieros. La información financiera se ha convertido en un conjunto integrado de estados financieros y notas, para expresar cual es la situación financiera, resultado de operaciones y cambios en la situación financiera de una empresa.

### **Objetivos de la información financiera.**

Los estados financieros básicos deben cumplir el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha y los resultados de sus operaciones y cambios en su situación financiera por el periodo contable terminado en cierta fecha.

Los E. F. son un medio de comunicar la situación financiera y un fin por que no tratan de convencer al lector de un cierto punto de vista o de una posición. La capacidad de los E. F. es la de transmitir información que satisfaga el usuario, y ya que son diversos los usuarios de esta información esta debe servirles para:

Tomar decisiones de inversión y crédito, los principales interesados de esta información son aquellos que puedan aportar un financiamiento u otorguen un crédito, para conocer qué tan estable y el crecimiento de la empresa y así saber el rendimiento o recuperación de la inversión.

Evaluar el origen y características de los recursos financieros del negocio, así como su rendimiento, esta área es de interés general para conocer el uso de estos recursos.

Aquilar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos, aquí los interesados serán los diferentes acreedores o propietarios para medir el flujo de dinero y su rendimiento.

Por último formarse un juicio de cómo se ha manejado el negocio y evaluar la gestión de la administración, como se maneja la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la empresa.

#### **2.4.2.2. Marco conceptual de la variable dependiente**

##### **Rentabilidad**

Para Cortez (2003), la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero; la rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa o en forma absoluta.

##### **Rentabilidad de la Empresa**

Mediante la información de Martínez (2003), la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

## **Rentabilidad Financiera**

Con relación a la rentabilidad Paredes (1999), mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el Valor de los fondos propios capital más reservas, multiplicado por 100. Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos. Cuando la rentabilidad económica es superior al coste del endeudamiento, cuanto mayor sea, el grado de endeudamiento mayor será el valor de la rentabilidad financiera o rentabilidad de los accionistas, en virtud del juego del denominado efecto palanca. Por el contrario, cuando la rentabilidad económica es inferior al coste de las deudas.

## **Rentabilidad económica**

Básicamente consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo, o dicho de otra forma, sin tener en cuenta la estructura del pasivo

## **Administración Estratégica**

Inicialmente Chandler propuso un concepto de estrategia así, determinación de objetivos y planes a largo plazo, acciones a emprender y asignación de los recursos necesarios para alcanzar lo propuesto. Como vemos, esta concepción es básica y a la vez muy completa, además, comprende varios aspectos interesantes como:

- Entra a jugar un papel determinante el concepto del largo plazo, lo cual es aplicado desde entonces y hasta la actualidad, aunque con variaciones.
- Se tiene en cuenta el cómo de la estrategia, no solamente los resultados.

- Concibe que para alcanzar metas propuestas es necesario adelantar ciertas acciones y que estas acciones necesitan consumir ciertos recursos para ser adelantadas.
- Envuelve las partes de una estrategia y las convierte en un todo.

Freeman (1999), la administración estratégica se define como el proceso de administración que entraña que la organización prepare planes estratégicos y, después, actúe conforme a ellos la estrategia no es nueva en los negocios, seguramente hace ya varios siglos se aplica, pero es sólo hasta comienzos de los años sesentas que los académicos y estudiosos de la administración la consideraron de importancia para alcanzar el éxito empresarial.

## **TIPOS DE ESTRATEGIA**

Hay 14 alternativas de estrategias por las cuales una empresa pudiera optar.

De acuerdo a DUQUE (2012) Dichas opciones estratégicas se definen e ilustran de la siguiente manera.

Las estrategias alternativas se pueden clasificar en cuatro grupos importantes como sigue a continuación:

1. **INTENSIVAS:** Penetración en el mercado, desarrollo del mercado y desarrollo del producto.
2. **DIVERSIFICADAS:** Diversificación concéntrica, diversificación de conglomerado y diversificación horizontal.
3. **INTEGRATIVAS:** Integración hacia delante, integración hacia atrás e integración horizontal.
4. **OTRAS:** Asociaciones, reducción, desposeimiento, liquidación y combinación.



## ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS DE CRECIMIENTO DEFINIDAS E ILUSTRADAS

ESTRATEGIA	DEFINICIÓN	EJEMPLO(Algunos hipotéticos)
INTEGRATIVAS: Integración hacia adelante	Ganar la propiedad o un mayor control sobre distribuidores o detallistas.	General motors compra sus distribuidores de autos; Walt –Mart adquiere una flota de camiones.
Integración hacia atrás	Buscar la propiedad o un mayor control sobre proveedores.	Mac Donald’s compra un rancho de ganado; Holiday Inn. Adquiere una fabrica de muebles.
Integración horizontal	Buscar la propiedad o mayor control de los competidores.	Compra de la Gettypor la Texaco; compra de bancos pequeños por parte de bancos grandes
INTENSIVAS: Penetración en el mercado	Buscar mayor participación en el mercado para los productos actuales en los mercados existentes, mediante mayores esfuerzos de mercadeo.	El lanzamiento de Wendy de una campaña masiva de publicidad con base en el lema: ¿Dónde esta la carne?
Desarrollo de mercado	Introducción de productos actuales a nuevas áreas geográficas.	El propietario de un restaurante que construye uno idéntico en un pueblo cercano.
Desarrollo de producto	Buscar mayores ventas mejorando o modificando (desarrollando) el producto actual.	Apple Computer Company introduce en macintosh
DIVERSIFICADAS: Diversificación concéntrica	Añadir nuevos productos pero relacionados	El banco Waschovia compra una compañía de seguros.
Diversificación de conglomerados	Añadir nuevos productos no relacionados.	Cosméticos Mary Kay adquiere una empresa de procesamiento de alimentos.
Diversificación horizontal	Añadir productos nuevos no relacionados para clientes actuales.	Sheraton Inns.Comienza a vender gasolina.
OTRAS: Asociaciones	Una empresa que trabaja con otra en un proyecto especial.	Empresas que trabajan juntas en el proyecto del oleoducto de Alaska.
Reducción	Una empresa que se reestructura mediante reducción de costos y de activos para disminuir declinación en ventas.	Braniff Airlines anuncia el 24 de octubre de 1984 que elimina su servicio a diez ciudades importantes de los Estados Unidos.
Desposeimiento	Venta de una división o parte de una organización.	Holiday Inn vende Delta steamship lines por \$96.000.000
Liquidación	Venta de todos los activos de la empresa, por partes, por su valor tangible.	Liquidación de De Lorean Motor Company en 1984.
Combinación	Una organización que sigue dos o más estrategias simultáneamente.	K-Mart compra Pay less drug Stores en 1985 y Waldenbooks en 1984.

**Gráfico 6 Estrategias Alternativas**  
**Fuente: Investigación de campo**  
**Elaborado por: Molina, Lorena (2015)**

## **Gestión Financiera**

El investigador Castro (2009), implica la asignación de financiamiento necesario para sustentar los activos, existen muchas fuentes de financiamiento. Cada una tiene determinadas características en cuanto al costo, vencimiento, disponibilidad, reclamaciones de activos y otros términos que imponen los proveedores del capital. Los autores citados anteriormente concuerdan en lo siguiente que la gestión financiera viene a

Uno de los conceptos que Snatellan (2002), la administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en mente, toda acción encaminada a sustituir un capital por otro u otros equivalentes en diferentes momentos del tiempo, aplicando una determinada ley financiera en un determinado punto de referencia.

Otro de los investigadores es Castro (2009), implica la asignación de financiamiento necesario para sustentar los activos, existen muchas fuentes de financiamiento. Cada una tiene determinadas características en cuanto al costo, vencimiento, disponibilidad, reclamaciones de activos y otros términos que imponen los proveedores del capital. Los autores citados anteriormente concuerdan en lo siguiente que la gestión financiera viene a ser el uso correcto y organizado de los ingresos y gastos de la empresa con la finalidad de que abastezca o llegue a cubrir de una manera eficiente los gastos que se va a realizar en la misma”.

## **Toma de Decisiones**

La toma de decisiones, es la parte fundamental de un buen administrador y de la dirección de la empresa, por lo que varios autores tienen sus propios conceptos y experiencias, tomando estos autores tenemos.

Martínez (2011), la toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o

potencial, aun cuando no se evidencie un conflicto latente, basado en lo siguiente:

### **Teorías de Preferencia**

La Capacidad económica de la Empresa, ganar o perder, es aquí en donde hay que evaluar el riesgo. El análisis para estos casos, considero todos los criterios que puedan provocarles sus pérdidas de acuerdo a las condiciones, económicas, políticas y sociales que vive la región, se tiene que definir aspectos técnicos, para minimizar el riesgo como.

Esta teoría encuentra el riesgo, dentro de los análisis de los problemas comerciales que en gran medida involucran inseguridad e incertidumbre, para los altos ejecutivos es de gran importancia que tengan un mismo conocimiento, de la actitud empresarial al tomar decisiones bajo riesgo.

Para la toma de decisiones comerciales es necesario basarse en un análisis formal; para determinar todas las alternativas posibles evaluando.

Definir y comprender el problema

Esto indica que hay que percatarse de las dificultades potenciales que hay que solucionar, estos pueden ser internos o externos a la empresa.

### **Enumeración de Alternativas**

Aquí se detalla todas y cada una de las alternativas que nos puedan conducir al éxito o fracaso de una decisión.

Costos sobre beneficio

Todo esto tiene un costo ya que hay inversión de tiempo, papelería y otros, si se toma una decisión y esta resulta efectiva se ganará no sólo en dinero si no también experiencia.

## **Teoría de utilidades**

Todo inversionista y administrador financiero el aspecto principal es la decisión que se tome, sea para incrementar las utilidades de una empresa relacionada con periodo y de acuerdo a las circunstancias económicas, sociales y políticas del país.

Para lograr este aumento, existen criterios para maximizar las utilidades, entre estos tenemos:

- Reducir al máximo los costos.
- Reducir en la medida de lo posible los gastos.
- Evaluar los cambios en los activos.

Un administrador financiero necesita conocer todas las herramientas de control y herramientas del rendimiento de capital a invertir así como actualizar sus conocimientos del grado de colón para poder proyectar sus decisiones.

La utilidad que una empresa obtiene en un periodo no siempre estará reflejada en dinero hay que considerar que puede ser una buena utilidad el que en un periodo haya tecnificado los

Entre los más usuales tenemos:

- Costos de Adaptación del nuevo personal de ventas.
- Costos de entretenimiento al personal de ventas.
- Costos de estudios de mercadeo.
- Publicidad para identificación de nuevos productos.
- Reducciones de márgenes de utilidad para penetración de nuevos productos en el mercado.

## **2.5. Hipótesis**

La inexistencia del Análisis de la Información Financiera incidirá para el proceso en la toma decisiones de la Empresa “E.P.P Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

## **2.6. Señalamiento de Variables**

### **2.6.1. Variable Independiente**

Análisis Información Financiera

### **2.6.2. Variable Dependiente**

Toma de Decisiones

### **2.6.3. Unidad de observación**

Empresa “E.P.P Seguridad Industrial Remediación Ambiental.

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1. Enfoque investigativo

De conformidad con el paradigma crítico-propositivo enunciado en la fundamentación filosófica en la presente investigación se utilizará el enfoque cualitativo por las siguientes razones:

Contribuye al cambio organizacional y por ende al mejoramiento de la calidad de vida del hombre dentro de la organización por medio del mejoramiento de la rentabilidad. Así mismo se logra que la investigación sea más dinámica y participativa con la interacción entre el investigador y los miembros afectados de la empresa “E.P.P Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, contextualizado dentro del Análisis de la Información Financiera y su Toma de Decisiones, enfocados en una perspectiva desde adentro con el fin de comprender e interpretar el problema con una observación naturalista de los hechos.

Por medio de la perspectiva desde adentro, nos involucraremos en la realidad de la empresa formando parte de la misma, de manera que permita observar los hechos, para obtener información que nos ayudará a buscar una posible solución al problema. Con la metodología que aplicaremos nos orientamos al descubrimiento de la hipótesis mediante la recolección de información, aplicando métodos como: la observación, se podrá identificar el origen del problema.

El principal enfoque del investigador Herrera (2008), uno de los Autores que se toma en cuenta para esta investigación es que el paradigma cuantitativo es: Privilegia técnicas cuantitativas, Realidad repetible, Busca las causas de los hechos que estudia, Medición controlada, Perspectiva

desde afuera, Orientado a la comprobación inferencias replicables de hipótesis, Énfasis en el resultado final, Asume una realidad estable

Es por esto que la presente investigación es predominantemente cuantitativa ya que la información obtenida, se le otorga valores numéricos los mismos, que nos permitirán analizar la información y procesarla la misma con la ayuda de herramientas estadísticas.

### **3.2. Modalidad Básica de la Investigación**

Se utiliza la investigación de campo porque se acudió al lugar donde se desarrollaron los hechos, es decir a la Empresa “E.P.P Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, en la cual se encontró el problema más relevante que ahora es objeto de estudio además se recopiló la información necesaria para elaborar la información de la investigación.

#### **3.2.1. De Campo**

Una investigación documental es aquella que se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos u otros tipos de documentos. En este sentido, la información utilizada derivó de fuentes primarias a través de la aplicación de entrevistas, y de fuentes secundarias por medio de la revisión de datos contenidos en libros, leyes de carácter tributario, decretos, providencias, trabajos de grado, revisión de los documentos contables de la cooperativa y todo aquel material bibliográfico que se encuentra relacionado con el objeto de este estudio (Arias, 2008).

Martins (2010), una investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos datos primarios, sin manipular o controlar variable alguna. Por lo tanto, este estudio se enmarcó en una investigación de campo, ya que los datos fueron extraídos en forma directa de la realidad y por la

propia investigadora, a través del uso de instrumentos para recolectar la información.

Por otro lado, esta investigación de campo se apoyó en el empleo de fuentes documentales a partir de las cuales se construyen los fundamentos teóricos que dan sustento al estudio.

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

#### **3.3.1 Investigación Correlacional.**

Toda investigación es un mecanismo de ayuda para cualquier trabajo investigativos, y cada una de ellas tiene su característica, como lo dicen varios autores:

Así en su investigación Arias (2008), Este tipo de investigación permite interrelacionar y medir las variables y las situaciones de observación, determinando así variaciones o vinculaciones entre uno o varios factores de las variables en estudio.

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



### 3.4. Población y Muestra

#### 3.4.1. Población

La investigación requiere tener una población de la cual se tomara como base para obtener la información, esto lo dice:

**Romero** (1994), el universo poblacional es el conjunto de individuos y objetos de los que se desea conocer algo en una investigación.

#### **Población**

<b>PERSONAL A INVESTIGAR</b>	<b>FRECUENCIA</b>
<b>Gerente</b>	1
<b>Contador</b>	1
<b>Auxiliar contable</b>	1
<b>Secretarias</b>	2
<b>Ventas</b>	2
<b>Bodegueros - despachador</b>	2
<b>Total</b>	9

**Tabla 1. Población**

**Fuente: Investigación de Campo**

**Realizado por: Cabezas, Danilo (2015)**

#### 3.4.2. Muestra

Para el presente trabajo de investigación, no se calculó la muestra ya que la población es relativamente pequeña.

### 3.5 Operacionalización de Variables

#### 3.5.1 Variable Independiente: Planificación Financiera

CONCEPTUALIZACION	CATEGORIAS	INDICADORES	TECNICAS / INSTRUMENTOS
ANÁLISIS INFORMACION FINANCIERA: Es una técnica que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento financiero de una empresa y conocer su rentabilidad y capacidad de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, financiamiento e inversión de la misma.	LIQUIDEZ	LIQUIDEZ	Encuesta / Fichas de Observacion
		CAPITAL	
	ROTACION	ROTACION DE INVENTARIO	Encuesta / Fichas de Observacion
		ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	
		ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	
	ENDEUDAMIENTO	ENDEUDAMIENTO	Encuesta / Fichas de Observacion
		CARGA FINANCIERA	
	RENTABILIDAD	MARGEN BRUTO	Encuesta / Fichas de Observacion
		MARGEN NETO	
		RENTABILIDAD PATRIMONIAL	

Tabla 2 Variable Independiente  
Fuente: Investigación de Campo  
Realizado por: Cabezas, Danilo (2015)

### 3.5.2 Variable dependiente: Toma de Decisiones

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	TÉCNICAS / INSTRUMENTOS
<p><b>TOMA DE DECISIONES:</b> Es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos, involucra cuatro funciones Administrativas que son: planeación, organización, dirección y control.</p>	<b>Decisiones a Corto Plazo</b>	<b>Rentabilidad</b>	Fichas de Observación
	<b>Decisiones de inversión</b>	<b>Tasa de Crecimiento Interna Tasa de Crecimiento Sostenible</b>	Fichas de Observación
	<b>Plan Financiero</b>	Rendimientos Financieros Indicadores de Rentabilidad Pronósticos Financieros esperados	Fichas de Observación

Tabla 3. Variable dependiente

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

### **3.6. Recolección de Información**

Para la recolección de la información se utilizará las siguientes técnicas, en la correlación de la información del presente trabajo se utilizará la técnica de las Fichas de Observación a las cuentas más importantes para la determinación y verificación de la hipótesis, además se aplicara una entrevista al sr. gerente de la empresa.

#### **3.6.1. Plan para la recolección de información**

Para sustentar la investigación se realizó la recolección de información, en forma de entrevista dirigida al gerente y la aplicación de fichas de observación.

Según Trujillo (2012), una correlación es una medida del grado en que dos variables se encuentran relacionadas. Un estudio correlacional puede intentar determinar si individuos con una puntuación alta en una variable también tiene puntuación alta en una segunda variable y si individuos con una baja puntuación en una variable también tienen baja puntuación en la segunda.

Estos resultados indican una relación positiva., entre los principales aspectos por considerar en la fase de trabajo de campo son los siguientes:

- a) Aplicar los instrumentos y recolección de la información.
- b) Elaborar el marco teórico formal de la investigación.
- c) Procesar la información recolectada.
- d) Analizar y discutir los resultados de la información recolectada.
- e) Establecer contacto con la población objeto de estudio.
- f) Diseñar y validar los instrumentos para la recolección de la información.
- g) Redactar las conclusiones y recomendaciones.

César (2012), aplicar los instrumentos y recolección de la información, En la actualidad, en investigación científica hay gran variedad de técnicas o

instrumentos para la recolección de información en el trabajo de campo de una determinada investigación. De acuerdo con el método y el tipo de investigación por realizar, se utilizan unas u otras técnicas. Esta sub fase del trabajo de campo consiste, entonces, en aplicar la técnica o conjunto de técnicas definidas para tal efecto, y que son las apropiadas para dar respuesta a los objetivos o hipótesis de la investigación definidos en el anteproyecto.

Vale mencionar que hay investigaciones cuyo propósito general es el diseño y la validación de un determinado instrumento de recolección de información y por ende, toda la fase de trabajo de campo consiste en diseñar y validar el respectivo instrumento. También hay que reconocer que para el desarrollo de muchas investigaciones suelen utilizarse instrumentos existentes ya validados en contextos similares a los de la investigación que se va a realizar; en este caso, se recomienda utilizar esos instrumentos y, si es necesario, realizar los ajustes a los mismos.

### **Fichas de Observación**

De la misma manera Estrella (2010), las fichas de observación son instrumentos de la investigación de campo. Se usan cuando el investigador debe registrar datos que aportan otras fuentes como son personas, grupos sociales o lugares donde se presenta la problemática; son el complemento del diario de campo, de la entrevista y son el primer acercamiento del investigador a su universo de trabajo.

Estos instrumentos son muy importantes, evitan olvidar datos, personas o situaciones, por ello el investigador debe tener siempre a la mano sus fichas para completar el registro anecdótico que realiza cuando su investigación requiere trabajar directamente con ambientes o realidades.

### **3.7. Procesamiento y Análisis de la Información**

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

- Proceso a seguir.
- Revisión de los instrumentos aplicados
- Procesar los datos que significa describir operaciones a los que serán sometidos los datos recogidos en la investigación.
- Diseño y elaboración de fichas de observación con sus respectivas conclusiones.


## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1 Análisis e Interpretación de Resultados

En el presente capítulo se encuentran los resultados obtenidos mediante la aplicación de los instrumentos de investigación (ficha de observación)

#### ENTREVISTA A L GERENTE

 <p style="text-align: center;"><b>UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO</b> <b>FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA</b></p>		
<b>Proyecto:</b> “Análisis de la Información Financiera y su incidencia en la Toma de Decisiones, de la Gestión Administrativa y Financiera de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.		
<b>Objetivo:</b> Analizar la situación administrativa actual en la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental		
<b>Dirigido a:</b> Gerente de Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental		
<b>Instrucciones:</b> Es grato dirigirme a usted en la oportunidad de pedirle su valiosa colaboración al responder la presente entrevista:		
<b>Lugar:</b> Instalaciones de la Cooperativa.	<b>Fecha:</b> 13 de Febrero del 2014	<b>Tiempo:</b> 60 minutos
<b>#</b>	<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
1	¿Tiene Ud., conocimiento general de la rentabilidad real que posee la empresa? ¿Por qué?	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>  Debido a que no se ha realizado un análisis a los balances de la empresa, por tanto no se ha podido tomar decisiones correctas sobre las finanzas de la empresa.

2	<p>¿Considera Ud., que su empresa tiene un crecimiento económico adecuado? ¿Por qué?</p>	<p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>La empresa ha tenido gran acogida lo cual ha dado un crecimiento muy notorio gracias al equipo de trabajo que se ha formado pero se puede decir que no se cuenta con una cultura administrativa o una visión a futuro de crecimiento.</p>
3	<p>¿Cree usted que es necesario los informes financieros para la toma de decisiones?</p>	<p>SI <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p> <p>En cualquier empresa todas las decisiones son tomadas en relación a los estados financieros lo que doy la certeza de su importancia.</p>
4	<p>¿Cree usted que se debería realizar una inversión de manera que ayude a mejorar la empresa?</p>	<p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Cuando se habla de inversión es para obtener un beneficio a futuro como gerente veo la necesidad de mejorar el manejo económico de la empresa y proyectarme en crecer y ser competitivo pero no cuento con una adecuada planificación financiera que me ayude</p>
5	<p>¿Cree Usted que la empresa puede competir con otras de la misma categoría en el país?</p>	<p>No, por el momento ya que no se contamos con decisiones acertadas en base a una buena información sobre la situación de la empresa.</p>



#### 4.1.1 Análisis Comparativo Horizontal

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO HORIZONTAL				
CUENTAS	AÑO 2013	AÑO 2014	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION PORCENTUAL
<b>ACTIVO</b>				
<b>CORRIENTE</b>	<b>577,713.06</b>	<b>1,316,198.23</b>	738,485.17	<b>56.11%</b>
<b>DISPONIBLE</b>	<b>2,353.70</b>	<b>116,967.01</b>	114,613.31	<b>97.99%</b>
Caja-Bancos	2,353.70	116,967.01	114,613.31	<b>97.99%</b>
<b>EXIGIBLE</b>	<b>120,849.76</b>	<b>120,272.85</b>	-576.91	<b>-0.48%</b>
Clientes	122,197.94	118,895.36	-3,302.58	<b>-2.78%</b>
(-) Provisión Ctas. Incobrables	-3,918.18	-5,722.51	-1,804.33	<b>31.53%</b>
Otras Cuentas por Cobrar	2,570.00	7,100.00	4,530.00	<b>63.80%</b>
<b>REALIZABLE</b>	<b>418,626.60</b>	<b>437,366.88</b>	18,740.28	<b>4.28%</b>
Inventarios	418,626.60	437,366.88	18,740.28	<b>4.28%</b>
<b>PAGOS ANTICIPADOS</b>	<b>35,883.00</b>	<b>41,975.88</b>	6,092.88	<b>14.52%</b>
Credito Tributario IVA	35,724.60	41,817.48	6,092.88	<b>14.57%</b>
Credito Tributario I.R.	158.40	158.40	0.00	<b>0.00%</b>
<b>FIJO</b>	<b>25,428.67</b>	<b>78,504.52</b>	53,075.85	<b>67.61%</b>
<b>DEPRECIABLES</b>	<b>25,428.67</b>	<b>78,504.52</b>	53,075.85	<b>67.61%</b>
Intalaciones	15,183.14	15,183.14	0.00	<b>0.00%</b>
Vehiculos	2,093.80	55,127.51	53,033.71	<b>96.20%</b>
Muebles y Enseres	12,993.70	16,460.29	3,466.59	<b>21.06%</b>
Maquinaria y Equipo	1,974.59	2,171.97	197.38	<b>9.09%</b>
Equipo de Computacion y Software	2,925.06	5,239.06	2,314.00	<b>44.17%</b>
(-) Depreciación Acumulada	-9,741.62	-15,677.45	-5,935.83	<b>37.86%</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>603,141.73</b>	<b>795,087.14</b>	191,945.41	<b>24.14%</b>
<b>PASIVO</b>	<b>595,430.18</b>	<b>772,556.44</b>	177,126.26	<b>22.93%</b>
<b>PASIVOS CORRIENTE</b>	<b>480,237.21</b>	<b>679,505.50</b>	199,268.29	<b>29.33%</b>
<b>EXIGIBLE</b>	<b>480,237.21</b>	<b>679,505.50</b>	199,268.29	<b>29.33%</b>
Proveedores Nacionales	154,794.92	288,028.30	133,233.38	<b>46.26%</b>
Proveedores Extranjeros	84,423.03	125,259.78	40,836.75	<b>32.60%</b>
Préstamo B. Pichincha	74,173.72	59,608.96	-14,564.76	<b>-24.43%</b>
Obligaciones con la Administración Tributaria	5,592.48	8,667.29	3,074.81	<b>35.48%</b>
Obligaciones IR por pagar Ejercicio	2,292.10	5,158.95	2,866.85	<b>55.57%</b>
IESS Por Pagar	1,741.89	2,796.44	1,054.55	<b>37.71%</b>
Obligaciones con Empleados	20,959.66	24,537.40	3,577.74	<b>14.58%</b>
15% Participación Trabajadores	1,043.04	4,080.82	3,037.78	<b>74.44%</b>
Cuentas por Pagar Corto Plazo	135,216.37	161,367.56	26,151.19	<b>16.21%</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>94,700.33</b>	<b>69,020.6</b>	-25,679.73	<b>-37.21%</b>
Préstamo Terceros Locales	94,700.33	69,020.60	-25,679.73	<b>-37.21%</b>
<b>PASIVO DIFERIDO</b>	<b>20,492.64</b>	<b>24,030.34</b>	3,537.70	<b>14.72%</b>
Anticipo Clientes	20,492.64	24,030.34	3,537.70	<b>14.72%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,711.55</b>	<b>22,530.70</b>	14,819.15	<b>65.77%</b>
Capital Social	3,288.15	5,610.52	2,322.37	<b>41.39%</b>
Utilidad del Ejercicio	4,423.40	16,920.18	12,496.78	<b>73.86%</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>603,141.73</b>	<b>795,087.14</b>	<b>191,945.41</b>	<b>24.14%</b>

Tabla 4. Balance General Análisis Horizontal

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

**ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO HORIZONTAL**

<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>VARIACION ABSOLUTA</b>	<b>VARIACION PORCENTUAL</b>
<b>VENTAS</b>	<b>272.255,32</b>	<b>487.089,70</b>	<b>214.834,38</b>	<b>78,91%</b>
Inventario Inicial	463.963,73	418.626,60	-45.337,13	-9,77%
Compras Netas	137.117,61	347.121,12	210.003,51	153,16%
Inventario Final	-418.626,60	-437.366,88	-18.740,28	4,48%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>182.454,74</b>	<b>328.380,84</b>	<b>145.926,10</b>	<b>79,98%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>89.800,58</b>	<b>158.708,86</b>	<b>68.908,28</b>	<b>76,73%</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>82.806,12</b>	<b>132.605,73</b>	<b>49.799,61</b>	<b>60,14%</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>61.104,11</b>	<b>106.879,03</b>	<b>45.774,92</b>	<b>74,91%</b>
SUELDOS	15.055,94	22.447,70	7.391,76	49,10%
APORTES AL IESS	420,76	4.043,60	3.622,84	861,03%
BENEFICIOS SOCIALES	4.207,57	5.842,31	1.634,74	38,85%
HONORARIOS	4.145,57	9.001,82	4.856,25	117,14%
NOTARIOS Y REGISTRADORES	153,00	60,00	-93,00	-60,78%
DE LA PROP.				
REMUNERACION TRABAJADORES AUTONOMOS	856,55	3.318,63	2.462,08	287,44%
ARRIENDOS	1.956,55	1.956,60	0,05	0,00%
TELECOMUNICACIONES	253,50	2.449,67	2.196,17	866,34%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	11.596,12	37.224,28	25.628,16	221,01%
DEPRECIACIONES				
AMORTIZACION	39,48	39,48	-	0,00%
PROVISION CTAS. INCOBRABLES	1.222,15	1.731,97	509,82	41,72%
SUMINISTROS DE OFICINA				
TRANSPORTE	4.250,57	2.986,71	-1.263,86	-29,73%
GASTOS DE GESTION	1.325,70	1.875,22	549,52	41,45%
GASTOS DE VIAJE	7.059,28	1.846,92	-5.212,36	-73,84%
IMPUESTOS	727,03	940,39	213,36	29,35%
CONTRIBUCIONES				
OTROS GASTOS LOCALES	38,03	173,13	135,10	355,25%
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>20.878,55</b>	<b>23.856,70</b>	<b>2.978,15</b>	<b>14,26%</b>
PUBLICIDAD	18.805,50	21.756,31	2.950,81	15,69%
COMBUSTIBLES	138,02	22,86	-115,16	-83,44%
SEGUROS	1.935,03	2.077,53	142,50	7,36%
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>823,46</b>	<b>1.870,00</b>	<b>1.046,54</b>	<b>127,09%</b>
INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS	823,46	1.870,00	1.046,54	127,09%
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>	<b>6.994,46</b>	<b>26.103,13</b>	<b>19.108,67</b>	<b>273,20%</b>

INTERESES GANADOS	5,87	1.102,33	1.096,46	<b>100,00%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES</b>	<b>7.000,33</b>	<b>27.205,46</b>	<b>20.205,13</b>	<b>288,63%</b>
15% Utilidad de los Trabajadores	-1.050,05	-4.080,82	-3.030,77	<b>-100,00%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>5.950,28</b>	<b>23.124,64</b>	<b>17.174,36</b>	<b>288,63%</b>
25% Impuesto a la renta	-1.487,14	-4.324,44	-2.837,30	<b>-100,00%</b>
<b>UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>4.463,14</b>	<b>18.800,20</b>	<b>14.337,06</b>	<b>321,23%</b>

**Tabla 5. Balance de Resultados Análisis Horizontal**

**Fuente: Investigación de Campo**

**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

Al utilizar esta herramienta financiera contable se puede visualizar la situación de la empresa E.P.P., la cual según los Balances de Situación demuestra un crecimiento significativo del activo total partiendo desde el 2013 al 2014, siendo su tasa de crecimiento promedio de 321,23% un valor de suma importancia para el crecimiento de la empresa la misma que se maneja en un sector tan competitivo como la venta de equipos y suministros de seguridad industrial.

CUENTAS	DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013	DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION PORCENTUAL
<b>1. LIQUIDEZ</b>				
Capital de Trabajo Neto	97.475,85	37.077,12	-60.398,73	-61,96%
Indice de Solvencia	1,20	1,05	-0,15	-12,34%
Indice de Liquidez	0,33	0,41	0,08	24,04%
Indice de Liquidez Inmediata	0,00	0,09	0,09	1781,65%
Liquidez del Activo corriente	0,72	0,61	-0,11	-15,77%
<b>2. EFICIENCIA</b> Rotación del activo total				
Rotación de cuentas por cobrar	0,45	0,61	0,16	35,72%
Plazo medio de cuentas por cobrar	2,25	2,79	0,54	23,85%
Rotación de Inventarios	159,80	129,03	-30,77	-19,26%
Plazo medio de Inventarios	0,44	0,75	0,31	72,27%
Rotación de cuentas por Pagar	825,99	479,48	-346,51	-41,95%
Plazo medio de cuentas por Pagar	0,57	1,04	0,47	81,70%
	628,06	345,65	-282,41	-44,97%
<b>3. ENDEUDAMIENTO</b>				
Indice de Solidez	98,72%	97,17%	-1,56%	-1,58%
Pasivo a largo plazo a capital permanente	93,73%	80,51%	-13,22%	-14,10%
<b>4. CAPACIDAD DE PAGO</b>				
Indice de Cobertura de Intereses	26,78	26,55	-0,23	-0,87%
Indice de Cobertura Total	0,96	1,02	0,07	7,04%
<b>5. RENTABILIDAD</b>				
Rentabilidad Global	0,74%	2,36%	1,62%	219,54%
Rentabilidad del Patrimonio	57,88%	83,44%	25,57%	44,17%
Utilidad por Acción	\$ 1,79	\$ 7,52	\$ 5,73	321,23%

**Tabla 6. Índices Financieros**

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

#### 4.1.2 Ficha de Observación a la cuenta ventas

#### FICHA DE OBSERVACIÓN

#### VENTAS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS GENERADAS	23,287.20	26,891.99	38,854.38	29,121.73	49,574.20	29,914.58	34,789.61	49,410.41	43,735.54	43,980.30	61,251.07	56,278.69	487,089.70
VENTAS CREDITO 55%	12,807.96	14,790.59	21,369.91	16,016.95	27,265.81	16,453.02	19,134.29	27,175.73	24,054.55	24,189.17	33,688.09	30,953.28	267,899.34
VENTAS CONTADO 45%	10,479.24	12,101.40	17,484.47	13,104.78	22,308.39	13,461.56	15,655.32	22,234.68	19,680.99	19,791.14	27,562.98	25,325.41	219,190.37

**Tabla 7. Ficha de Observación Cuenta Ventas**

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

## ***ANÁLISIS***

Se investigó el comportamiento de la cuenta ventas, de acuerdo a la ficha de observación para el análisis de la misma, podemos observar que del total de cada mes vendido un 55% corresponde a ventas a crédito y por otro lado un 45% ventas al contado, esto último a políticas internas de la empresa decisiones de gerencia.

## ***INTERPRETACIÓN***

En cuanto a las ventas realizadas por la empresa se debe tomar en cuenta que las ventas al contado tiene un margen significativo pero menor con relación a las ventas a crédito, debemos tomar en cuenta que la liquidez de la empresa se da por las ventas al contado que se da cada mes ya que las ventas a crédito no son recuperables dentro de los 30 días, esto a problemas externos de la empresa.

### 4.1.3 Ficha de Observación a la Cuenta Compras

#### FICHA DE OBSERVACIÓN

#### COMPRAS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
COMPRAS	25,890.45	23,574.69	11,610.01	18,000.13	15,769.05	18,425.48	15,491.07	37,850.07	24,463.26	39,476.88	41,372.11	16,555.78	288,478.98
IMPORTACIONES	15,890.66	0.00	12,478.36	0.00	26,770.09	0.00	10,500.45	13,880.21	16,560.74	0.00	18,241.70	15,825.41	130,147.62

Tabla 8. Ficha de Observación Cuenta Compras

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

## **ANÁLISIS**

De acuerdo a la Ficha de observación para el análisis de la cuenta Compras, podemos observar que cada mes se requiere de los bienes para la venta ya sea producto nacional o importado a más de haber existido un inventario inicial de un valor representativo.

## **INTERPRETACIÓN**

En cuanto a la cuenta compras se debe realizar un planificación en compras y establecer parámetros de importaciones si son necesarios y suplen expectativas de productos nacionales, ya que de no existir un adecuado control las finanzas de la empresa se verán amortizadas a largo plazo en inventarios, y se deberá realizar manejos de control administrativo financiero.



#### 4.1.4 Ficha de Observación a la Cuenta Gastos de Operación

#### FICHA DE OBSERVACIÓN

#### GASTOS OPERACIONALES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	8,890.45	6,504.69	9,410.01	8,450.13	7,850.21	9,012.50	10,158.99	10,069.21	9,356.47	6,852.41	9,463.55	10,860.41	106,879.03
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	2,580.50	2,150.25	2,102.30	2,103.77	2,135.55	1,388.04	1,555.63	2,250.87	1,050.32	2,115.47	1,434.22	2,989.78	23,856.70

**Tabla 9. Ficha de Observación Cuenta Gastos Operacionales.**

**Fuente: Investigación de Campo**

**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

### ***ANÁLISIS***

De acuerdo a la Ficha de observación para el análisis de la cuenta de Gastos Operacionales, podemos observar que cada mes se requiere de rubros para el manejo de la empresa tanto gastos administrativos como de ventas ya que de estos se espera una eficiencia operativa sobre el manejo de la empresa.

### ***INTERPRETACIÓN***

En cuanto a la cuenta de Gastos de Ventas se deberá analizar lo adecuado en invertir a esta cuenta y de igual forma para Gastos de ventas ya que son de mucha importancia para el manejo de la empresa tomando en cuenta que hay una utilidad operacional que es satisfactoria sobre estos.

## ANÁLISIS DE PRESUPUESTO DE VENTAS VERSUS VENTAS REALIZADAS AÑO 2014

MES	PRESUPUESTO	VENTAS	DIFERENCIA
ENERO	18.710,00	12.287,20	-6.422,80
FEBRERO	18.710,00	12.821,99	-5.888,01
MARZO	18.710,00	14.854,38	-3.855,62
ABRIL	25.890,00	16.124,73	-9.765,27
MAYO	25.890,00	19.574,20	-6.315,80
JUNIO	25.890,00	22.874,58	-3.015,42
JULIO	30.741,00	24.789,61	-5.951,39
AGOSTO	30.741,00	29.410,48	-1.330,52
SEPTIEMBRE	30.741,00	29.735,84	-1.005,16
OCTUBRE	35.720,00	32.780,30	-2.939,70
NOVIEMBRE	35.720,00	41.251,07	5.531,07
DICIEMBRE	35.720,00	46.278,69	10.558,69
<b>TOTAL</b>	<b>333.183,00</b>	<b>302.783,07</b>	<b>-30.399,93</b>

Tabla 10. Análisis De Presupuesto De Ventas Versus Ventas Realizadas Año 2014

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

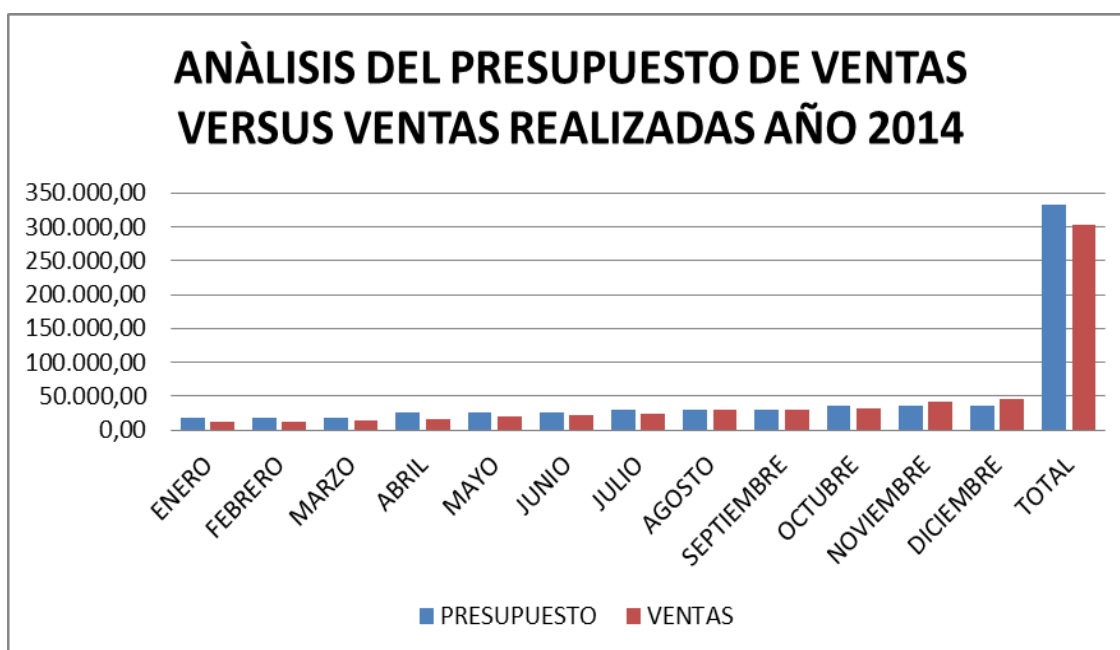


Gráfico 7. Análisis De Presupuesto De Ventas Versus Ventas Realizadas Año 2014

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

#### ***Conclusión:***

Realizando el análisis del presupuesto de ventas versus las ventas realizadas correspondientes al año 2014, se puede establecer que el departamento de ventas dejaron de vender \$ 30.399,93 el cual si repercute para la rentabilidad de la empresa que dejo de obtener este recurso.

## PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO EN VENTAS AÑO 2014

MES	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO
ENERO	65,67%
FEBRERO	68,53%
MARZO	79,39%
ABRIL	62,28%
MAYO	75,61%
JUNIO	88,35%
JULIO	80,64%
AGOSTO	95,67%
SEPTIEMBRE	96,73%
OCTUBRE	91,77%
NOVIEMBRE	115,48%
DICIEMBRE	129,56%
<b>TOTAL</b>	<b>90,88%</b>

Tabla 11. Fuente: Investigación de Campo.  
 Fuente: Investigación de Campo  
 Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

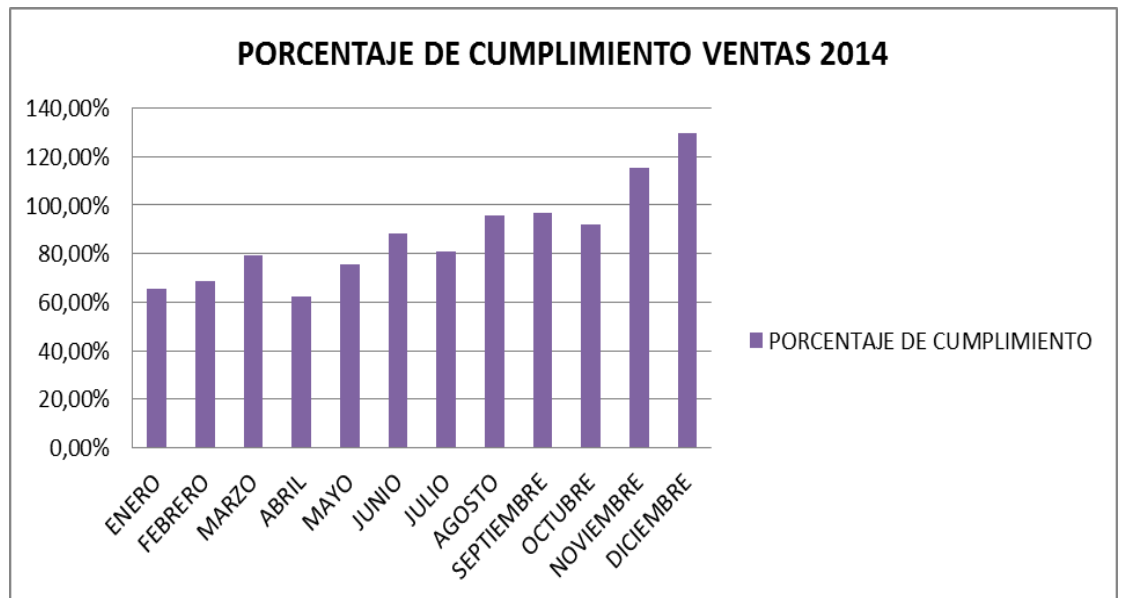


Gráfico 8. Análisis de Cumplimiento en Ventas Año 2014  
 Fuente: Investigación de Campo  
 Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

### ***Conclusión:***

Podemos observar que hubo un nivel de cumplimiento de 90.88%, con respecto al presupuesto de ventas sobre las ventas realizadas el año 2014, determinando que el peor mes de cumplimiento es el mes de Enero con un cumplimiento solo del 65.67%.

## **4.2. Comprobación de la Hipótesis**

En esta investigación, la hipótesis originalmente planteada fue la siguiente:

La inexistencia del Análisis de la Información Financiera incidirá para el proceso en la toma de decisiones de la Empresa “E.P.P Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

### **Hipótesis Nula:**

$H_0$  = La inexistencia de un análisis de la información financiera no incidirá en el proceso de la toma de decisiones.

### **Hipótesis alternativa:**

$H_1$  = La inexistencia de un análisis de la información financiera incidirá en el proceso de la toma de decisiones.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 CONCLUSIONES**

Una vez recolectados, procesados, analizados y discutidos los datos obtenidos, y en función de los objetivos e hipótesis de la presente investigación, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Las decisiones tomadas por las autoridades se basan únicamente por los ingresos y gastos que surgen en determinado momento pero no en un adecuado plan financiero.
- La empresa tiene un adecuado incremento de ingresos los mismos que los directivos no los ven como una posibilidad de rentabilidad al no contar con un adecuado plan de manejo de su negocio.
- El análisis y estudio de los estados financieros de la empresa permite conocer la realidad en la que vive la empresa y como se puede mejorar su rentabilidad.
- La empresa no da mucha importancia a la información financiera para la toma de decisiones por lo que no toman en cuenta la realidad financiera y es por ello que no toman buenas decisiones.

## 5.2 RECOMENDACIONES

De las situaciones reflejadas anteriormente se establece a continuación las siguientes recomendaciones:

- Las autoridades deben pensar en analizar primero su situación financiera para tomar las decisiones adecuadas, obteniendo de ellas la mejor rentabilidad.
- Es necesario que la empresa cuente con un Plan Financiera continuo para un adecuado manejo administrativo y operativo, de sus directivos, para mejorar la rentabilidad de la misma.
- El estudio de los estados financieros deben ser considerados como herramienta el momento de la toma de decisiones.
- Es necesario que el gerente tenga en cuenta que un buen estudio financiero ayuda a la empresa.



## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. Datos informativos**

##### **6.1.1 Título**

Diseño de un Plan Financiero a corto plazo para mejorar la toma de decisiones de la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

##### **6.1.2 Institución ejecutora**

Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”

UBICACIÓN: Ecuador - Tungurahua.

##### **6.1.3 Beneficiarios**

Propietario y personal de la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental.

##### **6.1.4 Tiempo estimado para la ejecución**

Año 2015

##### **6.1.5 Equipo técnico responsable**

El investigador: Danilo Vidal Cabezas Gavilánez

#### **6.2. Antecedentes propuesta**

Posteriormente a la investigación realizada y con la ayuda de las fichas de observación a las cuentas de mayor importancia en la empresa se concluye,

Que no existe un modelo de planificación financiera a corto plazo que promueva un marco de desarrollo integral de la rentabilidad de la empresa.

Poner en marcha un negocio conlleva un riesgo y sin un plan de empresa el riesgo es mayor, el plan permite analizar mejor la idea de negocio y si se concluye que es rentable, es decir, predice la obtención de beneficios vale la pena asumir el riesgo y poner en marcha la empresa, y en el caso que el resultado no sea positivo podremos modificar algunos aspectos o reelaborar el proyecto evitando malgastar los recursos económicos.

### **6.3 Justificación**

La Planificación financiera ha sido para las empresas una herramienta de éxito, permitiéndoles anticiparse al futuro y tomar las medidas correctivas para el manejo correcto de la empresa.

Actualmente en el mercado de la comercialización de los productos de seguridad industrial, frente al avance tecnológico y el nivel intelectual, las empresas se ven en la obligación de buscar soluciones a sus problemas y al mismo tiempo estrategias las cuales les permitirán ser líderes en los mercados y cada vez más competitivas frente a otras.

El proyecto de investigación se justifica por la importancia teórica y práctica ya que con los resultados proyectados se obtendrá muy buena rentabilidad financiera, económica y una acertada administración la cual conllevará a planear estrategias para ser competitivos en mercados exigentes de hoy en día.

En conclusión con la propuesta detallada a continuación se impulsa al investigador a analizar las distintas debilidades y problemas que han surgiendo en la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, encontrando como más comunes: los objetivos y políticas financieras y Administrativas incumplidas, la falta de optimizar los recursos de la empresa, el incumplimiento de presupuestos mensuales, una inadecuada rentabilidad.

## **6.4 OBJETIVOS**

### **6.4.1 Objetivo General**

Diseñar un modelo de Planificación Financiera que contribuya a mejorar la rentabilidad y de esta manera sea un soporte para la toma de decisiones en la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental” en la ciudad de Ambato.

### **6.4.2. Objetivos Específicos**

- Determinar el Cuadro de Mando Integral el mismo que forma un juicio del manejo de la empresa y evaluar la gestión financiera de la misma, a través de un diagnóstico integral que permite conocer la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la entidad.
- Realizar proyecciones a los Estados Financieros con una programación Cuatrianual desde la fecha de investigación que sea la base para tomar decisiones dentro de la empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.
- Realizar un matriz de riesgos que evalúe los factores en el proceso de ventas el que será soporte para mantener un buen proceso en las actividades financieras y administrativas de la empresa.

## 6.5 Análisis de Factibilidad

### Económica:

CANTIDAD	DETALLE	VALOR
90	HORAS EN CENTRO COMPUTO	100,00
70	IMPRESIONES	13,80
450	COPIAS	45,00
5	RESMAS DE PAPEL BOND	25,00
1	FLASH MEMORY	15,00
1	SUMINISTROS DE OFICINA	30,00
1	RECARGAS DE CELULAR	10,00
1	MOVILIZACION	20,00
	<b>TOTAL</b>	<b>258,80</b>

Gráfico 9. Resumen Económico de la Propuesta

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

### Tecnología:

La Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, cuenta con un capital humano eficiente y eficaz, así como también de una estructura material para el trabajo diario como es computadoras con tecnología de punta, escritorios, sillas, vehículos de reparto, con unas oficinas muy amplias tanto en la ciudad de Ambato como la de Quito. Mercadería innovadora para la rama de salud ocupacional de calidad.

## 6.6.Fundamentación Científica Tècnica

Esta herramienta permite la formulación e implantación de la estrategia en cualquier tipo de organización tanto privada como pública, como también es aplicable a Pymes, ya que les facilita su planificación estratégica y su control de gestión.

El Cuadro de Mando Integral es una herramienta que contempla cuatro perspectivas:

La financiera, la del cliente, la del proceso interno y la de formación y crecimiento.

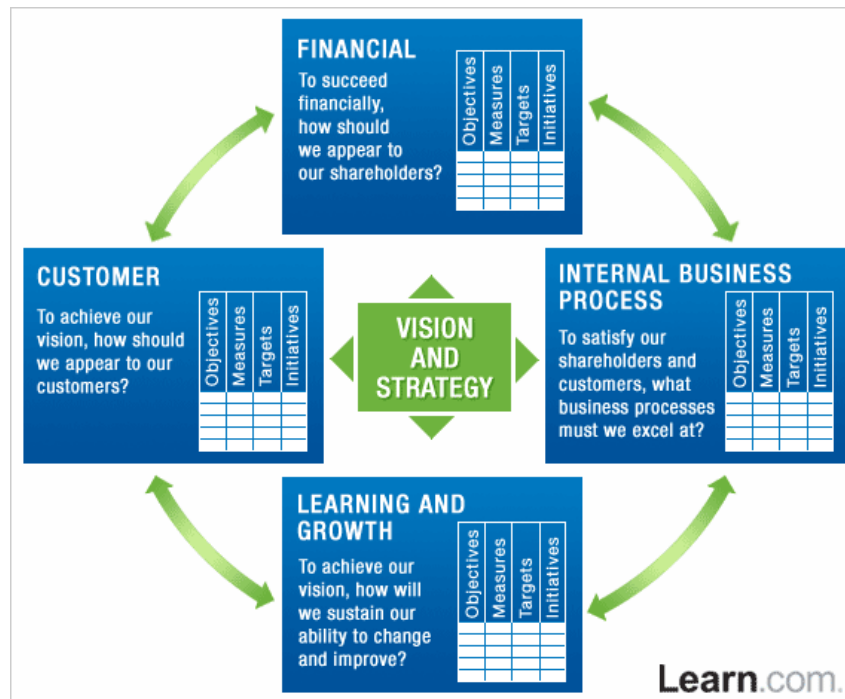


Figura 1 El Cuadro de Mando Integra

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)

De acuerdo al cuadro de mando en su artículo (Intelligence, 2012) nos explica en que consiste.

### **1. Perspectiva de aprendizaje y crecimiento**

Se refiere a los recursos que más importan en la creación de valor: **las personas y la tecnología**. Incide sobre la importancia que tiene el concepto de aprendizaje por encima de lo que es en sí la formación tradicional. Los mentores y tutores en la organización juegan un papel relevante, al igual que la actitud y una comunicación fluida entre los empleados.

### **2. Perspectiva del cliente**

La **satisfacción del cliente** como indicador, sea cual sea el negocio de la compañía, se configura como un dato a considerar de gran trascendencia. Repercutirá en el posicionamiento de la compañía en relación al de su competencia, y reforzará o debilitará la **percepción del valor de la marca** por parte del consumidor.

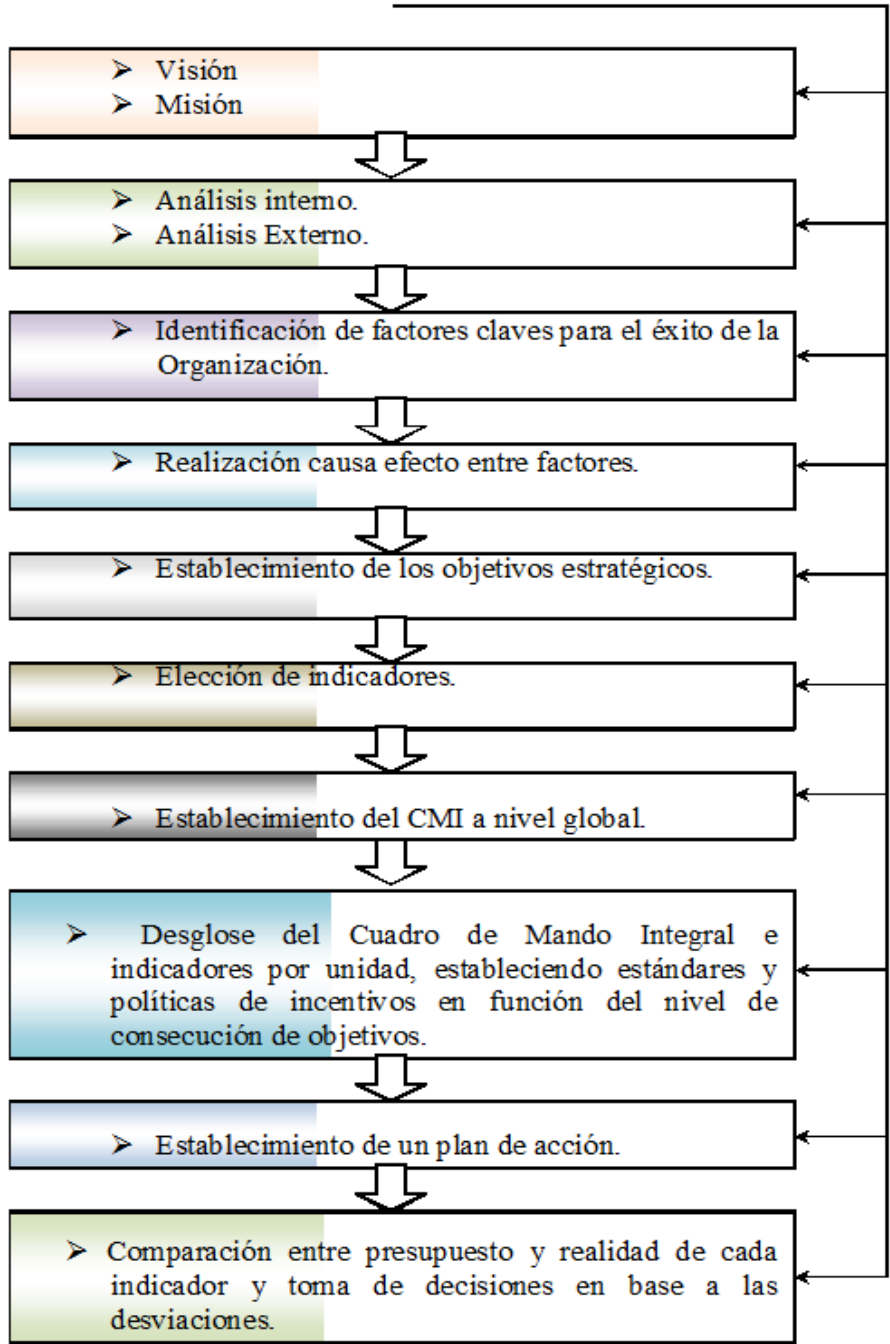
### **3. Perspectiva de procesos internos**

Las métricas desde esta perspectiva facilitan una valiosa información acerca del grado en que las diferentes áreas de negocio se desarrollan correctamente. Indicadores en procesos de innovación, calidad o productividad pueden resultar clave, por su repercusión comercial y financiera.

### **4. Perspectiva financiera**

Refleja el propósito último de las organizaciones comerciales con ánimo de lucro: **sacar máximo partido de las inversiones realizadas**. Desde el punto de vista de los accionistas, se mide la capacidad de generar valor por parte de la compañía y, por tanto, de maximizar los beneficios y minimizar los costes.

ETAPAS DEL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN Y SEGUIMIENTO DEL CMI



**Figura 2** Etapas del proceso de construcción y seguimiento del CMI.  
**Elaborado por:** Danilo Cabezas

## **Planificación Financiera**

### **Introducción**

La planeación financiera fue creada por profesores de la Universidad de Harvard en los años sesenta y es importante en el ámbito de los negocios ya que de ella depende el éxito de las inversiones; es decir, si se planean bien las finanzas, será posible lograr que el dinero de las empresas o de las personas se invierta en los instrumentos que generen mayores rendimientos.

El objetivo de este capítulo es introducir al lector a la planeación financiera, a fin de que sepa en qué consiste, cómo se lleva a cabo, cuál es su función y cuál es la mejor manera de aprovechar esta herramienta de la administración, la contaduría y las finanzas.

En este capítulo se verán el concepto, la función, el objetivo y las herramientas de la planeación financiera.

### **Concepto**

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

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

Mediante un presupuesto, la planeación financiera dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento. Asimismo, reviste gran importancia para el funcionamiento y la supervivencia de la organización.



**Este procedimiento tiene elementos claves:**

La planeación del efectivo consiste en la elaboración de presupuestos de caja. Sin un nivel adecuado de efectivo y, pese al nivel que presenten las utilidades, la empresa está expuesta al fracaso.

La planeación de utilidades se obtiene por medio de los estados financieros pro forma que muestran los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social. Los presupuestos de caja y los estados pro forma son útiles para la planeación financiera interna y son parte de la información que exigen los prestamistas.

**La planeación financiera es útil para:**

- a) Analizar las influencias mutuas entre las opciones de inversión y financiación de las que dispone la empresa.
- b) Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes, a fin de evitar sorpresas, y comprender las conexiones entre las decisiones actuales y las que se produzcan en el futuro.
- c) Decidir qué opciones adoptar (estas decisiones se incorporan al plan financiero final).
- d) Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Por supuesto, hay diferentes clases de planeación. La de corto plazo raras veces va más allá de un año. La empresa quiere asegurarse de que tiene el dinero suficiente para pagar sus facturas y de que las condiciones del endeudamiento y el préstamo de corto plazo le favorezcan.

La planeación financiera se centra en la inversión agregada por división o línea de negocio. Los planeadores financieros intentan mirar el cuadro en general y no hundirse en los detalles. Así, el proceso de planeación a largo plazo sólo considera las inversiones de capital globales de las

divisiones o unidades de negocios. Se agrega un gran número de pequeños proyectos de inversión y, de hecho, se trata como un proyecto único.

### **Objetivo**

Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

El sistema presupuestario es la herramienta más importante con la que cuenta la administración moderna para alcanzar sus metas.

### **Importancia de la Planeación Financiera**

1. La administración financiera gira y depende de ella.
2. Nos permite analizar fríamente lo que esperamos que suceda.
3. Nos anticipamos, evitamos administrar por crisis.

### **Logros**

La planeación financiera expresa la forma en que se deben cumplir los objetivos financieros. Por tanto, un plan financiero es la declaración de lo que se pretende hacer en el futuro. Casi todas las decisiones requieren largos periodos de espera, lo cual significa que se necesita mucho más tiempo para realizarlas. En un mundo incierto, esto hace que las decisiones se tomen con mucha anticipación a su puesta en práctica.

Dada la posibilidad de que la empresa dedique mucho tiempo a examinar los diferentes escenarios que son básicos para el plan financiero de la compañía, parece razonable preguntar qué logrará el proceso de planeación.

## **Proceso de planeación financiera**

Comienza con la elaboración de planes financieros de largo plazo, los cuales dictan los parámetros generales reflejados en los planes y presupuestos de corto plazo. En términos generales, son guías operacionales para alcanzar los objetivos de largo y corto plazos.

Los planes financieros de largo plazo por lo general reflejan el efecto anticipado sobre las finanzas de la empresa a partir de la realización de acciones planeadas por la compañía. Tales planes tienden a abarcar periodos de dos a 10 años -más que nada a cinco años-, los cuales se revisan a medida que se recibe información nueva. Por lo regular, las empresas sujetas a altos grados de Incertidumbre operativa o ciclos de producción cortos -o ambas cosas- tenderán a valerse de horizontes de planeación más reducidos.

Los planes financieros de Corto plazo reflejan los resultados que se esperan a partir de acciones programadas a una fecha próxima. La mayoría de ellos suelen abarcar periodos de uno a dos años. Entre sus principales elementos están la predicción de ventas y las formas de información operacional y financiera. Por su parte, los resultados clave comprenden ciertos puntos de opción y de efectivo, además del estado financiero “P” forma.

## **Modelos Teóricos de la Planificación Financiera**

La necesaria conexión entre la contabilidad y las ciencias del management viene preocupando desde hace tiempo a Richard Matesich, como lo atestiguan sus trabajos publicados, uno en 1997 y otro en 1997. El trabajo que Matesich publicó en 1997, al que nos referiremos especialmente en este apartado, supone un importante paso adelante en esta tarea. A base de explorar e identificar las relaciones contables y de comportamiento (no estrictamente contables) que se dan entre las diferentes magnitudes ligadas al comportamiento económico-financiero de la empresa, Richard Matesich convierte el clásico problema de contabilidad presupuestaria en un modelo

matemático de varios cientos de ecuaciones simultáneas, diseñado con el propósito de que pueda ser experimentado en muchas empresas. El modelo se refiere a una empresa que está organizada en distintos departamentos de producción y de servicios y que elabora también productos diferentes, e incluye los presupuestos (que formaliza mediante relaciones matemáticas) siguientes:

### **Pronostico de Ventas**

El pronóstico de ventas es una estimación de las ventas futuras (ya sea en términos físicos o monetarios) de uno o varios productos (generalmente todos) para un periodo de tiempo determinado.

Realizar el pronóstico de ventas nos permite elaborar el presupuesto de ventas y, a partir de éste, elaborar los demás presupuestos, tales como el de producción, el de compra de insumos o mercadería, el de requerimiento de personal, el de flujo de efectivo, etc.

En otras palabras, hacer el pronóstico de ventas nos permite saber cuántos productos vamos a producir, cuánto necesitamos de insumos o mercadería, cuánto personal vamos a requerir, cuánto vamos a requerir de inversión, etc., y, de ese modo, lograr una gestión más eficiente del negocio, permitiéndonos planificar, coordinar y controlar actividades y recursos.

### **Estado Financiero Proforma**

Es una herramienta de planificación que trata de la elaboración de proyecciones de ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y capital con base a estrategias alternativas de producción y venta con el propósito de decidir posteriormente como deberá satisfacer los requerimientos financieros pronosticado.

**Usos.-** Proporcionan una base para analizar por adelantado el nivel de rentabilidad de la empresa.

Permiten analizar las fuentes y los usos de efectivos de la empresa.

Permiten visualizar de manera cuantitativa y cualitativa el resultado de la ejecución de los planes y proyectos establecidos por la empresa.

Es una herramienta que sirve para tomar decisiones en cuanto a los créditos e inversiones.

Estados de Resultados Proforma: Es un resumen de los ingresos y egresos esperados durante un determinado periodo a futuro.

## **POLÍTICA FINANCIERA Y CRECIMIENTO**

Hay un vínculo directo entre crecimiento y financiamiento externo. Tasas de crecimiento que son muy útiles en la planeación de largo alcance.

### **Tasa de Crecimiento Interno**

Se define como el máximo crecimiento que es capaz de lograr una empresa sin ningún financiamiento externo de cualquier clase.

La primera tasa de crecimiento de interés es la tasa máxima que se puede lograr sin ningún financiamiento externo de cualquier clase. A esta se le denomina tasa de crecimiento interno porque es la tasa que la empresa puede mantener con un financiamiento interno nada más. Es posible definir con mayor precisión esta tasa de crecimiento como:

$$\text{Tasa de crecimiento Interno} = (\text{ROA} \times b) / (1 - \text{ROA} \times b)$$

Donde ROA es el rendimiento sobre los activos y b es la razón de Inversión de utilidades.

### **Tasa de Crecimiento Sostenible**

Es la tasa de aumento del activo y de las ventas que la empresa puede soportar financieramente.

El crecimiento es una fuente de rentabilidad, pero también puede amenazar la supervivencia de la empresa que no sea capaz de controlarlo. Debe buscarse un ritmo de desarrollo compatible con la capacidad de financiamiento y el control del crecimiento.

Una estrategia de crecimiento sostenido busca cuádruple igualdad de las tasas de crecimiento de la demanda, de las ventas, del activo y del patrimonio.

Para que la empresa mantenga su participación en el mercado tiene que crecer al ritmo de la demanda. Además, a largo plazo no hay crecimiento posible de ventas sin un crecimiento proporcional del activo (capital de trabajo y capacidad de producción). Al aumento del activo corresponde un aumento igual del pasivo y del patrimonio, pero si esto es sólo a través de endeudamiento aumentaría el riesgo financiero de la empresa.

**El valor preciso se calcula como:**

$$\text{Tasa de crecimiento sostenible} = (\text{ROE} \times b) / (1 - \text{ROE} \times b)$$

Esto es idéntico a la tasa de crecimiento interno, excepto que en vez del ROA se utiliza el ROE (rendimiento sobre el capital).

Factores determinantes del crecimiento La capacidad de sustentar el crecimiento depende de forma explícita de estos cuatro factores:

Margen de utilidad. Un incremento en el margen de utilidad acrecentara la capacidad de la empresa de generar fondos en manera interna y, de este modo, incrementara su crecimiento sostenible.

Política de dividendos. Una disminución en el porcentaje de la utilidad neta pagada como dividendos incrementara la razón de retención.

Esto aumenta el capital generado en forma interna y, por consiguiente, incrementa el crecimiento o sostenible.

<p><b>I.- Tasa de crecimiento Interno</b></p> $\text{Tasa de crecimiento Interno} = \frac{ROA \times b}{1 - ROA \times b}$ <p>donde:</p> $ROA = \text{rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Activos totales}}$ $b = \text{razón de reinversión (retención)}$ $= \frac{\text{adición a utilidades retenidas}}{\text{utilidad neta}}$ <p>La tasa de crecimiento interno es la máxima tasa de crecimiento que se puede lograr sin ningún financiamiento externo de cualquier clase</p>
<p><b>II.- Tasa de crecimiento Sostenible</b></p> $\text{Tasa de crecimiento sostenible} = \frac{ROE \times b}{1 - ROE \times b}$ <p>donde:</p> $ROE = \text{rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}}$ $b = \text{razón de reinversión de utilidades (retención)}$ $= \frac{\text{adición a utilidades retenidas}}{\text{utilidad neta}}$ <p>La tasa de crecimiento sostenible es la máxima tasa de crecimiento que se puede lograr sin ningún financiamiento de capital externo, al mismo tiempo que se mantiene una razón deuda-capital constante</p>

## 6.7. Modelo Operativo

El equipo de trabajo de la entidad debe prever de proyectos, planes normativos y estratégicos, operativos y contingentes, cuantificables en tiempo y cifras monetarias, para precisar el desarrollo de actividades futuras de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

La gran parte de las organizaciones, instituciones, empresas están inquietas a los constantes cambios económicos, políticos y sociales, y es por tal razón que una planificación financiera será la herramienta que promoverá eficiencia y eficacia no sólo en la rentabilidad sino también en la gestión administrativa para así obtener una ventaja competitiva y sostenible.

Con la preparación de un plan financiero, la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”. deberá precisar que está creando un registro escrito de sus objetivos y las maneras en las que planea transformar dichos objetivos en realidades, por consiguiente se debe empezar por

identificar y clasificar las metas que desea alcanzar en lo financiero y como entidad según la importancia.

Con lo anteriormente expuesto se procede a implementar todos los conocimientos adquiridos en la siguiente planificación financiera.

### **6.7.1. Desarrollo del Plan.**

#### **FASE I**

Al tener un plan financiero, la empresa debe tomar en cuenta que está creando un registro escrito de sus objetivos y las maneras en las que planea transformar dichos objetivos en realidades, teniendo en cuenta la identificación y clasificar las metas que desea alcanzar en lo financiero y como entidad económica.

Por ende es necesario que se realice proyectos, planes normativos y estratégicos, operativos y contingentes, cuantificables en tiempo y cifras monetarias, para precisar el desarrollo de actividades futuras de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

Claro está que cada una de las perspectivas ayudan a la empresa, ya que no existe una teoría o caso que resulte un óptimo plan financiero, éste se debe llevar a cabo a través de estudios y procesos de prueba de error, previo a la selección de un plan definitivo, se pueden formular variadas estrategias basadas en diferentes sucesos futuros. Buscando los mejores nichos para el crecimiento de la empresa.

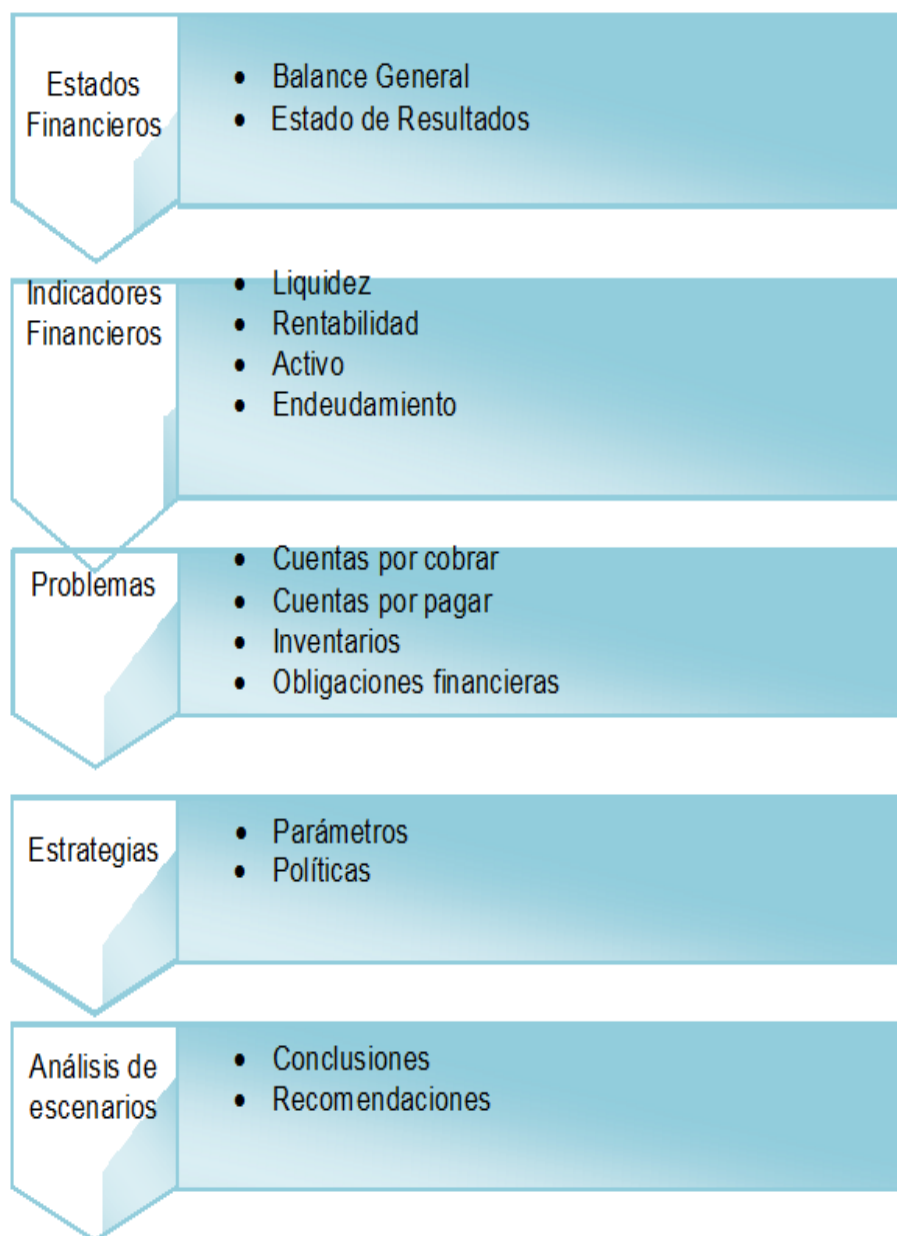


### **6.7.1.1 El Cuadro de Mando Integral con Perspectiva Financiera para la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”**

El Cuadro de Mando Integral que se desarrolla para la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, brindará indicadores de desempeño que se basan en la perspectiva financiera que permita maximizar el uso de los recursos financieros, optimizando su eficiencia y eficacia, afrontando así los cambios, generando información veraz y oportuna a fin de facilitar la adecuada toma de decisiones que permita medir el grado de cumplimiento de los objetivos.

El cuadro de mando integrar permite dar mayor prioridad en atención a las cuentas que tienen mayor debilidad, de acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis, las mismas a continuación detalladas:

Esto se verificara en cada uno de los procesos elaborados a continuación:



**Figura 3.- Proceso del Plan Financiero**  
**Fuente: Fundamentación Científica.**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

## **6.7.1. Filosofía Empresarial**

### **6.7.1.1. Misión**

Nuestra misión es ser conocidos y reconocidos por nuestro trabajo en la distribución de equipos de seguridad industrial y remediación ambiental, nuestra pasión por los altos estándares y nuestro compromiso para crear oportunidades laborales para el crecimiento personal.

### **6.7.1.2. Visión**

Ser la mejor empresa al 2016 en la distribución de equipos de seguridad industrial y remediación ambiental.

### **6.7.1.3 Análisis Externo**

Toda empresa debe tener información clara y precisa por parte de auditores externos que brinden su visualización del estado de la empresa por personas que no tienen ningún comprometimiento con la entidad.

### **Identificación de factores claves para el éxito de la organización**

Se debe contar con un adecuado proceso en la organización de planes que ayuden a alcanzar los objetivos deseados en una organización, estos son:

- La aplicación de herramientas financieras para el análisis.
- La interpretación correcta de los datos recolectados.
- Informar a la gerencia del estado de la empresa.
- El correcto ingreso de datos.
- El ingreso cronológico de la información.
- La emisión de documentos de respaldo.

#### **6.7.1.4 Análisis Interno**

La empresa debe contar con un análisis que de manera interna brinde a los inversionistas y acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo.

#### **6.7.1.5 Política de Calidad**

Realizamos ventas responsables.

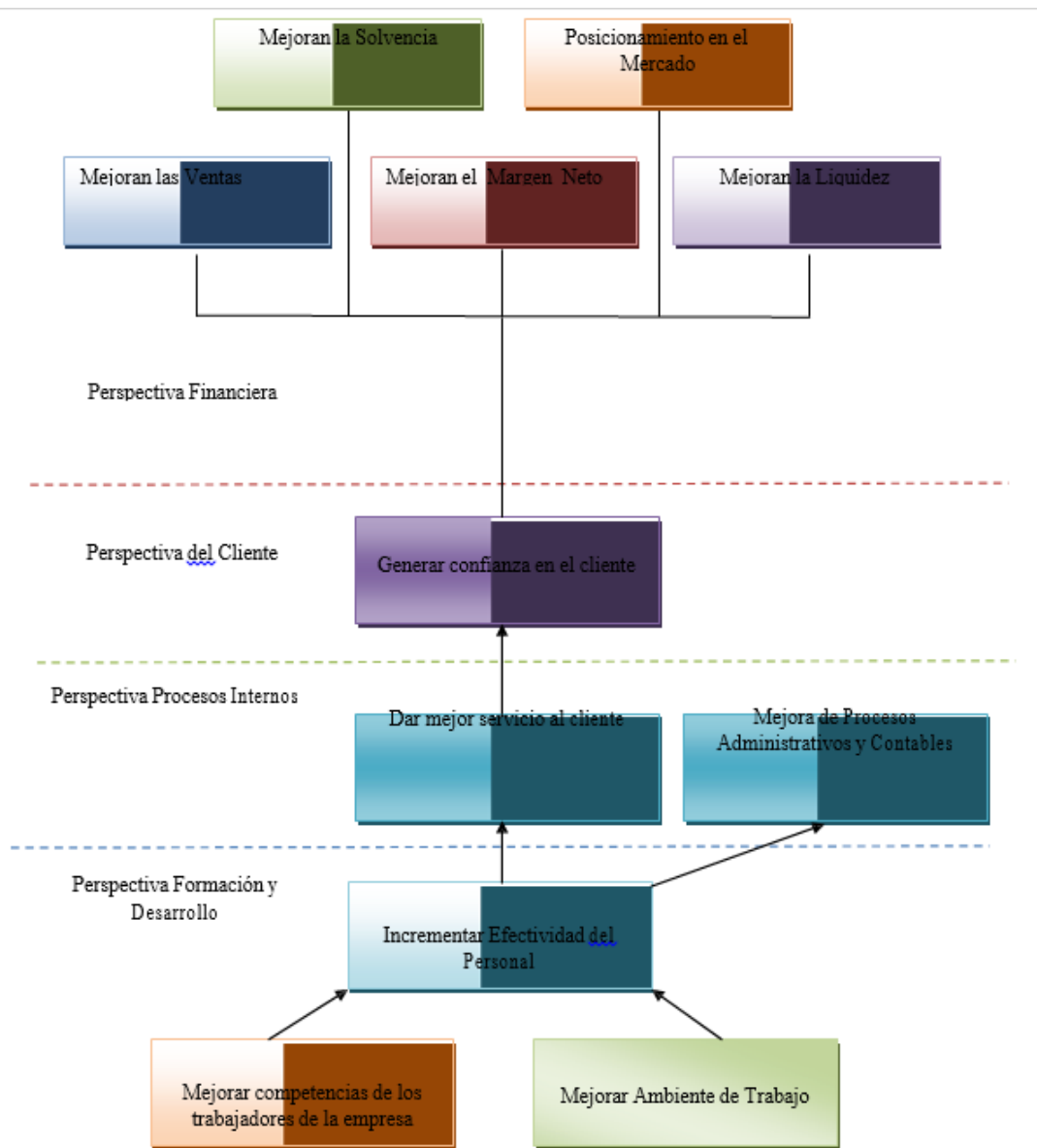
Trabajamos para la satisfacción de nuestros clientes internos y externos mediante el cumplimiento de requisitos.

#### **6.7.1.6 Valores Corporativos**

Respeto: Es un derecho inalienable de todo ser humano. Reconocemos nuestra individualidad y valoramos la de los demás.

Verdad: Hablamos y actuamos de manera coherente con nuestra conciencia y nuestras convicciones personales, siendo auténticos y valientes.

### 6.7.1.7 Realización Causa Efecto



### **6.7.1.8 Establecimiento de los objetivos estratégicos**

- Planificar el desarrollo de la organización.
- Describir cualquier área existente o que se fuese a crear, además de justificar los movimientos financieros elegidos en los que se ha incurrido para vender los servicios o los productos.
- Tener una herramienta de control que permita la toma de decisiones de manera ágil.

### **6.7.1.9 Elección de indicadores**

Los indicadores de gestión presentan las siguientes características:

- Medibles: Que permitan ser verificados en su cantidad, calidad y tiempo por instrumentación objetiva, independiente y profesional.
- Específicos: Corresponden a los objetivos y metas establecidas institucionalmente.
- Relevante: Que tenga importancia para la toma de decisiones, es decir que permita gestionar.
- Pertinencia: El indicador debe ser oportuno en el tiempo y disponible para la toma de decisiones.
- Alcanzables: Debido al realismo con que han sido planificados.
- Accesibilidad: Los costos de obtención no deben superar el beneficio, por lo que se buscará que sean fáciles de conseguir y deducir.
- Responsables: Permiten identificar los responsables del producto a obtenerse.

Los indicadores deben mostrar “cuál es la situación de la empresa, además permitir las comparaciones en el tiempo y con otros indicadores y, en especial, que estén vinculados, esto es, que existan unas relaciones causa-efecto.

Los indicadores son descripciones compactas de observaciones, en números o en palabras, que no tienen por qué ser exclusivamente ratios, sino que pueden ser unidades físicas o monetarias, diagramas, entre otros; siendo la propia situación y la estrategia la que determine cuáles son los mejores indicadores, habiendo un mayor apoyo para aquellos que surjan por un proceso de debate. Los indicadores en sí mismos no son lo que importa, la esencia es el proceso y discusión de los mismos antes, durante y después.

Normalmente, primero se proponen los indicadores y luego se estudia la posibilidad de que guarden una estructura y consistencia lógica, encontrando las relaciones causa-efecto de forma que se cree un equilibrio entre los indicadores de las perspectivas de forma que se aclaren y discutan entre personas creándose así una base para el aprendizaje y una correcta toma de decisiones.

El número de indicadores puede variar según el nivel del cuadro de mando integral concreto, pero en general, el número baja a medida que se descende en la organización debido al grado de influencia que sobre ellos puede ejercer la unidad o el individuo.

Desde la perspectiva financiera, los indicadores deben responder a las expectativas del Gerente los mismos pueden ser:

En cuanto a los clientes, su satisfacción estará supeditada a la propuesta de valor que la empresa les plantee, que puede cubrir aspectos como: calidad, precio, relaciones, imagen, de manera que reflejen en su conjunto la transferencia de valor del proveedor al cliente. Los indicadores son:

En relación a los procesos internos, hay que asegurar la excelencia de los procesos, para ello, es conveniente el desarrollo de la cadena de valor o

modelo del negocio asociado a la organización. Estos indicadores pueden ser:

Por último, en cuanto a la perspectiva de aprendizaje y crecimiento, se trata de asegurar la permanencia y la creación de valor hacia el futuro. Estos indicadores pueden ser:

#### **6.7.1.10 Establecimiento del Cuadro de Mando Integral a nivel global**

En primer lugar, se prepara el cuadro de mando integral al más alto nivel para su aprobación y presentación a las personas involucradas.

Para su implementación es necesario que todos los miembros de la organización reciban información sobre el trabajo y proceso de ideas necesario para su creación.

Esto supondrá que la estrategia se difunda y por ende se filtre a la competencia, pero si no se transmite a la gente no podrán aplicarla nuestros trabajadores. Además, el que la competencia la conozca, le servirá de poco, si no puede aplicarla.

El cuadro de mando integral y los indicadores al más alto nivel generalmente se descomponen y aplican a unidades organizativas de niveles inferiores. De esta manera, se consigue que los empleados vean claramente la visión de la empresa y las metas generales que afectan a las operaciones de todos los días, ya que su trabajo ayuda a que la empresa alcance buenos resultados.

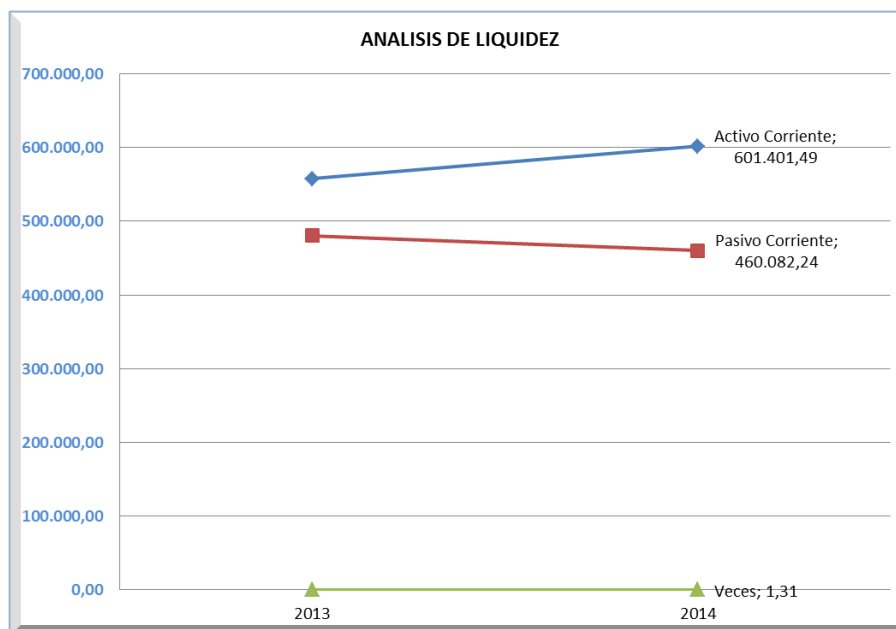
Una vez que se tiene el cuadro de mando integral al más alto nivel, se entrega a los diferentes grupos de las distintas unidades toda la documentación sobre el mismo para que preparen los cuadros de mando para sus respectivas unidades, de forma que cada una determine como puede contribuir a alcanzar la visión reflejada en el cuadro de mando integral al más alto nivel.



## Análisis Financiero de la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”

### 6.7.2.3 Razón de Liquidez

2013	2014	
557.713,06	601.401,49	Activo Corriente
480.237,21	460.082,24	Pasivo Corriente
1,16	1,31	Veces



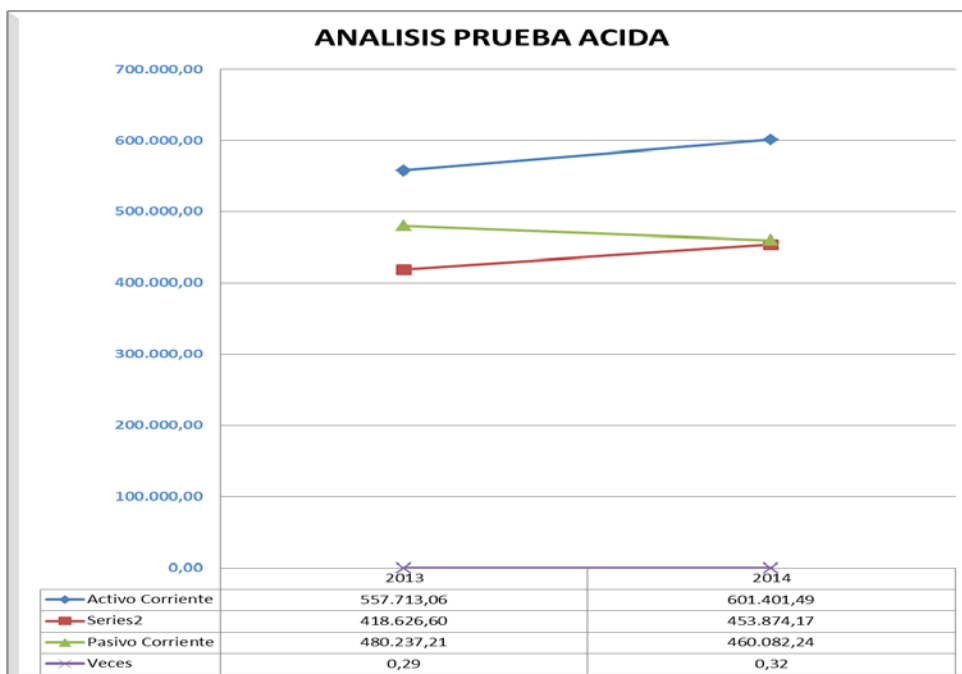
**Gráfico 10. Análisis de Liquidez**  
**Fuente:** Investigación de Campo  
**Investigado por:** Cabezas, Danilo (2015)

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Para establecer la capacidad de pago de las obligaciones que tiene la empresa con terceros se compara el activo corriente y el pasivo corriente, obteniéndose así la razón corriente, la cual para la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial

Remediación Ambiental” ha presentado un aumento con respecto al año 2013 el mismo que fue de 1.16, sin embargo es importante citar que la capacidad de pago de la entidad es poco significativa, puesto que por cada dólar que se adeuda existen 1,31 al 2014 para cancelar dichas obligaciones, es decir que pagados estos pasivo aun así quedan 0,31 centavos en activos corrientes.

#### 6.7.2.4 Razón de Prueba Acida

2013	2014	
557.713,06	601.401,49	Activo Corriente
418.626,60	453.874,17	Inventario
480.237,21	460.082,24	Pasivo Corriente
<b>0,29</b>	<b>0,32</b>	<b>Veces</b>



**Gráfico 11. Análisis de Prueba Acida**

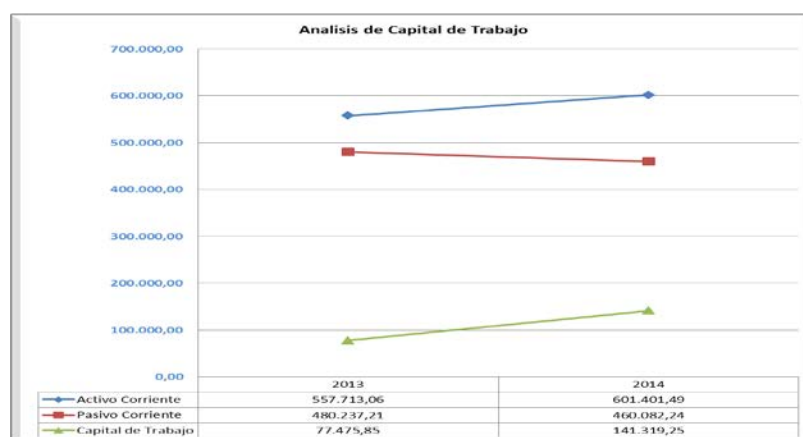
**Fuente:** Investigación de Campo

**Investigado por:** Cabezas, Danilo (2015)

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa y su capacidad de pago. Con la ayuda de la prueba ácida la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, tendrá información sobre la disponibilidad de liquidez descontando los inventarios los cuales son realizables pero no de una manera inmediata, para este caso la empresa muestra un aumento con resultado de 0.29 centavos; con respecto al año 2014 la prueba ácida da como resultado 0.32 centavos, a lo que podemos decir que tiene un disponible que puede cubrir el 32% de los pasivos corrientes o de corto plazo.

#### 6.7.2.5 Capital de Trabajo

2013	2014	
557.713,06	601.401,49	Activo Corriente
480.237,21	460.082,24	Pasivo Corriente
77.475,85	141.319,25	<b>Capital de Trabajo</b>



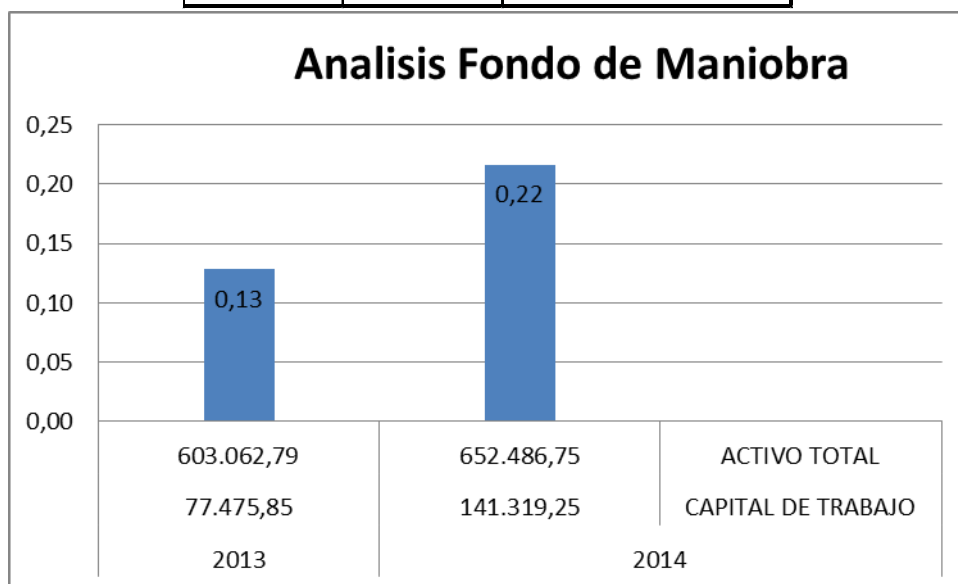
**Gráfico 12. Análisis de Prueba Ácida**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos. Entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.

El capital de trabajo de la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, está en función de Activo Corriente y el Pasivo Corriente; al 2013 da como resultado 77475,85 el mismo que para el 2014 ha aumentado a 141.319,25 dólares.

#### 6.7.2.6 Razón de fondo de mano de obra

2013	2014	
77.475,85	141.319,25	CAPITAL DE TRABAJO
603.062,79	652.486,75	ACTIVO TOTAL
<b>0,13</b>	<b>0,22</b>	

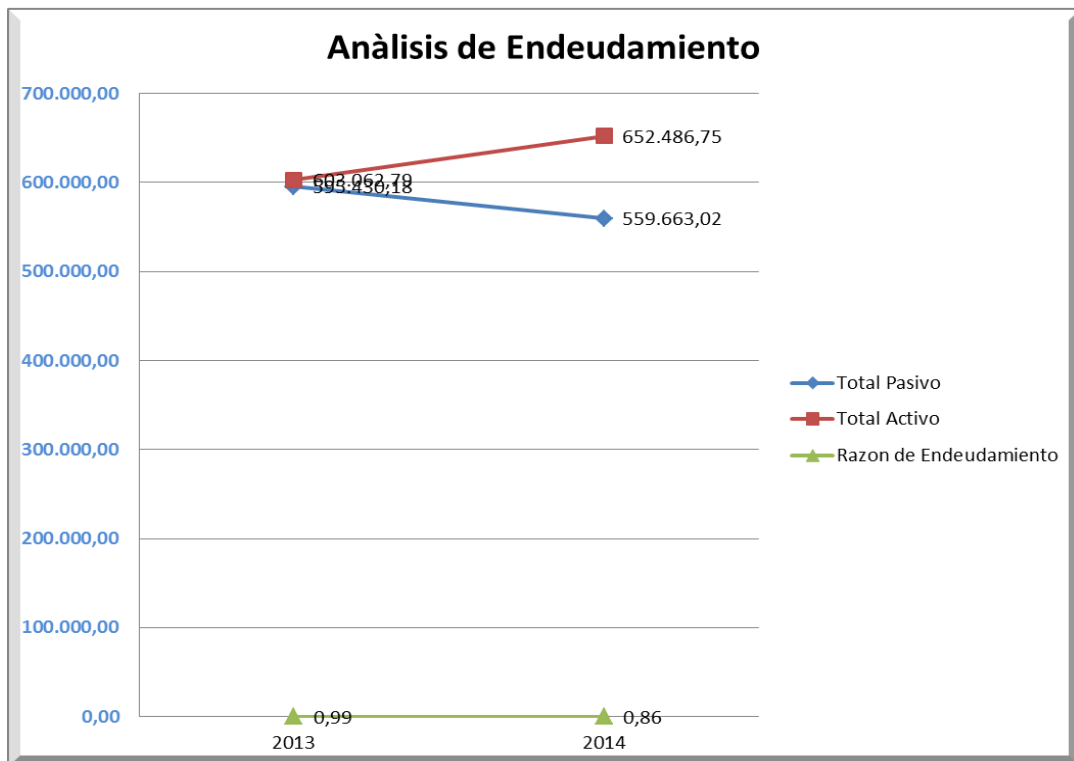


**Gráfico 9: Análisis de Fondo de Maniobra**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

La Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, cuenta al 2014 con una razón de maniobra de 0,22, ello significa que disponible para trabajar lo cual representa el 22% del activo total, esto se estimó mediante la información del balance de situación al 2014.

### 6.7.3 Endeudamiento

2013	2014	
595.430,18	559.663,02	Total Pasivo
603.062,79	652.486,75	Total Activo
0,99	0,86	Razón de Endeudamiento

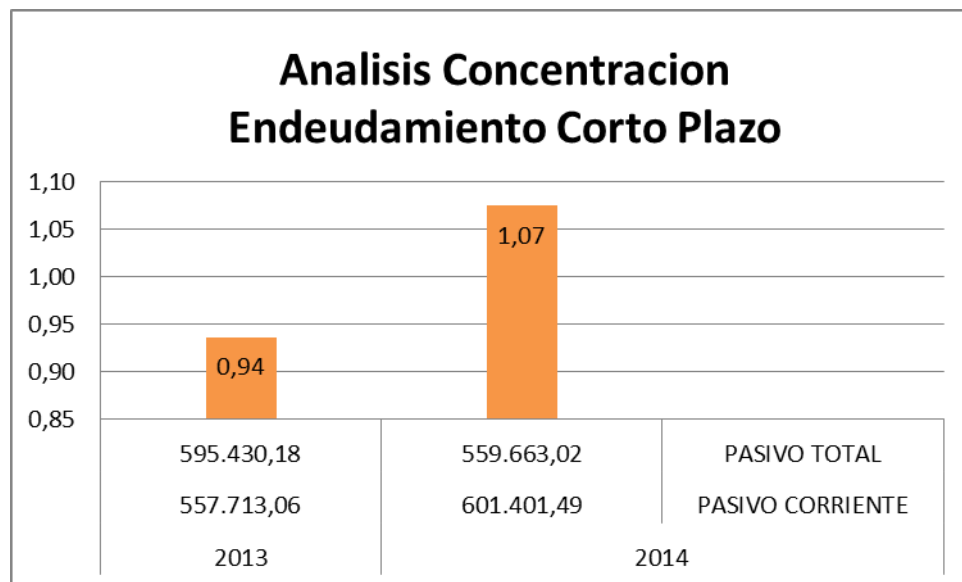


**Gráfico 13. Análisis de Endeudamiento**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

La razón de endeudamiento mide la intensidad de toda la deuda de la empresa con relación a sus fondos propios; “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, muestra una tendencia a la baja de su índice de endeudamiento, llegando al 2014 a 0.86 el mismo que en 2013 fue de 0,99; ello significa que del total de activos, los pasivos tienen una participación del 86%.

### 6.7.3.1 Concentración Endeudamiento a corto plazo

2013	2014	
557.713,06	601.401,49	PASIVO CORRIENTE
595.430,18	559.663,02	PASIVO TOTAL
0,94	1,07	



**Gráfico 14. : Análisis de Endeudamiento Corto Plazo**

**Fuente:** Investigación de Campo

**Investigado por:** Cabezas, Danilo (2015)

Este indicador mide el porcentaje total de la deuda, que la empresa debe pagar en el corto plazo, es decir, a menos de un año. “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, presenta una participación de pasivo a corto plazo dentro del pasivo total al 2014 de 1,07, es decir que las obligaciones con los proveedores y demás son las que concentran la mayor parte de los pasivos corrientes de la empresa.

#### **6.7.4 Rentabilidad**

En economía, la rentabilidad financiera o «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

La rentabilidad financiera, ROE, se calcula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto después de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

#### 6.7.4.1 Rentabilidad sobre el Activo

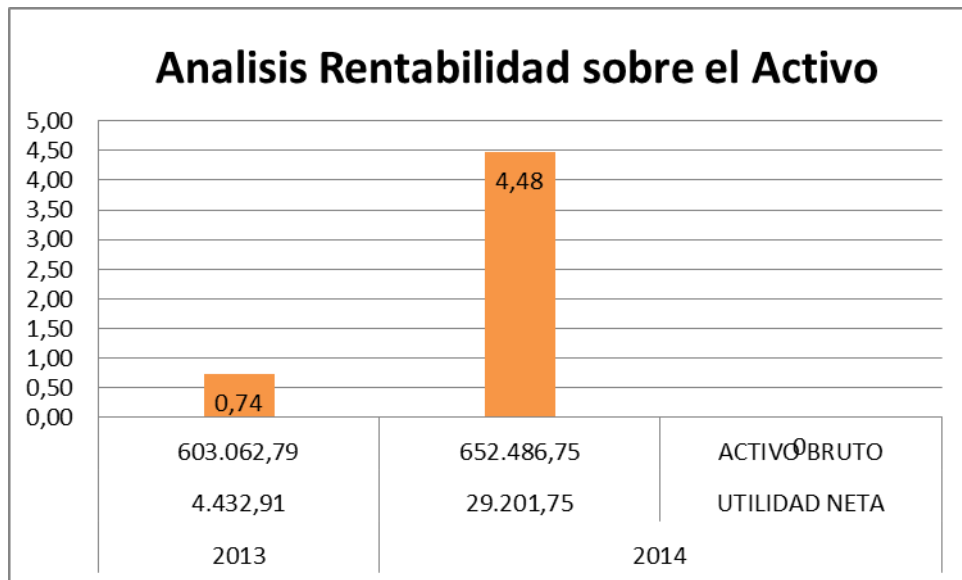
Este margen muestra la parte de las ventas netas que estaría a disposición de los propietarios, comparada con la anterior es importante observar que aquí ya la utilidad ha sido afectado por gastos financieros y por los impuestos

Fórmula: 
$$RENTABILIDAD / ACTIVO = \frac{Utilidad .Neta}{Activo.Bruto} * 100$$

El ROA a lo largo de los últimos años presentó un índice fluctuante, es así que el 2013 en relación al 2014 hubo un crecimiento de este indicador en el cual se registraron una rentabilidad sobre activos de 0,74% a 4,48% respectivamente, en donde alcanzó un realce producto de la reclasificación en los activos.



2013	2014	
4.432,91	29.201,75	UTILIDAD NETA
603.062,79	652.486,75	ACTIVO BRUTO
<b>0,74</b>	<b>4,48</b>	ROA



**Gráfico 15. Análisis de Rentabilidad sobre el Activo (ROA)**

**Fuente: Investigación de Campo**

**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

La rentabilidad sobre el activo al 2014 es de 4,48% ello indica que los activos están generando 4,48 centavos de dólar por cada dólar en activos brutos registrados.

#### 6.7.4.2 Rentabilidad sobre el patrimonio

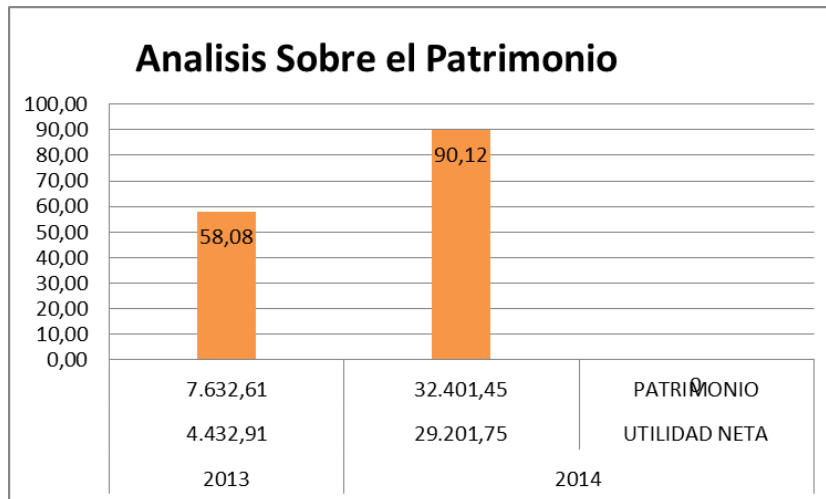
Este indicador permite medir el rendimiento que el patrimonio obtiene por cada dólar invertido dentro de la empresa.

Fórmula:

$$RENTABILIDAD / PATRIMONIO = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} * 100$$

La rentabilidad del patrimonio ha tenido una tendencia creciente; el mayor rendimiento se obtuvo en el año 2014 con 90,12%; sin embargo, correspondientemente, aumento que es provocado por la inversión en las transacciones del giro del negocio.

2013	2014	
4.432,91	29.201,75	UTILIDAD NETA
7.632,61	32.401,45	PATRIMONIO
<b>58,08</b>	<b>90,12</b>	ROI



**Gráfico 16. : Análisis sobre el Patrimonio**

**Fuente:** Investigación de Campo

**Investigado por:** Cabezas, Danilo (2015)

### 6.7.4.3 Ventas netas

Las ventas netas de la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, ascienden en el 2014 a 302.783,07 dólares un rubro muy importante para la empresa ya que ha duplicado lo del año 2013 el mismo que fue de 272.255,32.

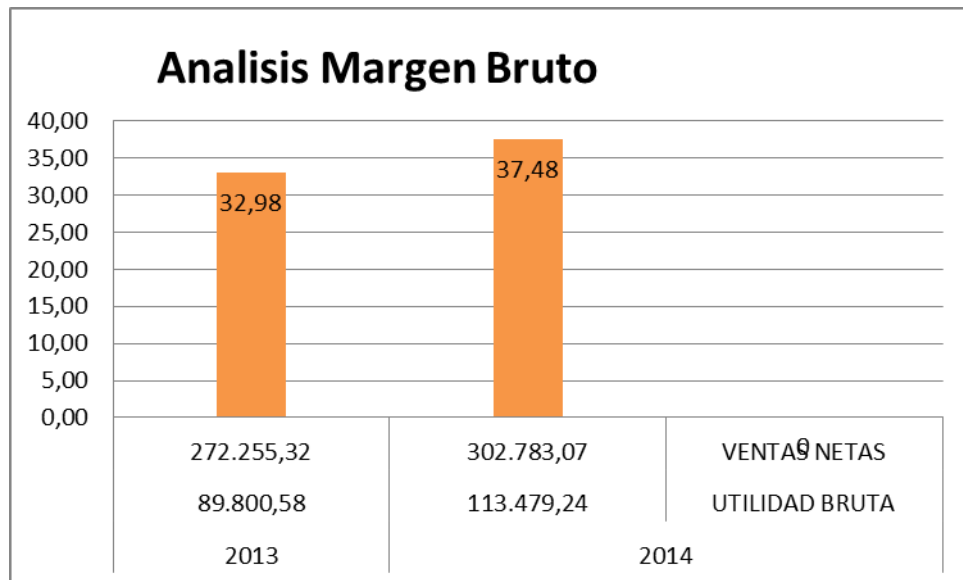
#### 6.7.4.4 Margen bruto

El margen bruto es la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un bien o servicio y el precio de compra de ese mismo producto. Este margen bruto, que suele ser unitario, es un margen de beneficio antes de impuestos. El rendimiento de la utilidad sobre las ventas representa el 37,48% al 2014 y con relación al 2013 se puede observar un crecimiento de dicho margen para la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

Fórmula:

$$MARGEN\ BRUTO\% = \frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas\ Netas} * 100$$

2013	2014	
89.800,58	113.479,24	UTILIDAD BRUTA
272.255,32	302.783,07	VENTAS NETAS
<b>32,98</b>	<b>37,48</b>	<b>MARGEN BRUTO</b>



**Gráfico 17: Análisis Margen Bruto**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

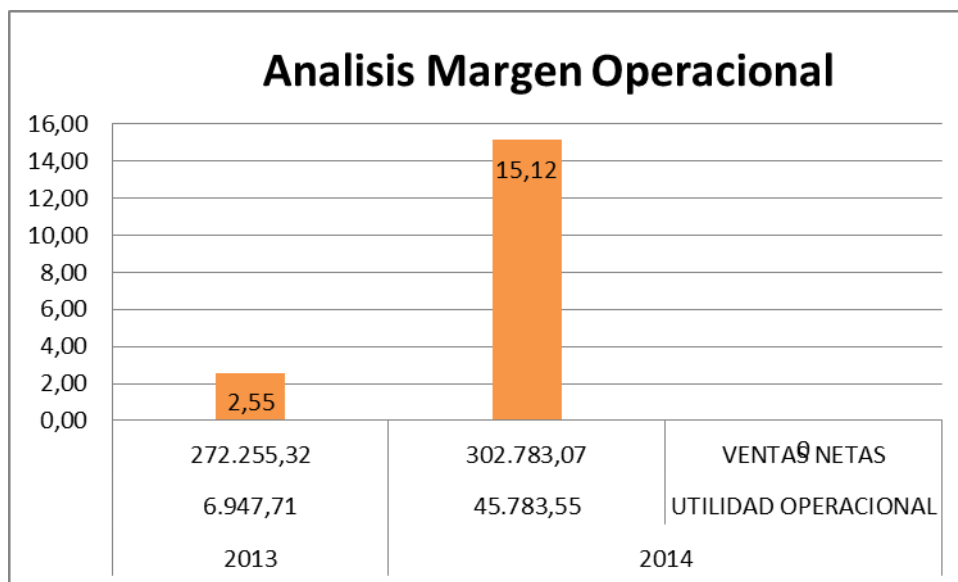
El 37,00% indica que por cada dólar de ingreso obtenido por ventas 0,37 centavos corresponden a la utilidad bruta.

#### **6.7.4.5 Margen operacional**

Este indicador es de gran importancia ya que registra si el negocio en sí mismo es rentable o no independientemente de la forma de cómo se ha financiado y sin tener en cuenta otro tipo de ingresos diferentes a la actividad principal de la empresa; para “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental” el rendimiento de la utilidad operacional sobre las ventas permite ver que para el 2014 corresponde a 15,12% lo que demuestra un crecimiento con referencia del año 2013 que fue de 2,55 para la Empresa.

Fórmula: 
$$MARGEN.OPERACIONAL\% = \frac{Utilidad.Operacional}{Ventas.Netas} * 100$$

2013	2014	
6.947,71	45.783,55	UTILIDAD OPERACIONAL
272.255,32	302.783,07	VENTAS NETAS
2,55	15,12	MARGEN OPERACIONAL



**Gráfico 18. Análisis Margen Operacional**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

El margen operacional al 2014 es de 15,12%.

### 6.7.4.6 Margen neto

El margen neto es el margen de beneficio después de los impuestos; esto es, el margen bruto unitario menos los impuestos repercutibles en ese producto.

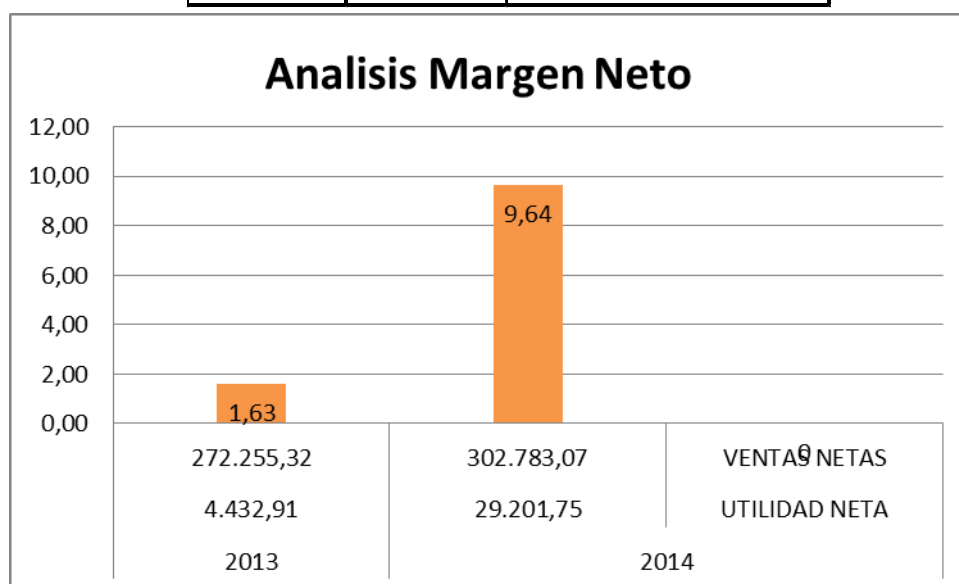
El margen neto de la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental” tiene una tendencia al alza, es decir que en sus ventas son mayores y generan mayor rentabilidad.

Fórmula:

$$MARGEN.NETO\% = \frac{Utilidad.Neta}{Ventas.Netas} * 100$$

$$Margen.Neto = \left( \frac{18.800,20}{487.089,70} \right) * 100 = 3,86\%$$

2013	2014	
4.432,91	29.201,75	UTILIDAD NETA
272.255,32	302.783,07	VENTAS NETAS
1,63	9,64	MARGEN NETO



**Gráfico 19. Análisis Margen Neto**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

De esta manera la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental” tiene un retorno sobre las ventas de 9,64 centavos de utilidad por cada dólar vendido, la cual es mayor a la del año 2013 la cual fue de 1,63 centavos.

## **6.8 Planificación Financiera con Incremental de Ventas**

### **6.8.1 El Balance**

Para elaborar un balance pro forma se empieza con el balance más reciente. En el balance se supone que algunas partidas varían en forma directa con las ventas y otras no, en el caso de las partidas que si varían con las ventas, se expresa cada una como un porcentaje de las ventas para el año que acaba de terminar. Cuando una partida no varía de manera directa con las ventas, se escribe "n/a", que significa "no aplicable". En ocasiones, esta razón entre activos totales y ventas se llama razón de intensidad del capital. Indica la cantidad de activos necesarios para generar un dólar de ventas, así que cuanto más elevada sea la razón, mayor será la intensidad de capital de la empresa.

Ahora es posible elaborar un balance pro forma parcial. Se elabora con los porcentajes que se acaban de estimar, siempre que sea posible, para calcular las cantidades proyectadas. Es importante observar que en el caso de las partidas que no varían en forma directa con las ventas, al principio se supone que no cambian y sólo se escriben las cantidades originales.

Al inspeccionar el balance pro forma se advierte que los activos se proyectaron para un incremento. No obstante, sin un financiamiento adicional, los pasivos y el capital sólo tendrán un incremento de a dólares, lo cual deja un déficit de b dólares - a = c dólares. A esta cantidad se le denomina fondos externos requeridos (FER).



### **6.8.2 Financiamiento externo y crecimiento**

Es obvio que el financiamiento externo necesario y el crecimiento están relacionados. Si todo lo demás es igual, cuanto más elevada sea la tasa de crecimiento en ventas o activos, tanto mayor será la necesidad de financiamiento externo. Se toma la política financiera de la empresa como algo conocido y después se examina la relación entre la política financiera y la capacidad de la empresa de financiar nuevas inversiones y, por lo tanto, su crecimiento. En efecto, se da por sentado que la utilización del crecimiento como una base para la planeación es sólo un reflejo de los niveles muy elevados de agregación utilizados en el proceso de planeación.

### **6.8.3 Fondos Externos Requeridos (Fer) Y Crecimiento**

Lo primero que se debe hacer es implantar la relación entre los FER y el crecimiento. Para hacerlo se presenta el estado de resultados y el balance simplificados, se ha resumido el balance al combinar la deuda a corto y a largo plazo en una sola cifra de deuda total. En efecto, se está suponiendo que ninguno de los pasivos circulantes varía de manera espontánea con las ventas. Esta suposición no es tan restrictiva como parece.

Si cualesquiera pasivos circulantes (como cuentas por pagar) varían con las ventas, es posible suponer que cualquiera de esas cuentas se ha compensado en los activos circulantes. Además, se continúa combinando depreciación, gastos por intereses y costos en el estado de resultados.

#### **6.8.4 Política Financiera Y Crecimiento**

Hay un vínculo directo entre crecimiento y financiamiento externo. Tasas de crecimiento que son muy útiles en la planeación de largo alcance.

##### **Tasa de Crecimiento Interno**

Se define como el máximo crecimiento que es capaz de lograr una empresa sin ningún financiamiento externo de cualquier clase.

La primera tasa de crecimiento de interés es la tasa máxima que se puede lograr sin ningún financiamiento externo de cualquier clase. A esta se le denomina tasa de crecimiento interno porque es la tasa que la empresa puede mantener con un financiamiento interno nada más. Es posible definir con mayor precisión esta tasa de crecimiento como:

$$\text{Tasa de crecimiento Interno} = (\text{ROA} \times b) / (1 - \text{ROA} \times b)$$

Donde ROA es el rendimiento sobre los activos y b es la razón de Inversión de utilidades.

##### **Tasa de Crecimiento Sostenible**

La segunda tasa de crecimiento de interés es la máxima tasa de crecimiento que una empresa puede lograr sin ningún financiamiento de capital externo mientras tiene una razón constante de deuda-capital. Este índice se conoce comúnmente como tasa de crecimiento sostenible porque es la máxima tasa de crecimiento capaz de mantener una empresa incrementar su apalancamiento financiero. Hay varias razones por las que una empresa podría querer evitar las ventas de capital. Por otra parte, los propietarios actuales tal vez no deseen atraer a nuevos propietarios o contribuir con un capital adicional.

### 6.8.1 Tasa de Crecimiento Interno

$$\text{TASA DE CRECIMIENTO INTERNO} = \frac{(\text{ROA} \times b)}{(1 - \text{ROA} \times b)}$$

b = RAZÓN DE INVERSIÓN DE UTILIDAD

I.- Tasa de crecimiento Interno

$$\text{Tasa de crecimiento Interno} = \frac{\text{ROA} \times b}{1 - \text{ROA} \times b}$$

donde:

$$\text{ROA} = \text{rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Activos totales}}$$

$$b = \text{razón de reinversión (retención)}$$

$$= \frac{\text{adición a utilidades retenidas}}{\text{utilidad neta}}$$

La tasa de crecimiento interno es la máxima tasa de crecimiento que se puede lograr sin ningún financiamiento externo de cualquier clase

**Gráfico 20. Tasa de crecimiento.**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

TASA DE CRECIMIENTO INTERNO	4,48		1,287356	2%
	3,48		32	
b=	RAZÓN DE INVERSIÓN DE UTILIDAD NETA			

**ESATDO DE RESULTADOS PROYECTADO CON UNA TASA DE CECIMIENTO INTERNO**

CUENTAS	AÑO 2014	TASA DE CRECIMIENTO INTERNO 2%	CRECIMIENTO AÑO 2015	CRECIMIENTO AÑO 2016	CRECIMIENTO AÑO 2017	CRECIMIENTO AÑO 2018
<b>VENTAS</b>	<b>487,089.70</b>	<b>9,741.79</b>	<b>496,831.49</b>	506,768.12	516,903.49	527,241.56
Inventario Inicial	418,626.60	8,372.53	426,999.13	435,539.11	444,249.90	453,134.89
Compras Netas	347,121.12	6,942.42	354,063.54	361,144.81	368,367.71	375,735.06
Inventario Final	-437,366.88	-8,747.34	-446,114.22	-455,036.50	-464,137.23	-473,419.98
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>328,380.24</b>	<b>6,567.60</b>	<b>334,947.84</b>	341,646.80	348,479.74	355,449.33
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>158,708.86</b>	<b>3,174.18</b>	<b>161,883.04</b>	165,120.70	168,423.11	171,791.57
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>132,605.73</b>	<b>2,652.11</b>	<b>135,257.84</b>	137,963.00	140,722.26	143,536.71
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>106,879.03</b>	<b>2,137.58</b>	<b>109,016.61</b>	111,196.94	113,420.88	115,689.30
SUELDOS	22,447.70	448.95	22,896.65	23,354.59	23,821.68	24,298.11
APORTES AL IEISS	4,043.60	80.87	4,124.47	4,206.96	4,291.10	4,376.92
BENEFICIOS SOCIALES	5,842.31	116.85	5,959.16	6,078.34	6,199.91	6,323.90
HONORARIOS	9,001.82	180.04	9,181.86	9,365.49	9,552.80	9,743.86
NOTARIOS Y REGISTRADORES	60.00	1.20	61.20	62.42	63.67	64.95
REMUNERACION TRABAJADORES AUTONOMOS	3,318.63	66.37	3,385.00	3,452.70	3,521.76	3,592.19
ARRIENDOS	1,956.60	39.13	1,995.73	2,035.65	2,076.36	2,117.89
TELECOMUNICACIONES	2,449.67	48.99	2,498.66	2,548.64	2,599.61	2,651.60
MANTENIMIENTO	37,224.28	744.49	37,968.77	38,728.14	39,502.70	40,292.76
DEPRECIACIONES	5,896.35	117.93	6,014.28	6,134.56	6,257.25	6,382.40
AMORTIZACION	39.48	0.79	40.27	41.07	41.90	42.73
PROVISION CTAS. INCOBRABLES	1,731.97	34.64	1,766.61	1,801.94	1,837.98	1,874.74
SUMINISTROS DE OFICINA	5,044.25	100.89	5,145.14	5,248.04	5,353.00	5,460.06
TRANSPORTE	2,986.71	59.73	3,046.44	3,107.37	3,169.52	3,232.91
GASTOS DE GESTION	1,875.22	37.50	1,912.72	1,950.98	1,990.00	2,029.80
GASTOS DE VIAJE	1,846.92	36.94	1,883.86	1,921.54	1,959.97	1,999.17
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	940.39	18.81	959.20	978.38	997.95	1,017.91
OTROS GASTOS LOCALES	173.13	3.46	176.59	180.12	183.73	187.40
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>23,856.70</b>	<b>477.13</b>	<b>24,333.83</b>	24,820.51	25,316.92	25,823.26
PUBLICIDAD	21,756.31	435.13	22,191.44	22,635.26	23,087.97	23,549.73
COMBUSTIBLES	22.86	0.46	23.32	23.78	24.26	24.74
SEGUROS	2,077.53	41.55	2,119.08	2,161.46	2,204.69	2,248.79
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1,870.00</b>	<b>37.40</b>	<b>1,907.40</b>	1,945.55	1,984.46	2,024.15
INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS	1,870.00	37.40	1,907.40	1,945.55	1,984.46	2,024.15
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>	<b>26,103.13</b>	<b>522.06</b>	<b>26,625.19</b>	27,157.70	27,700.85	28,254.87
INTERESES GANADOS	1,102.33	22.05	1,124.38	1,146.86	1,169.80	1,193.20
<b>UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES</b>	<b>27,205.46</b>	<b>544.11</b>	<b>27,749.57</b>	28,304.56	28,870.65	29,448.06
15% Utilidad de los Trabajadores	-4,080.82	-81.62	-4,162.44	-4,245.69	-4,330.60	-4,417.21
<b>UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES</b>	<b>23,124.63</b>	<b>462.49</b>	<b>23,587.12</b>	24,058.87	24,540.04	25,030.84
25% Impuesto a la renta	-4,324.44	-86.49	-4,410.93	-4,499.15	-4,589.13	-4,680.91
<b>UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>18,800.20</b>	<b>376.00</b>	<b>19,176.20</b>	19,559.73	19,950.92	20,349.94

**Tabla 12. Proyección Cuatrianual Balance de resultados según TCI**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

Interpretación:

Se puede lograr una tasa de crecimiento máxima interna de un 2% sin ningún financiamiento externo de cualquier clase.

II.- Tasa de crecimiento Sostenible

donde:

$$\text{Tasa de crecimiento sostenible} = \frac{ROE \times b}{1 - ROE \times b}$$

$$ROE = \text{rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}}$$

$$b = \text{razón de reinversión de utilidades (retención)}$$

$$= \frac{\text{adición a utilidades retenidas}}{\text{utilidad neta}}$$

La tasa de crecimiento sostenible es la máxima tasa de crecimiento que se puede lograr sin ningún financiamiento de capital externo, al mismo tiempo que se mantiene una razón deuda-capital constante

$$\text{TASA DE CRECIMIENTO SOSTENIDO} = \frac{(ROE*b)}{(1-ROE*b)}$$

b = RAZÓN DE INVERSION DE UTILIDAD

### 6.8.2 Tasa de Crecimiento Sostenible

$$\text{TASA DE CRECIMIENTO SOSTENIDO} = \frac{0,049321909}{0,950678091} = 0,05188077 \quad 5\%$$

b= RAZÓN DE INVERSION DE UTILIDAD

**ESATDO DE RESULTADOS PROYECTADO CON UNA TASA DE CECIMIENTO SOSTENIBLE**

CUENTAS	AÑO 2014	TASA DE CRECIMIENTO INTERNO 5%	CRECIMIENTO AÑO 2015	CRECIMIENTO AÑO 2016	CRECIMIENTO AÑO 2017	CRECIMIENTO AÑO 2018
<b>VENTAS</b>	<b>487,089.70</b>	<b>24,354.49</b>	<b>511,444.19</b>	537,016.39	563,867.21	592,060.57
Inventario Inicial	418,626.60	20,931.33	439,557.93	461,535.83	484,612.62	508,843.25
Compras Netas	347,121.12	17,356.06	364,477.18	382,701.03	401,836.09	421,927.89
Inventario Final	-437,366.88	-21,868.34	-459,235.22	-482,196.99	-506,306.83	-531,622.18
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>328,380.24</b>	<b>16,419.01</b>	<b>344,799.25</b>	362,039.21	380,141.18	399,148.23
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>158,708.86</b>	<b>7,935.44</b>	<b>166,644.30</b>	174,976.52	183,725.34	192,911.61
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>132,605.73</b>	<b>6,630.29</b>	<b>139,236.02</b>	146,197.82	153,507.71	161,183.09
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>106,879.03</b>	<b>5,343.95</b>	<b>112,222.98</b>	117,834.13	123,725.84	129,912.13
SUELDOS	22,447.70	1,122.39	23,570.09	24,748.59	25,986.02	27,285.32
APORTES AL IESS	4,043.60	202.18	4,245.78	4,458.07	4,680.97	4,915.02
BENEFICIOS SOCIALES	5,842.31	292.12	6,134.43	6,441.15	6,763.20	7,101.36
HONORARIOS	9,001.82	450.09	9,451.91	9,924.51	10,420.73	10,941.77
NOTARIOS Y REGISTRADORES	60.00	3.00	63.00	66.15	69.46	72.93
REMUNERACION TRABAJADORES AUTONOMOS	3,318.63	165.93	3,484.56	3,658.79	3,841.73	4,033.82
ARRIENDOS	1,956.60	97.83	2,054.43	2,157.15	2,265.01	2,378.26
TELECOMUNICACIONES	2,449.67	122.48	2,572.15	2,700.76	2,835.80	2,977.59
MANTENIMIENTO	37,224.28	1,861.21	39,085.49	41,039.77	43,091.76	45,246.34
DEPRECIACIONES	5,896.35	294.82	6,191.17	6,500.73	6,825.76	7,167.05
AMORTIZACION	39.48	1.97	41.45	43.53	45.70	47.99
PROVISION CTAS. INCOBRABLES	1,731.97	86.60	1,818.57	1,909.50	2,004.97	2,105.22
SUMINISTROS DE OFICINA	5,044.25	252.21	5,296.46	5,561.29	5,839.35	6,131.32
TRANSPORTE	2,986.71	149.34	3,136.05	3,292.85	3,457.49	3,630.36
GASTOS DE GESTION	1,875.22	93.76	1,968.98	2,067.43	2,170.80	2,279.34
GASTOS DE VIAJE	1,846.92	92.35	1,939.27	2,036.23	2,138.04	2,244.94
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	940.39	47.02	987.41	1,036.78	1,088.62	1,143.05
OTROS GASTOS LOCALES	173.13	8.66	181.79	190.88	200.42	210.44
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>23,856.70</b>	<b>1,192.84</b>	<b>25,049.54</b>	26,302.01	27,617.11	28,997.97
PUBLICIDAD	21,756.31	1,087.82	22,844.13	23,986.33	25,185.65	26,444.93
COMBUSTIBLES	22.86	1.14	24.00	25.20	26.46	27.79
SEGUROS	2,077.53	103.88	2,181.41	2,290.48	2,405.00	2,525.25
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1,870.00</b>	<b>93.50</b>	<b>1,963.50</b>	2,061.68	2,164.76	2,273.00
INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS	1,870.00	93.50	1,963.50	2,061.68	2,164.76	2,273.00
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>	<b>26,103.13</b>	<b>1,305.16</b>	<b>27,408.29</b>	28,778.70	30,217.64	31,728.52
INTERESES GANADOS	1,102.33	55.12	1,157.45	1,215.32	1,276.08	1,339.89
<b>UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES</b>	<b>27,205.46</b>	<b>1,360.27</b>	<b>28,565.73</b>	29,994.02	31,493.72	33,068.41
15% Utilidad de los Trabajadores	-4,080.82	-204.04	-4,284.86	-4,499.10	-4,724.06	-4,960.26
<b>UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES</b>	<b>23,124.63</b>	<b>1,156.23</b>	<b>24,280.86</b>	25,494.90	26,769.65	28,108.13
25% Impuesto a la renta	-4,324.44	-216.22	-4,540.66	-4,767.70	-5,006.08	-5,256.38
<b>UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>18,800.20</b>	<b>940.01</b>	<b>19,740.21</b>	20,727.22	21,763.58	22,851.76

**Tabla 13. Proyección Cuatrianual Balance de resultados según TCS**  
**Fuente: Investigación de Campo**  
**Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)**

**Interpretación:**

Se puede lograr una tasa crecimiento máxima sostenible de un 5% sin ningún financiamiento de capital externo al mismo tiempo que se mantiene una razón deuda-capital constante.

Basados en las proyecciones dadas por la T.C.I., la T.C.S. procedemos a aplicar el contexto Normal en el cual interviene la T.C.S. en la elaboración del Plan Financiero, implementando las nuevas políticas para Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, en el 2015.

**CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”**

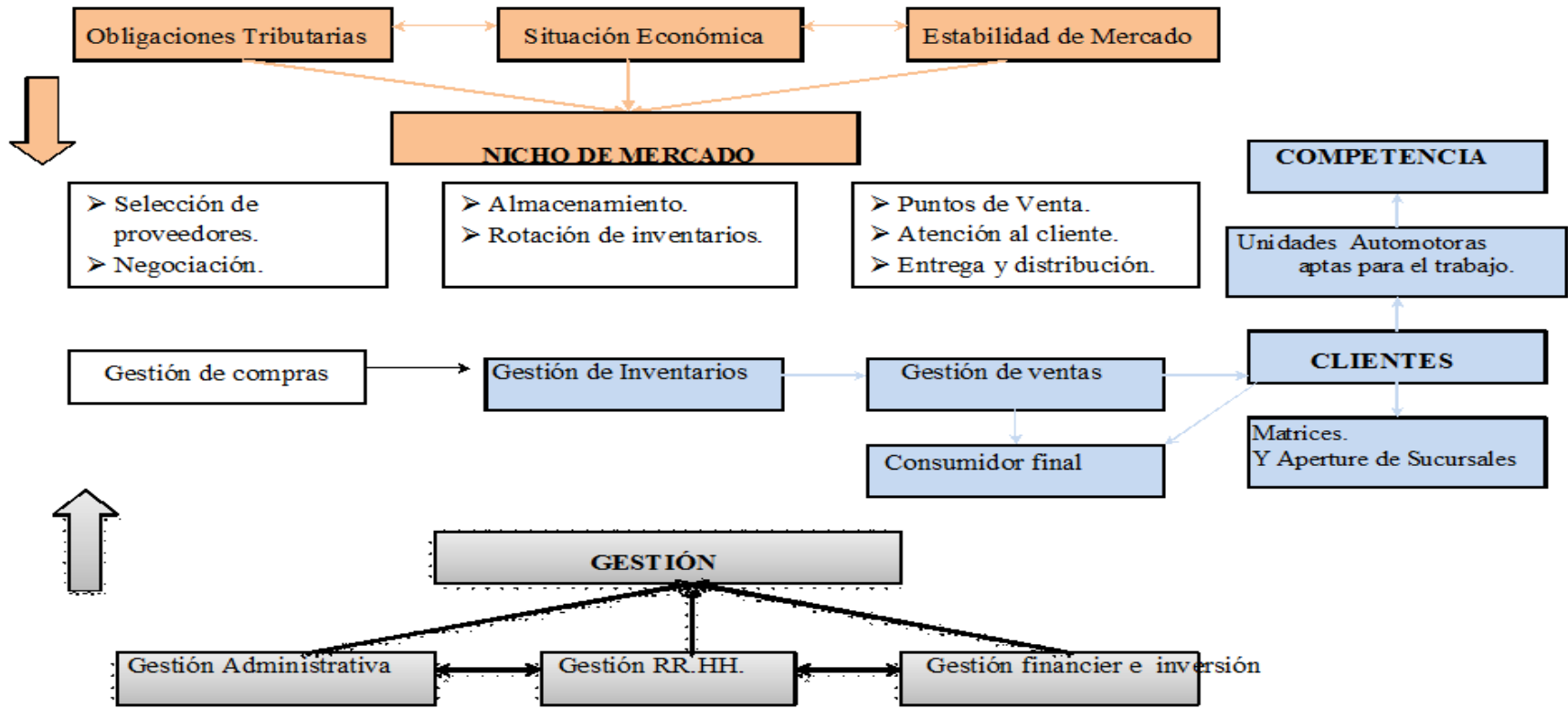


Figura 4 Cadena de Valores

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2015)



La cadena de valores de la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, se centra principalmente en las ventas de productos de seguridad y protección.

- **Gestión de Compras:** Esta parte de la cadena de valor se concentra en la adquisición de productos de seguridad industrial.
- **Gestión de Inventarios:** Se refiere al proceso de almacenamiento y despachos de mediante una sucursal.
- **Gestión de Ventas:** Esta sección es una de las que tiene mayor importancia para la empresa ya que de ella depende la rotación del inventario y por lo tanto también la generadora de ingresos de para la empresa.
- **Costo de Distribución:** Este nicho de mercado es muy competitivo ya que la variedad de productos de seguridad deben ganar nichos.
- **Cliente de E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental:** Son todas aquellas personas que se acercan a las instalaciones de la empresa a solicitar información sobre los productos que sean en forma unitaria o al por mayor.
- **Gestión Administrativa:** Es el área de la empresa que se encarga de los procesos de diseñar y mantener un entorno en el que trabajando en grupos los empleados cumplen eficientemente objetivos específicos.
- **Gestión de Recursos Humanos:** Esta parte de la cadena propiamente dicha es inexistente en la empresa pero la responsabilidad de contratación del personal.
- **Gestión Financiera:** Este ítem está relacionado de manera directa con la toma de decisiones, lo que implica satisfacer las necesidades de la empresa y de los proveedores, además es la encargada de la medición de resultados en el logro de los objetivos planteados desde el punto de vista financiero.

## **POLÍTICAS FINANCIERAS A RAÍZ DE UNA DE LA PLANIFICACIÓN PLANTEADA.**

La planificación financiera a corto plazo define el marco de desarrollo de la empresa, esto es:

- El ritmo de crecimiento del activo.
- Las modalidades de financiación básica, externa e interna.
- Las condiciones del equilibrio financiero.

Pero para una adecuada realización de este proceso se requiere poner en práctica las políticas que implica, así como controlar su ejecución. Estas serán, por tanto, las tareas de la planificación financiera a corto plazo, que aplicará al horizonte mensual en nuestro caso, los objetivos.

Por lo que a continuación se detallan nuevas políticas las cuales se sumaran a las anteriores para mejorar la rentabilidad de la empresa:

- Restablecer un grupo mayor de ventas para optimizar los recursos de la empresa
- Determinar y estructurar un plan de marketing que permita planificar los eventos propuestos en ventas.
- Regularizar de mejor manera la acción de cobranza ya que mantiene una cartera por cobrar no efectiva mensualmente.
- En la planificación financiera anteriormente dada se observa un desbalance en la cedula de compras por lo que se debe cambiar completamente esta política ya que existe un inventario demasiado alto lo cual no amerita.
- Se debe determinar de mejor manera con gerencia la política de en efectivo como tope que maneja la empresa ya que puede ser erróneo debido a que por esta situación no existe la suficiente liquidez así como una real visión de cómo y que invertir.

## **6.9. Dirección de la Propuesta**

El departamento de Contabilidad se encargara de instrumentar y operar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la exactitud y seguridad de la captación y registro de las operaciones financieras y administrativas.

La propuesta será encaminada con la aprobación de la Gerencia de Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, y bajo la realización y revisión principalmente del departamento de contabilidad.

Ya que se necesita del apoyo de todas las áreas de la empresa para realizar, las diferentes proyecciones antes planteadas y el cumplimiento de las mismas, de manera que estos se manejen bajo dichos parámetros con la finalidad de mejorar la rentabilidad de Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

### **6.9.1 Perspectiva de la Evaluación**

El diseño de un plan financiera para la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”, implica que tanto el contador como el gerente y las distintas áreas involucradas en el plan, sean quienes estén a cargo del cumplimiento del mismo con el fin de enmendar los errores anteriores según crean necesarios.

### **PROCESO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA.**

En esta fase de la propuesta se ha determinado herramientas que ayuden a la Planificación Financiera y por ende permitirá incrementar la rentabilidad en las finanzas y optimizar los recursos administrativos y financieros las cuales contribuirán a mejorar la toma de decisiones en la Empresa “E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental”.

Para incrementar la rentabilidad de una empresa se necesita también mejorar las políticas de ventas, tener un eficiente sistema de control interno un

elemento fundamental es la adecuada segregación de funciones, pues la misma permite minimizar la probabilidad de errores intencionales o no, identificar mediante una matriz cuales son estos riesgos y cuales tienen una alta posibilidad de ser identificados cuando cuentan con niveles de revisión en diferentes etapas del proceso de ventas.

Para lo cual se han previsto las siguientes estrategias con la finalidad de incrementar las ventas:

**Ser efectivo.-** Prepara a las personas para que realicen ventas efectivas, conocer al cliente, anticiparse a sus necesidades, generar interés, presentarles productos nuevos, útiles y novedosos incluso, poder darles una idea sobre cuáles son sus necesidades u áreas de mayor riesgo labora.

1. **Conocer más a fondo a los prospectos.** Interesarse por el consumidor, aplicar la empatía, investigar sobre la empresa y los posibles productos que utilizan, marcas de confianza de acuerdo al sector en el que se desarrollan.
2. **Poner atención en los detalles.** Cállese y venda es el título de uno de los best sellers del tema ventas. En él, el autor Don Shehaan aconseja a los lectores que “cierren la boca” y aprendan a escuchar, para luego hacer preguntas inteligentes que ayuden a determinar por qué un prospecto puede llegar a ser un futuro cliente.

Los vendedores (en su mayoría) sufren de un problema: hablan, hablan y hablan. Gran error. Lo que tienen que hacer es ir al grano y decir las cosas como son.

No sólo enfocarse en la necesidad, también hay conocer las expectativas. Para ello, una vez más se debe saber qué es lo que la gente espera a cambio del dinero que va a pagar.

3. **Cumplir lo que se promete.** Si al momento de cerrar o concretar una venta se ofrece productos que están fuera del alcance de la

empresa se debe buscar la forma de realizar alianzas con otras empresas– para alcanzar el objetivo, con la finalidad de no quedar mal con el cliente y cumplir con el pedido.

4. **Trabajar en preguntas inteligentes.** Si un vendedor acude a una cita sin prepararse puede significar dos cosas: es un experto en ventas o no sabe que está cometiendo un grave error. Para sacarle el mayor provecho a una entrevista, todo parte de un entrenamiento que se debe realizar con los colaboradores del área de ventas.

Durante este proceso, hay que definir cuáles son las preguntas inteligentes que les ayudarán a constatar, validar, verificar y aclarar toda la información recibida. La finalidad es cerrar un negocio, pero también proyectar futuras transacciones.

5. **Cobrar es parte de vender.** La cobranza se ve desde antes una venta. Por eso, un ejemplo de pregunta inteligente es: ¿dispone la empresa del dinero para cumplir con las obligaciones de pago que se propone? No hay nada peor que un cliente que no pueda pagar. Esto es parte del perfil, así que hay que confirmarlo desde un principio.

### **Propósito**

Establecer los lineamientos para la venta de cada uno de los productos comercializados en todas lo correspondiente a seguridad industrial, así como el desarrollo de las relaciones con los clientes actuales y potenciales.

### **Alcance**

La presente política debe ser aplicada para todos los colaboradores del área de ventas y comercialización.

### **Normas**

- La estrategia de ventas debe ser definida para un periodo de un año y revisada y ajustada con los cambios del mercado cada seis meses.

- La estrategia de ventas debe ser aprobada por el Jefe de Ventas así como también por gerencia.
- Es responsabilidad del área de ventas monitorear el comportamiento de la competencia y el mercado, por lo cual en las reuniones mensuales del área de ventas, se presentarán los resultados de dichos estudios, con el fin de considerar cambios en la estrategia de ventas.
- La base de clientes es administrada en el área financiera y es responsabilidad del ingreso de clientes y actualización de datos, revisión de datos financieros, consulta de buró de crédito.
- El área de ventas y comercialización deberá coordinar la demanda de productos vs. la oferta de los mismos y la disponibilidad de transporte y distribución, con el fin de dar cumplimiento a los requerimientos de los clientes, en las diferentes zonas en donde se realizan ventas.
- Todos los productos que se ofrecen para la venta, deben estar incluidos dentro de la lista de precios oficial, publicada y actualizada cada mes por el área de ventas.
- Los descuentos y promociones en la comercialización de productos, debe ser autorizada por el jefe de ventas y gerencia.
- Los descuentos no podrán estar por debajo de la rentabilidad mínima esperada del producto.
- La estrategia de vinculación de clientes nuevos debe ser liderada por el área de comercialización.
- Las propuestas a los clientes parte de sus necesidades y de la forma como podemos cubrirlas con nuestros productos y no de nuestros productos para las necesidades del cliente.
- Los siguientes serán los indicadores de la gestión de ventas:
  - a. Porcentaje de cumplimiento del presupuesto de ventas
  - b. Ventas por empleado / Presupuesto de ventas.
  - c. Número de clientes vinculados como nuevos / Total de clientes vinculados.
  - d. Número de clientes potenciales / Base total de clientes.

- e. Porcentaje de Devolución de pedidos / Total de pedidos registrados
  - f. Cumplimiento de ventas por línea de producto / Presupuesto total por la línea.
- 
- Todos los productos comercializados serán entregados en los parámetros de empaque establecidos por el área de ventas y en ningún caso se podrán ofrecer entregas en empaques no definidos por la empresa.
  - En ningún caso se permite la comercialización de productos en promoción que presenten daños en su empaque o fechas de vencimiento cortas, pues las mismas pueden representar un riesgo para el consumidor.
  - La empresa contará con los siguientes canales de comercialización así:
    - a. Directa
    - b. Al Por mayor
    - c. Al Por menor
    - d. Por unidades
  - Todas las ventas deberán ser soportadas con un pedido de venta, razón por la cual no se permite facturar sin la generación del pedido.
  - La garantía sobre los productos vendidos aplicará 45 días una vez el producto ha sido entregado.
  - Las devoluciones de los productos vendidos deberán realizarse de acuerdo a la política de devoluciones.
  - La devolución de los productos afectará el porcentaje de la comisión de la fuerza de ventas, en forma proporcional al monto de la devolución.
  - La fuerza de ventas deberá participar en programas de formación orientados a la atención del cliente, los cuales deben ser realizados mínimo cada 3 meses.

La siguiente matriz de riesgos y controles, tiene como objetivo servir como guía en la identificación de riesgos o factores de riesgos y/o controles que se pueden tener en el proceso de ventas dentro de la empresa.

<b>Matriz de Riesgos y Controles en el Proceso de Ventas</b>									
<b>Proceso</b>	<b>Riesgo y/o Factor de Riesgo</b>	<b>Identificación de Controles</b>			<b>Impacto del Riesgo</b>	<b>Frecuencia del Control</b>			<b>Oportunidades de Mejora</b>
		<b>Control 1</b>	<b>Control 2</b>	<b>Control 3</b>		<b>Control 1</b>	<b>Control 2</b>	<b>Control 3</b>	
Parametrización	Creación de clientes que no existen o con información incompleta al momento de su creación.	Definición de políticas y procedimientos formalmente establecidos para el proceso de creación y aprobación de clientes	El maestro de clientes es administrado por personal independiente al de ventas y al de tesorería.	Toda creación o modificación de clientes debe estar debidamente documentada y autorizada	Alto				
		El sistema no permite la duplicidad de información de clientes, así como clientes con información incompleta o incorrecta con los parámetros establecidos.	Periódicamente se genera un reporte de los clientes que han tenido cambios en su información o que han sido creados, para validar la existencia y completitud de la información soporte.	Se han establecido parámetros para bloquear a los clientes inactivos.	Medio				
	Accesos que no corresponden con	La aprobación de los accesos	Los accesos son verificados	Los accesos no autorizados son	Medio				



	las funciones y responsabilidades asignadas	con la información relacionada con el proceso de creación y administración de clientes es autorizada por el jefe de ventas.	periódicamente, validando que solo las personas autorizadas tienen los accesos correctos según el nivel de segregación de funciones y el cargo desempeñado.	investigados oportunamente, dado que se mantiene un registro del acceso por usuario.					
		Cada colaborador cuenta con su usuario y clave de acceso personal, según los permisos asignados	La organización prohíbe el préstamo de los usuarios y las claves para el registro de operaciones, considerando lo mismo como una falta gravísima dentro de las políticas empresariales.						
Registro	Ventas a crédito a clientes que no tienen la capacidad de pago o que no han sido	Todos los clientes vinculados tienen un cupo de crédito aprobado	Los estudios de crédito consideran los reportes a las centrales de riesgos y la	Los clientes son creados por el área que administra el maestro de clientes, previa	Bajo				

	aprobados.	previamente.	situación financiera, entre otros aspectos, para aprobar su vinculación.	documentación soporte y actualización de datos.					
		Los cupos de crédito solo pueden ser ampliados, previa autorización y aprobación de la situación financiera cliente, por parte del área financiera.	El sistema bloquea automáticamente a los clientes que tienen mora en el pago de sus créditos.						
	Sanciones económicas por errores en el cálculo de impuestos y deducciones que deben ser aplicadas a los clientes.	A cada cliente se le solicita la documentación soporte al momento de su creación, que acredita el tipo de contribuyente y por tanto las deducciones aplicables.	Periódicamente los proveedores deben actualizar su información financiera, para actualizar la situación que tienen como contribuyentes.	Periódicamente se realizan pruebas para validar que las deducciones e impuestos liquidados a los clientes son correctamente aplicados según su parametrización.					
	Ventas a clientes que superan los	El sistema solicita un nivel	Periódicamente se verifica que		Alto				

	montos autorizados.	de autorización de acuerdo al monto de la venta, para permitir dichas ventas, previa validación del cumplimiento de todos los requisitos.	los clientes con compras superiores, hayan sido aprobados por los niveles que corresponden.						
	Perdidas económicas por ventas con precios por debajo de los establecidos.	La tabla de precios es aprobada anualmente, así como se verifica que los precios aprobados correspondan con los que fueron registrados en el sistema.	En el sistema se ha parametrizado una tabla de descuentos, asegurando que los descuentos otorgados se encuentran dentro del rango aprobado y no permiten ventas por debajo del punto de equilibrio.	Los precios registrados son verificados periódicamente, validando su exactitud con relación a los aprobados.	Medio				
	Modificaciones en las ordenes de despacho que no corresponden con la facturación y la orden de pedido	Todas las órdenes de venta y/o facturas son generadas automáticamente y llevan un consecutivo	Todas las órdenes deben ser diligenciadas con la información en cada uno de sus campos para	Todas las órdenes con información incompleta o errada son identificadas con un formato					

		electrónico, así como están asociadas a un número de pedido del cliente.	poder generar la venta.	especial para su seguimiento y corrección.					
		Se comparan los registros de la orden de compra con los del pedido asociado, factura y las unidades despachadas para identificar diferencias.	Se verifica regularmente que todos los pedidos solicitados hayan sido despachados, así como que todos los pedidos y/o órdenes de despacho estén facturados.	Periódicamente se revisan y actualizan los accesos a los aplicativos, de acuerdo con las funciones y cargos desempeñados	Bajo				
	Pérdidas económicas por concentración de funciones en los procesos de facturación y despacho de producto.	Segregación de funciones en la custodia los inventarios, facturación, despacho, contabilidad y tesorería, entre otros.		Toda la mercancía despachada es verificada por el área de seguridad validando que lo facturado corresponda con lo físico y con la orden de transporte.	Alto				
		Cundo se		Todos los	Medio				

		despacha la mercadería los vehículos son revisados para evitar que existan robos.		vehículos son revisados con firmas de responsabilidad.					
		Todas las anulaciones de facturas y ordenes de transporte son realizadas por un nivel superior al que las prepara, así como se lleva un monitoreo periódico a las mismas.	Se tiene asignado un usuario y una clave para cada uno de los colaboradores que hacen registros en el sistema, por lo cual no se tienen usuarios genéricos.	La devolución de mercadería tiene asignada un área especial, así como cuenta con los controles de verificación físicos y ubicación en inventario.	Bajo				
Despacho	Pérdida de clientes por deficiencias en el proceso de despacho	Se han implementado indicadores de seguimiento para reducir el margen de error al momento de alistar los productos a despachar de acuerdo con los pedidos.	Se monitorean las quejas y reclamos de los clientes sobre los errores en la entrega de los productos.	Se realizan encuestas de satisfacción con los clientes cada cierto tiempo	Alto				

	Pérdidas del recaudo en efectivo de las ventas.	Los recaudos de los pagos en efectivo deben ser consignados en el banco y las cantidades entregadas en tesorería son mínimas	Las instalaciones asignadas para recibir el recaudo en efectivo tienen controles de acceso, cámaras de seguridad y caja fuerte, entre otros.	Todos los recaudos de dinero tienen asignado un recibo de caja, que a su vez tiene un número consecutivo automático.	Medio				
Contabilización	Ventas realizadas y no reportadas los pagos.	Los pagos con cheques que no son efectivos son reportados después de tres veces al área jurídica para que inicie su cobro, así como las ventas son bloqueadas.	Se realiza diariamente la conciliación de los pagos, así como se identifican y se investigan las diferencias de recaudo oportunamente.	Se realizan confirmaciones periódicas de los saldos de cuentas por cobrar con los clientes.	Alto				
	Los estados financieros no reflejan la realidad de las ventas realizadas.	Las notas crédito tienen un control de consecutivo, son asociadas a una factura, así como son aprobadas de acuerdo al monto por un nivel superior	Periódicamente se monitorean los saldos de notas crédito por cliente, analizando comportamientos inusuales en su registro.	Todos los ajustes en ventas son autorizados y documentados de acuerdo al monto de la operación.	Alto				

		El registro de las operaciones de venta cumple con el cronograma de contabilidad.	Se realiza la validación y la exactitud e integridad de la información.		Medio				
	Incumplimiento de los procedimientos establecidos en la organización	Los procedimientos de ventas son revisados y actualizados periódicamente.	Toda actualización de los procedimientos es divulgada y formalizada.		Bajo				
	Pérdida de cartera por deficiencias en el proceso de gestión de cobro.	Se tienen establecido el procedimiento para la recuperación de las ventas de difícil recaudo.			Alto				
Estratégicos	Incumplimiento de las metas de crecimiento establecidas	La estrategia de ventas ha sido divulgada y conocida a los niveles que corresponde, por medio de comunicaciones internas y reuniones.	Se hace un seguimiento mensual al cumplimiento de las metas por parte del jefe de ventas.	Las metas establecidas corresponden con la realidad de la economía, el mercado y la capacidad de la organización, de tal forma que no están sobre estimadas o sub estimadas.	Bajo				

		Las metas son documentadas y formalizadas, facilitando su seguimiento y asegurando que no son modificadas sin ningún nivel de autorización.	En caso de considerar el cambio de estrategia, el mismo debe ser revisado y aprobado únicamente por gerencia.		Medio				
	Pérdida de mercado por dependencia de uno o pocos clientes	La organización ha diversificado su número de clientes en los últimos años, así como cuenta con una estrategia para vincular nuevos clientes.	La organización se orienta en nuevos nichos de mercado.		Bajo				
	Pago de bonificaciones de ventas que no corresponden a la realidad de las operaciones registradas.	El sistema mensualmente liquida el pago de bonificaciones de forma automática, de acuerdo a las ventas registradas.	Una vez el sistema liquida las bonificaciones, el jefe de ventas debe revisar y aprobar las mismas, confirmando su pago.	Periódicamente se realizan pruebas sobre la correcta aplicación del porcentaje de liquidación de bonificación.	Alto				



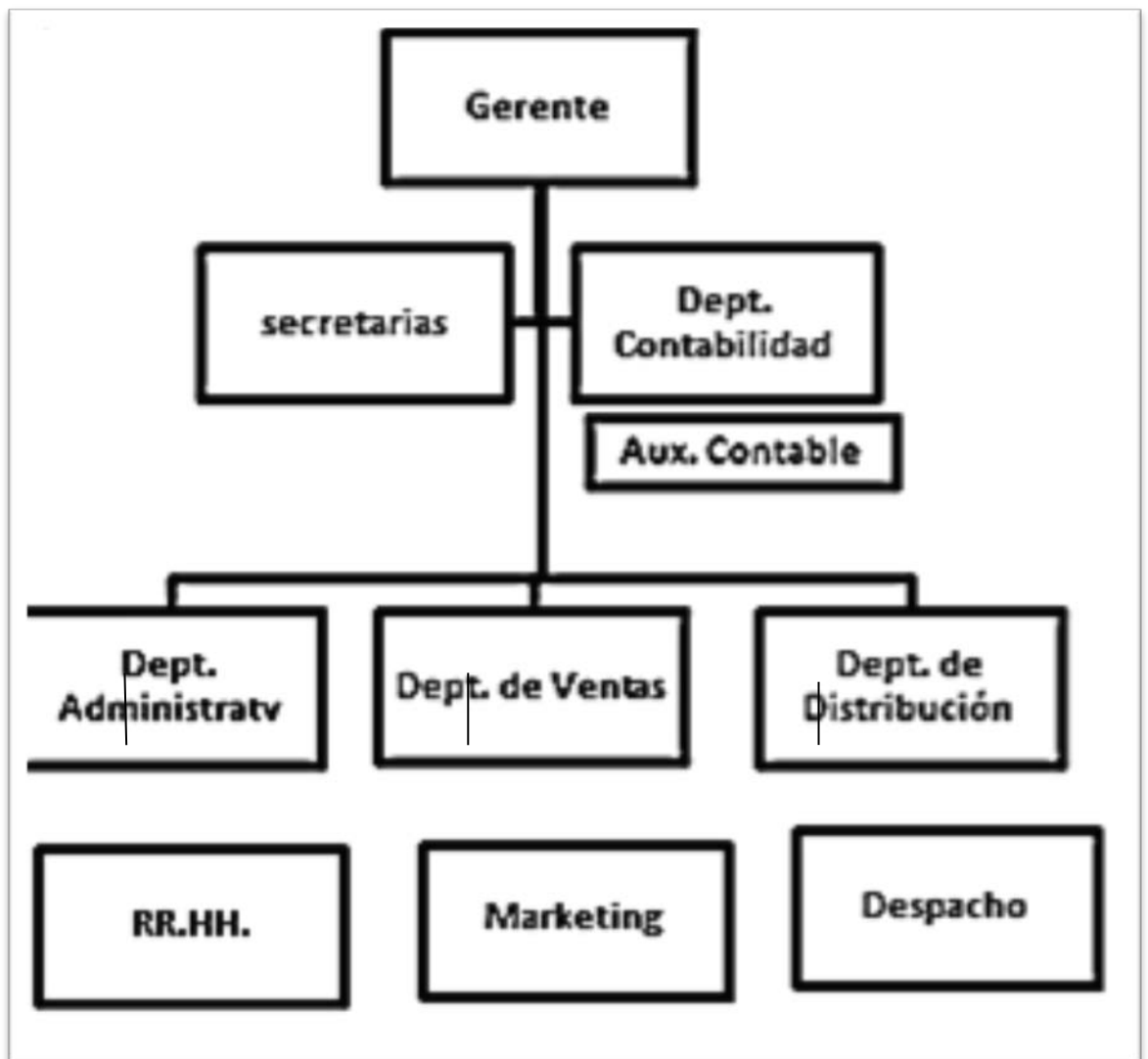
A continuación se presenta un modelo de segregación de funciones, que pretende orientar el modelo bajo el cual debe realizarse la revisión y en el cual encontrarán objetivos de control asociados a las ventas y comercialización.

<b>Función</b>	<b>Autorización</b>	<b>Salvaguardia de Activos</b>	<b>Registrar</b>	<b>Aplicación de Control</b>
Aprobación de ventas a crédito a clientes mayoristas	✓			
Registrar las condiciones del crédito aprobado			✓	
Autorizar el acceso a la información del cliente en el sistema	✓			
Controles que garanticen la integridad, exactitud y acceso tanto al registro de las ventas como de las cuentas por cobrar de forma independiente.				✓
Autorizar los precios para las referencias	✓			
Registrar los precios autorizados en el sistema			✓	
Verificar que los precios de ventas registrados correspondan con los autorizados				✓
Generar las órdenes de venta			✓	
Autorizar el despacho de la mercancía	✓			
Alistar los documentos de envío, según lista de verificación.			✓	
Preparar los inventarios y/o mercadería para su despacho		✓		
Facturar la mercadería a despachar			✓	

<b>Función</b>	<b>Autorización</b>	<b>Salvaguardia de Activos</b>	<b>Registro</b>	<b>Aplicación de Control</b>
Verificación entre lo facturado y la mercadería lista para despachar.				✓
Verificar que la mercadería despachada es recibida por los titulares autorizados por el cliente a satisfacción.				✓
Registrar contablemente las facturas según el consecutivo de cada factura			✓	
Autorización de ajustes en las ventas facturadas y/o cuentas por cobrar	✓			
Registrar los ajustes de las ventas facturadas y/o cuentas por cobrar			✓	
Generar mensualmente los estados de cartera por cliente			✓	
Verificar los estados de cuenta de los clientes con sus reclamaciones				✓
Administrar el recaudo de cobros de los clientes		✓		

## 6.10. Organización de la Empresa

La Empresa debe estar organizada de acuerdo a las necesidades y a mejorar a l misma con un adecuado equipo de trabajo que sepa lo que tienen que hacer y de lo que está a cargo, por ello presentamos un modelo de organización estructural para la Empresa E.P.P. Seguridad Industrial Remediación Ambiental.



**Gráfico 21 Organigrama Estructural**

Fuente: Investigación de Campo

Investigado por: Cabezas, Danilo (2014)

## CONCLUSIONES

- De acuerdo a los resultados investigados y analizados, da como resultado que la Empresa tiene una baja liquidez.
- En cuanto al activo total se puede notar que su crecimiento a sido notable, razón por la cual se puede tomar como alternativa para mejorar su rentabilidad.
- Dentro de la propuesta se puede evidenciar alternativas de cobro para disminuir la incobrabilidad.
- El nivel de endeudamiento de acuerdo al análisis va disminuyendo alternativa adecuad para que la empresa mejore su crecimiento económico en corto tiempo.
- Se puede notar también que la Empresa no cuenta con sucursales, una alternativa que puede ser tomada para mejorar la rentabilidad, como también utilizar su capital de la mejor forma.
- La Empresa no toma en cuenta el sistema inflacionario que poco a poco tiene el país, por ende no cuenta con un plan financiero, por lo que esperamos que el trabajo realizado sea de gran utilidad para ello y ayude a contrarrestar sus adversidades.
- Es necesario que como Empresa se busque mejorar continuamente y una alternativa es buscar liquidez en nuevas ideas y proyectos.

## **RECOMENDACIONES**

- Se puede recomendar que la Empresa debe contar con mayor distribución de su producto y mejorar sus clientes.
- Al tener la Empresa un activo creciente es necesario que se cuente con mecanismo de crecimiento del mismo por lo que la empresa puede invertir en nuevos productos que sean producidos en su misma institución, ahorrando costos de traslado o importación.
- Para las ventas a crédito se debe seguir las políticas adecuadas para que las cuentas sean cobradas como ya lo indicamos en este trabajo.
- Una alternativa para que la empresa tenga liquides es invertir, por ello es necesario que la empresa abra nuevas sucursales o por lo menos una más para crecer en credibilidad.
- Hay que recordar que todo no es ganancia y cualquier fenómeno puede afectar a la empresa y por ello es necesario tener una adecuada liquidez ya sea con nuevos productos, servicios o espacios físicos que permitan mejorar o mantener la Empresa.
- La Empresa debe comenzar a buscar nuevos proyectos y convertirse en un ente creciente y reconocido a nivel del Ecuador.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alejandro, M. R., & Astudillo Moya Marcela. (2002).
- Almeida , G. (2013; Pag. 65). *La Auditoria de Gestión y su incidencia en la certificacion ISO 9001-2008 el la Industria Catedral S.A.* Ambato.
- Andrade Puga . (2001). *Manual de Auditoría de Gestión.* Ambato.
- Ayala Hernández, s. (2011; Pag. 4). *Administración .* Ambato.
- Business, C. (2015). *Perspectivas económicas .*
- Caicedo, Gaibor, & Ponce. (2011). *Sistema Gerencial de Desempeño para la Toma de Decisiones .*
- Calvo, P. (Mexico, Dic 2014). *Ética empresarial, responsabilidad social y bienes comunicativos.*
- CAMPUS. (2010). *maestria en pymes.* Campos Virtual.
- Canela, M. V. (Agosto, 2015). *Políticas ambientales en México. El caso de los contaminantes orgánicos persistentes.* 63 vol. 27.
- Cardoso, S. M., García, M., Covarsi, A., & Sier, G. (2002). *Análisis financiero.* En M. G.-A. Sergio Manuel Jiménez Cardoso. España: Dialnet.
- Castro, A. (2009).
- Castro, F. B. (2011 ;pag.). *Auditoria de Gestión y su incidencia en la rentabilidad de la Compañía Itarfeti Corporation S.A.* Ambato.
- Celis, D. H. (2012). *Análisis financiero y toma de decisiones en las empresas de outsourcing del Perú.* pág. 24.
- Cenace . (s.f.). *Capitulo V, Art. 22.*
- César, B. (2012).
- César, B. (2012).
- Chiavenato, I. (2006; 10). *Introduccion a la teoria general de la administración .* México.
- CONELEC. (2010). *CONELEC.*

- Conelec. (s.f.). *Capítulo IV, art. 12* .
- Corredor , J. (1997; 55 y 56). Planificación Estratégica.
- Dávalos Arcentales. (1981: Pag. 505). Enciclopedia básica de Administración, Contabilidad y Auditoría. Quito.
- Delia, Gustavo, & Eduardo. (2011:Pag. 21). Diccionario Larousse.
- DUQUE. (2012).
- Edwin. (mayo, 2011). Simbología de Diagrama de Flujo.
- Elizondo, S. A. (2002).
- Esperanza López-Vázquez, Dra en Psicol Soc;, & María Luisa Marván, Dra en C. (Cuernavaca Mayo-Junio 2004). Validación de una escala de afrontamiento frente a riesgos extremos. 3.
- Estado, C. G. (2008). *Fase de Ejecución de la Auditoría*.
- Estado, C. G. (2010). *Manual de Auditoría de Gestión*. Contraloría General del Estado.
- Estrella, M. (2010).
- Fanny, M. (2010).
- Ferrin Gutiérrez , A. (2005; Pag. 47).
- Financiera, N. I. (2010). *NIIF*.
- Fiscal, T. R. (2015). *Limitaciones del control Interno*.
- Franklin, E. (2007; Pag. 5). Auditoría Administrativa.
- Galo, H. E. (2010).
- García, N. Y., & Lorena Pérez–Floriano. (2010). La amplificación social del riesgo: evidencias del accidente en la mina Pasta de Conchos. *SCIELO*.
- Gary Dessler. (2009: Pag: 2). Administración de Recursos Humanos . México.
- Hernández Sampieri Roberto, F. C. (2010). Investigación.
- Herrera. (2004).
- Herrera, E., Arnaldo Naranjo, G., & otros. (2010 Pag. 173, 178 y 183,185). Recolección de la Información.

Homegren Charles, T., Datar Srikant, M., & Foster, G. (2007 Pág. 2).

Intelligence, B. (2012). *Blog*.

James, V. (2002).

Jiménez , A. (2000; Pag. 109).

Jimenez, F., & Espinoza Gutierrez , C. (2007). *Contabilidad Administrativa* .

John, M. (2011).

José, B. (2003).

José, G. ( 2014).

José, S. V. (1999).

Kaudi. (2008, Pág. 68).

Kloter , P. (2002; Pag. 120).

Kloter Phil. (2002).

Laura, P. (1993).

Ley de Régimen del Sector Electrico. (s.f.). *Art. 1, 2* .

LLOPART PEREZ, X., DURAN JUVE, D., & REDONDO DURAN, R. (1996). *GESTION, AUDITORIA DE*. Universidad de Barcelona España.

López, E. (2006).

LOURDES, L. V. (2011). *LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA TOMA* . Ambato: Universidad Tecnica de Ambato.

Luis, H. (2008).

M, D. (s.f.).

M, J. V. (2010). Documentary, digital and security information, . *SCIELO*, 6.

Maldonado, M. (2013: 23).

Maldonado, Milton. (2013:113,114,115,116). En M. Milton.

Manucci, M. (2006; Pag. 185).

María, M. (2003).



Marten, G. (2006). *Ecología Humana*.

Martínez, I. S. (2011).

Merino Meneses, F. (2012). *La Gestión Financiera Oparativa y su incidencia en la Toma de Decisiones de Inversión Financiera a Corto plazo de la empresa Salazar Mayorga Cia.Ltda*. Ambato.

Michael , Graig; Cooper; Philippe de, Backer. (s.f.).

Miguel, T. (1999).

Milton. ((2013: 23)).

Moyolema, M. H. (2010). Moyolema, María Hortensia.

Muñiz. (2003; Pag. 45). Plan estratégico.

Nacional, A. (2004).

Nacional, A. (2010). *Asamblea Nacional*. Ecuador.

Netbiblo. (1997).

Nordhaus, S. (2015). *Economía*. Mc Graw Hill.

Norma ISO. (9000). *sistema de Gestion de Calidad*.

Ortiz, M. (2005). Representación de un componente del Sistema Financiero.

otros, G. R. (1994).

Paz Eraso, G. (2012, pag 103). *Sistema de Gestión Financiera para mejorar en la Toma de Decisiones*. Quito.

Ponce, P. &. (2005). 30.

Renovable, M. d. (2014).

Ricky, G. (2005).

S, S. A. (2008).

S.A., P. E. (2014). [.elepcosa.com/1\\_resena.php](http://elepcosa.com/1_resena.php).

Saravia Viejo , A. (1996 Pag. 431). Inventarios.

SAS. (30; numeral 29-30). *Control Interno Contable*.

Según Hernández Sampieri Roberto, F. C. ( (2010)).

# ANEXOS

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NUMERO RUC:** 1802884336001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** ALDAY VASCONEZ DORIS KALINKA

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

**No. ESTABLECIMIENTO:** 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.:** 01/09/2005

**NOMBRE COMERCIAL:** E.P.P. **FEC. CIERRE:**

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:** **FEC. REINICIO:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPOS DE SEGURIDAD

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: AV. MIRAFLORES Número: 11-53 Intersección: RETAMAS  
Referencia: JUNTO A LA ESCUELA LEON BECERRA Telefono Domicilio: 032460255 Telefono Trabajo: 032421639 Celular:  
098217246

**No. ESTABLECIMIENTO:** 002 **ESTADO:** ABIERTO **LOCAL COMERCIAL** **FEC. INICIO ACT.:** 05/04/2012

**NOMBRE COMERCIAL:** E.P.P. **FEC. CIERRE:**

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:** **FEC. REINICIO:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPOS DE SEGURIDAD

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: CONOCOTO Calle: TRANSVERSAL 13 Número: LOTE 226 Referencia: FREMTE  
A LA URBANIZACION BALCON DE LA ARMENIA Celular: 098217246



*Kalinka Alday*

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MBPV010310

Lugar de emisión: QUITO/AV. LUIS CORDERO

Fecha y hora: 05/04/2012 11:44:11

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1802884336001  
APELLIDOS Y NOMBRES: ALDAY VASCONEZ DORIS KALINKA  
NOMBRE COMERCIAL: E.P.P.  
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI  
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 11/07/1979 FEC. ACTUALIZACION: 05/04/2012  
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/09/2005 FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:  
FEC. INSCRIPCION: 01/09/2005 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE EQUIPOS DE SEGURIDAD

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: AV. MIRAFLORES Número: 11-53 Intersección:  
RETAMAS Referencia: JUNTO A LA ESCUELA LEON BÉCERRA Teléfono: 032480255

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- \* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002 ABIERTOS: 2  
JURISDICCION: REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA CERRADOS: 0



*Kalinka Alday*  
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MBPV010330 Lugar de emisión: QUITO/AV. LUIS CORSEDO Fecha y hora: 05/04/2012 11:56:11