



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

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero en  
Contabilidad y Auditoría CPA.**

**Tema:**

---

**“La planificación financiera y la toma de decisiones de la Asociación de  
Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL”**

---

**Autor:** Silva Reinoso, Marco Antonio

**Tutora:** Ing. Sánchez Herrera, Bertha Jeaneth

Ambato – Ecuador

2017

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo Ing. Bertha Jeaneth Sánchez Herrera, con cédula de identidad N° 180373657-6, en calidad de Tutora del Proyecto de Investigación sobre el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL”**, desarrollado por Marco Antonio Silva Reinoso, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad Semipresencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos, como científicos y corresponden a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de trabajos de graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Enero del 2017

### **EL TUTOR**



Ing. Bertha Jeaneth Sánchez Herrera

C.I.: 180373657-6

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

Yo, Marco Antonio Silva Reinoso, con cédula de identidad No. 180375000-7, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el presente proyecto de investigación, bajo el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL”** así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Enero del 2017

### **AUTOR**



---

Marco Antonio Silva Reinoso

C.I.: 180375000-7

## **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 procesos de investigación.

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

Ambato, Enero del 2017

### **AUTOR**



---

Silva Reinoso Marco Antonio

C.I.: 1803750007

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL”**, elaborado por el Sr. Marco Antonio Silva Reinoso 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, Enero del 2017



Eco. Mg. Diego Proaño

**PRESIDENTE**



Dr. Mg. Carlos Barreno

**MIEMBRO CALIFICADOR**



Eco. Mg. Daniel Izquierdo

**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de investigación a mi madre, a mi difunto padre y a mi esposa, que han sido el pilar fundamental para mi formación personal, los cuales con su paciencia y amor incondicional han logrado darme confianza y fuerza de carácter para superar momentos difíciles que se han presentado en el transcurso de mi vida.

Marco Antonio Silva R.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento infinito a mi Dios padre todo poderoso por darme el milagro de estar con vida, a mis padres por todo el apoyo incondicional en el transcurso de mi carrera y mi vida.

A la Facultad de Contabilidad y Auditoría y a todos mis maestros que me han impartido sus conocimientos con paciencia y profesionalismo absoluto, y en especial a la Ing. Berthita Sánchez por la ayuda brindada como tutora en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Marco Antonio Silva R.

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

**TEMA:** “LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL”

**AUTOR:** Silva Reinoso Marco Antonio

**TUTORA:** Ing. Sánchez Herrera Bertha Jeaneth

**FECHA:** Enero del 2017

**RESUMEN EJECUTIVO**

En el presente trabajo de investigación se analiza la planificación financiera de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL y de qué manera influye en la toma de decisiones; la problemática que se evidenció durante el desarrollo de la investigación es el uso inoportuno de los recursos económicos, que es a consecuencia de una inadecuada planificación y su ejecución. Además, que sus parámetros no han sido establecidos de manera técnica y fundamentada en la normativa o la bibliografía relacionada con el tema. De la misma manera, el manejo inadecuado de los recursos materiales es evidente porque la mayor parte de los miembros de la Asociación no presentan un control eficiente sobre los materiales para la producción. La producción y la necesidad de estos materiales varía de acuerdo a cada miembro, debido a que son negocios individuales, además, ellos presentan un problema en común, el desabastecimiento de estos materiales, ya que no se determina la cantidad a comprar y no se lleva un control de inventarios de ellos, provocando esta situación una demora en la producción y la suspensión de labores por parte del personal. Además, ningún negocio elabora pronósticos y metas financieras, para lograr objetivos económicos deseados a futuro, lo cual esto no permite adelantarse a posibles acontecimientos económicos con alternativas de solución. Por esta razón, proponemos una herramienta de solución al problema investigado, mediante un



modelo de planificación financiera que ayude a la toma de decisiones, con fundamento, además, esto permita garantizar la utilización de los mecanismos de financiamiento para lograr una liquidez sostenible y que ayude al desarrollo económico y social de cada negocio.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** PLANIFICACIÓN FINANCIERA, CONTROL PRESUPUESTARIO, TOMA DE DECISIONES, PRESUPUESTO, LIQUIDEZ.

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

**TOPIC:** “FINANCIAL PLANNING AND DECISION MAKING OF THE  
CULMIN ASSOCIATION OF CONFECTIONERS OF PELILEO ASOCOPEL”

**AUTHOR:** Silva Reinoso Marco Antonio

**TUTOR:** Ing. Sánchez Herrera Bertha Jeaneth

**DATE:** January 2017

**ABSTRACT**

In this research the financial planning of the Association of Confectioners of Pelileo ASOCOPEL is analyzed and how it influences the decision making; the problematic that was evidenced during the development of the investigation is the inopportune use of the economic resources, which is due to an inadequate planning and its execution. In addition, that its parameters have not been established in a technical way and based on the norms or bibliography related to the subject. In the same way, the inadequate management of material resources is evident because most of the members of the Association do not present an efficient control over the materials for the production. The production and the need for these materials varies according to each member, because they are individual businesses, in addition, they present a common problem, shortage of these materials, since it is not determined the quantity to buy and is not carried a control of inventories of them, causing this situation a delay in the production and the suspension of work by the personnel. In addition, no business produces forecasts and financial goals, to achieve a desired economic objective in the future, which does not allow anticipating possible economic events with alternative solutions. For this reason, we propose a solution tool to the problem investigated, by means of a financial planning model that helps decision making, with basis, in addition, this allows guaranteeing the use of financing mechanisms to achieve a sustainable liquidity and to help to the economic and social development of each business.

**KEYWORDS:** FINANCIAL PLANNING, BUDGET CONTROL, DECISION MAKING, BUDGET, LIQUIDITY.

# ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xix
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>3</b>
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESEGACIÓN.....	3
1.1. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1. CONTEXTUALIZACIÓN .....	3
1.2.1.1. CONTEXTUALIZACIÓN MACRO .....	3
1.2.1.2. CONTEXTUALIZACIÓN MESO.....	5
1.2.1.3. CONTEXTUALIZACIÓN MICRO.....	9
1.2.2. ANÁLISIS CRÍTICO.....	11
1.2.2.1. ÁRBOL DE PROBLEMAS .....	11
1.2.2.2. RELACIÓN CAUSA – EFECTO .....	11
1.2.3. PROGNOSIS.....	12

1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	13
1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES.....	13
1.2.6. DELIMITACIÓN.....	13
1.3. JUSTIFICACIÓN .....	14
1.4. OBJETIVOS .....	14
1.4.1. OBJETIVO GENERAL .....	14
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	15
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>16</b>
MARCO TEORICO.....	16
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	16
2.2. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO - TÉCNICA.....	20
2.2.1. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA .....	20
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	22
2.4. CATEGORIAS FUNDAMENTALES .....	26
2.4.1. GRÁFICOS DE INCLUSIÓN INTERRELACIONADOS .....	27
2.4.1.1. SUPERORDINACIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE .....	27
2.4.1.2. SUBORDINACIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE .....	28
2.4.2. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE .....	29
2.4.2.1. CONTABILIDAD GENERAL .....	29
2.4.2.2. FINANZAS .....	29
2.4.2.3. CONTROL PRESUPUESTARIO.....	30
2.4.2.4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA .....	31
2.4.2.5. FASES DEL PRESUPUESTO.....	32
2.4.2.5.1. PASOS PRELIMINARES DEL PRESUPUESTO .....	32
2.4.2.5.2. ELABORACIÓN.....	32
2.4.2.5.3. EJECUCIÓN.....	33
2.4.2.5.4. REVISIÓN.....	34
2.4.2.6. PROCESOS DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA.....	35
2.4.2.6.1. PLANES A LARGO PLAZO (ESTRATÉGICOS) .....	35

2.4.2.6.2. PLANES FINANCIEROS DE CORTO PLAZO (OPERATIVOS) .....	35
2.4.2.7. PRESUPUESTO MAESTRO .....	37
2.4.2.7.1. PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN .....	37
2.4.2.7.1.1. PRESUPUESTO DE VENTAS .....	38
2.4.2.7.1.2. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN.....	40
2.4.2.7.1.3. PRESUPUESTO DE COMPRAS (MATERIA PRIMA) .....	41
2.4.2.7.1.4. PRESUPUESTO DE GASTOS .....	41
2.4.2.7.2. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN .....	42
2.4.2.7.3. PRESUPUESTO DE CAJA O EFECTIVO .....	42
2.4.2.7.4. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA .....	43
2.4.3. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES DE LA VARIABLE DEPENDIENTE .....	43
2.4.3.1. GESTIÓN EMPRESARIAL .....	43
2.4.3.2. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA .....	44
2.4.3.3. ESTRATEGIAS .....	45
2.4.3.4. TOMA DE DECISIONES.....	46
2.4.3.4.1. ENFOQUES .....	47
2.4.3.4.1.1. EXPERIENCIA .....	47
2.4.3.4.1.2. EXPERIMENTACIÓN.....	47
2.4.3.4.1.3. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS .....	48
2.4.3.4.2. FACTORES .....	48
2.4.3.4.2.1. COMPLEJIDAD .....	48
2.4.3.4.2.2. CERTIDUMBRE .....	49
2.4.3.4.2.3. RIESGO .....	49
2.4.3.4.2.4. INCERTIDUMBRE.....	50
2.4.3.4.3. TIPOS .....	50
2.4.3.4.3.1. ESTRATÉGICAS .....	50
2.4.3.4.3.2. PROGRAMADAS .....	51
2.4.3.4.3.3. NO PROGRAMADAS .....	51
2.5. HIPÓTESIS.....	52
2.5.1. ELEMENTOS DE LA HIPÓTESIS .....	52
2.5.1.1. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS.....	52

<b>CAPÍTULO III</b> .....	53
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	53
3.1. MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN .....	53
3.1.1. MODALIDAD .....	53
3.1.1.1. INVESTIGACIÓN DE CAMPO .....	53
3.1.1.2. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA-DOCUMENTAL .....	54
3.1.2. ENFOQUE .....	54
3.1.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	55
3.1.3.1. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.....	55
3.1.3.2. INVESTIGACIÓN ASOCIACIÓN DE VARIABLES .....	55
3.1.3.3. INVESTIGACIÓN EXPLICATIVA .....	55
3.2. POBLACIÓN, MUESTRA, UNIDAD DE INVESTIGACIÓN.....	56
3.2.1. POBLACIÓN .....	56
3.2.2. MUESTRA.....	58
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	59
3.3.1. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE.....	60
3.3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE .....	61
3.4. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS .....	62
3.4.1. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	62
3.4.1.1. PLAN PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN .....	62
3.4.2. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.....	66
3.4.2.1. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	66
3.4.2.2. PLAN DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	67
 <b>CAPÍTULO IV</b> .....	 70
RESULTADOS.....	70
4.1. PRINCIPALES RESULTADOS.....	70
4.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	70
4.3. MATRIZ DE ANÁLISIS DE OBJETIVOS .....	87
4.4. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS .....	88
4.4.1. PRUEBA DE HIPÓTESIS .....	88
4.4.2. MÉTODO LÓGICO.....	88

4.4.3. MODELO ESTADÍSTICO .....	89
4.4.4. ESTADÍSTICO DE PRUEBA .....	89
4.4.5. REGLA DE DECISIÓN .....	90
4.4.6. CÁLCULO DE ESTADÍSTICO DE PRUEBA Y TOMA DE DECISIÓN .....	91
4.5. LIMITACIONES DE ESTUDIO .....	93
4.6. CONCLUSIONES .....	94
4.7. RECOMENDACIONES .....	96
4.7. PROPUESTA .....	97
4.7.1. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA .....	99
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	120
<b>ANEXOS</b> .....	1
ANEXO 1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE (RUC) .....	1
ANEXO 2. CUESTIONARIO DE ENCUESTAS .....	3
ANEXO 3. NÓMINA DE MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN .....	6



## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1.</b> ASOCIACIONES TEXTILES DE TUNGURAHUA .....	6
<b>Tabla 2.</b> NÓMINA OFICIAL DE ASOCIADOS FUNDADORES DE LA ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL.....	57
<b>Tabla 3.</b> PLANIFICACIÓN FINANCIERA.....	60
<b>Tabla 4.</b> TOMA DE DECISIONES .....	61
<b>Tabla 5.</b> PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	65
<b>Tabla 6.</b> CUANTIFICACIÓN DE RESULTADOS .....	66
<b>Tabla 7.</b> RELACIÓN DE OBJETIVOS ESPECÍFICOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	69
<b>Tabla 8.</b> DISPONIBILIDAD DEL EFECTIVO .....	72
<b>Tabla 9.</b> DISTRIBUCIÓN DEL EFECTIVO .....	73
<b>Tabla 10.</b> EFECTIVO PARA CONTINGENTES .....	74
<b>Tabla 11.</b> FINANCIAMIENTO .....	75
<b>Tabla 12.</b> PLANIFICACIÓN DE COBROS.....	76
<b>Tabla 13.</b> ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS.....	77
<b>Tabla 14.</b> PROPUESTAS DE INVERSIÓN.....	78
<b>Tabla 15.</b> ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS.....	79
<b>Tabla 16.</b> ALTERNATIVAS DE DECISIÓN .....	80
<b>Tabla 17.</b> FACTORES DE DECISIÓN .....	81
<b>Tabla 18.</b> ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS ...	82
<b>Tabla 19.</b> PLANIFICACIÓN FINANCIERA.....	83
<b>Tabla 20.</b> TÉCNICAS PRESUPUESTARIAS .....	84
<b>Tabla 21.</b> EXPERIENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES .....	85
<b>Tabla 22.</b> NIVEL DE RIESGO EN LA TOMA DE DECISIONES.....	86
<b>Tabla 23.</b> MATRIZ DE OBJETIVOS.....	87
<b>Tabla 24.</b> MUESTRA DE PREGUNTAS PARA LA VARIABLE INDEPENDIENTE .....	91
<b>Tabla 25.</b> MUESTRA DE PREGUNTAS PARA LA VARIABLE DEPENDIENTE.....	92
<b>Tabla 26.</b> MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA .....	99

<b>Tabla 27.</b> PRINCIPIOS PRESUPUESTALES .....	104
<b>Tabla 28.</b> CALENDARIO PRESUPUESTARIO .....	105
<b>Tabla 29.</b> PRONÓSTICO DE VENTAS .....	109
<b>Tabla 30.</b> PRESUPUESTO DE VENTAS .....	110
<b>Tabla 31.</b> CONTROL DE PRODUCCIÓN .....	111
<b>Tabla 32.</b> PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN.....	112
<b>Tabla 33.</b> UTILIZACIÓN DE MATERIA PRIMA .....	113
<b>Tabla 34.</b> PRESUPUESTO DE COMPRAS.....	114
<b>Tabla 35.</b> PRESUPUESTO DEL EFECTIVO .....	116
<b>Tabla 36.</b> ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA.....	118
<b>Tabla 37.</b> BALANCE GENERAL PROFORMA .....	119

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Gráfico 1. ÁRBOL DE PROBLEMAS</b> .....	11
<b>Gráfico 2. GRÁFICO DE SUPERORDINACIÓN CONCEPTUAL</b> .....	27
<b>Gráfico 3. GRÁFICO DE SUBORDINACIÓN CONCEPTUAL</b> .....	28
<b>Gráfico 4. PLANEACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO</b> .....	36
<b>Gráfico 5. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA</b> .....	45
<b>Gráfico 6. PROCESO DE TOMA DE DECISIONES</b> .....	46
<b>Gráfico 7. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LOS RESULTADOS</b> .....	67
<b>Gráfico 8. DISPONIBILIDAD DEL EFECTIVO</b> .....	72
<b>Gráfico 9. DISTRIBUCIÓN DEL EFECTIVO</b> .....	73
<b>Gráfico 10. EFECTIVO PARA CONTINGENTES</b> .....	74
<b>Gráfico 11. FINANCIAMIENTO</b> .....	75
<b>Gráfico 12. PLANIFICACIÓN DE COBROS</b> .....	76
<b>Gráfico 13. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS</b> .....	77
<b>Gráfico 14. PROPUESTAS DE INVERSIÓN</b> .....	78
<b>Gráfico 15. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS</b> .....	79
<b>Gráfico 16. ALTERNATIVAS DE DECISIÓN</b> .....	80
<b>Gráfico 17. FACTORES DE DECISIÓN</b> .....	81
<b>Gráfico 18. ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS</b>	82
<b>Gráfico 19. PLANIFICACIÓN FINANCIERA</b> .....	83
<b>Gráfico 20. TÉCNICAS PRESUPUESTARIAS</b> .....	84
<b>Gráfico 21. EXPERIENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES</b> .....	85
<b>Gráfico 22. NIVEL DE RIESGO EN LA TOMA DE DECISIONES</b> .....	86
<b>Gráfico 23. TABLA T-STUDENT</b> .....	90
<b>Gráfico 24. GRÁFICO DE DISPERSIÓN T-STUDENT</b> .....	90
<b>Gráfico 25. PROCESO DE PRODUCCIÓN</b> .....	102
<b>Gráfico 26. DIAGRAMA DE PROCESOS</b> .....	107

## INTRODUCCIÓN

La planificación financiera, hoy en día, es una de las herramientas de mayor utilidad, para el manejo de todo negocio o grupo económico, sin importar como esté constituido, además sirve como apoyo para administradores, gerentes y dueños de dichos entes económicos, para poder tomar decisiones efectivas y que puedan minimizar el riesgo de fracaso al momento de dictaminar una orden que aporte al normal desarrollo económico de toda organización.

La investigación está constituida por cuatro capítulos, en los cuales se detalla el problema planteado en el proyecto de investigación, además fundamentos bibliográficos que sustentan la propuesta de solución, entre otros aspectos como:

**CAPÍTULO I:** Menciona el planteamiento del problema, sus causas, efectos y se formuló como: “La planificación financiera y la toma de decisiones de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL”, además se contextualizó sus antecedentes a nivel macro, meso y micro, se estableció además el tiempo a investigar, su justificación y se formuló los objetivos de la investigación.

**CAPÍTULO II:** Detalla el marco teórico, donde este a su vez incluye los antecedentes investigativos que abordan nuestra problemática, la base legal pertinente al tema de investigación, se mencionó referencias bibliográficas tanto de libros como páginas web, que son la base para nuestra propuesta de solución y finalmente se planteó la hipótesis alternativa a comprobar.

**CAPÍTULO III:** Describe el enfoque investigativo de nuestra investigación, se detalló la modalidad de campo y bibliográfica que por sus definiciones se relacionan directamente con las necesidades de nuestro proyecto de investigación. Además se detalló el tipo de instrumento para la recolección de información, el tamaño de la

muestra que en nuestro caso fue el total de la población, los 16 miembros de la asociación.

**CAPÍTULO IV:** En este capítulo se detalla los principales resultados obtenidos, su análisis, interpretación y la afirmación de la hipótesis planteada en el capítulo II, además se establecieron las conclusiones, recomendaciones y la formulación del modelo operativo de nuestra propuesta a la problemática planteada en nuestro proyecto de investigación.

# **CAPÍTULO I**

## **ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

“La planificación financiera y la toma de decisiones de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL”

### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La deficiente planificación financiera que presenta los miembros de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo provoca que los resultados esperados no sean alcanzados, esto se debe a que los propietarios de cada negocio, son personas que reflejan un mínimo conocimiento sobre temas de planificación, dirección y control.

#### **1.2.1. CONTEXTUALIZACIÓN**

##### **1.2.1.1. CONTEXTUALIZACIÓN MACRO**

Los procesos para la implementación de una planificación financiera son de suma importancia para el buen manejo de todos los recursos de una organización y para sostener un equilibrio económico en todos los aspectos de cada empresa; en el Ecuador la mayoría de empresas, sectores económicos, organizaciones y asociaciones en general, se toma en cuenta al planificar varios factores como por ejemplo: actualmente la situación económica del país, la inflación, el desempleo, las tasas de interés para inversiones y créditos, etc. Sin embargo, uno de los factores importantes que afecta a todos los sectores sociales, es que ciertos propietarios de negocios tienen una educación limitada en temas financieros, que ha disminuido el desempeño de los mismos al

momento de realizar una planificación financiera, donde a su vez, afecta a la productividad y la permanencia en el mercado según la actividad que desarrollan.

Los expertos en finanzas personales consideran que la clave está en la planificación, similar a la de una empresa que tiene un presupuesto como hoja de ruta; esta herramienta sirve de apoyo para atravesar el año y para tomar decisiones apropiadas en momentos económicos difíciles. Según un estudio presentado en el 2014 por el Banco de Desarrollo para América Latina (CAF), el 44% de 1200 familias ecuatorianas consultadas no tenía presupuesto familiar. Bertha Romero, analista financiera de la consultora Aval, considera que las familias deben adoptar como hábito esa misma práctica empresarial para las épocas de ‘vacas flacas’ (Lideres, 2016).

**Ochoa (2009)** afirma:

La administración de la empresa tiene el compromiso de generar utilidades que permitan cumplir las obligaciones de la empresa con sus acreedores y crear riqueza para los accionistas, a quienes comúnmente se llama “los dueños” de la empresa.

La administración financiera de las empresas, por ser la más amplia de las tres ramas de las Finanzas, ofrece más oportunidades de trabajo y es importante en todo tipo de empresa, incluyendo bancos y otras instituciones financieras, empresas industriales y comerciales, empresas que pertenecen al gobierno, escuelas, hospitales, etcétera.

Las decisiones que debe tomar el administrador financiero son tres: decisiones de inversión, decisiones de financiamiento y decisiones de dividendos. Por su parte, el responsable de las finanzas busca un solo objetivo: crear riqueza para los accionistas (p. 5).

El administrador financiero debe interactuar con otros ejecutivos para conocer sus estimaciones y poder pronosticar o determinar el futuro de la empresa. Así, el gerente de mercadotecnia llevará a cabo un estimado de la demanda futura de los clientes; el gerente de ingeniería determinará la maquinaria y el equipo necesarios para la producción de los productos demandados; el gerente de producción estimará el nivel de producción que será posible terminar y luego establecerá un calendario de entregas, y finalmente el administrador financiero, con base en toda esta información, determinará las necesidades de recursos, cuándo ocurrirán las necesidades de fondos y cuándo se generarán sobranes de efectivo (**Ochoa, 2009, p. 8**).

Al referirse el autor que es necesario la interacción de todos los jefes de las diferentes áreas que conforman toda la organización en general, se brindan ideas efectivas que conllevan a la consecución de realizar adecuadas actividades tanto para la ejecución de la planificación, como para el control de dichas actividades y procedimientos establecidos en conjunto.

**Perez & Carballo (2015)** afirman:

La planificación financiera, en cualquiera de sus modalidades, exige la colaboración del conjunto de la empresa, pues son las decisiones operativas las que generan las magnitudes económico-financieras. Los principales planes financieros de la empresa son los tres siguientes: a largo plazo, el presupuesto y a muy corto plazo.

#### **1.2.1.2. CONTEXTUALIZACIÓN MESO**

**La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2016)** sostiene que el sector asociativo es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias con el objeto de producir, comercializar, consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios,



auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la Ley. En lo referente al sector textil, en la provincia de Tungurahua existe un mínimo número de asociaciones dedicadas a la confección y comercialización de prendas de vestir, con un total de 8 asociaciones que se encuentran reguladas legalmente por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria:

**Tabla 1. ASOCIACIONES TEXTILES DE TUNGURAHUA**

<b>Razón Social</b>	<b>Clase Organización</b>
ASOCIACIÓN DE EXPENDEDORES DE ROPA CONFECCIONADA FRENTE INDEPENDIENTE DE COMERCIANTES 24 DE OCTUBRE	Prendas de vestir y calzado
ASOCIACIÓN DE ARTESANOS PRODUCTORES DE CALZADO Y AFINES APROCALZA	Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y artículos de cuero
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CALZADO Y AFINES CALZAFINCE	Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y artículos de cuero
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CALZADO CREAR FUTURO	Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y artículos de cuero
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE JEANS CIUDAD AZUL PELILEO	Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y artículos de cuero
ASOCIACIÓN DE EXPENDEDORES DE ROPA CONFECCIONADA Y AFINES JUAN MONTALVO	Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y artículos de cuero
ASOCIACIÓN NUEVO MILENIO	Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y artículos de cuero
ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL	Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y artículos de cuero

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)  
**Fuente:** Catastro de Organizaciones de la SEPS (2016)

En el 2011, la industria textil optó como estrategia de crecimiento una estricta política de manejo de stocks, y un manejo disciplinado del capital de las empresas, que se sostuvo también gracias al consumo, puesto que hubo dinero circulante en la economía. La banca entregó préstamos y eso de alguna forma hizo que la gente no dejara de comprar ropa.

La rama de fabricación de textiles, prendas de vestir y productos de cuero tuvo un crecimiento real promedio de 0,88% durante el período 2001-2006, mientras que, para el período de Gobierno 2007-2010 fue de 3,74%. Cabe resaltar que el año de mayor crecimiento real para esta rama, durante el período de dolarización, fue el 2010, con una tasa de 6,04%, lo cual significa que el desempeño que se alcance en 2011, será comparado con el mejor desempeño de los últimos 10 años. En este sentido, es meritorio que en los tres primeros trimestres de 2011 se haya tenido un crecimiento interanual de 3,9%. **(Ministerio de Coordinación de la Política Económica, 2012)**

**Zamorano (2011)** afirma:

Algunas empresas nacen, prácticamente, sin planeación, sin tomar en cuenta la promoción y la organización de una empresa implica la realización de estudios sobre aspectos legales, técnicos, mercadológicos económicos, financieros y administrativos.

Al constituir la empresa, por ejemplo, se omite frecuentemente estimar en forma adecuada el monto del capital propio necesario, la magnitud de las inversiones en bienes productivos y el capital de trabajo, siendo necesario en ciertas ocasiones, recurrir en exceso a fuentes de crédito para concluir la ejecución del proyecto e iniciar la marcha de la empresa.

Por falta de planeación es frecuente que la planta inicie sus operaciones manteniendo una capacidad ociosa que incide negativamente en los costos de producción. Asimismo, cuando la empresa se constituye con una aportación mínima de capital y

el grueso de las inversiones se financia con recursos ajenos, ésta nace con un desequilibrio en su estructura financiera, sin solidez y solvencia, además, afectados sus resultados y su desarrollo por los cargos financieros que se tendrán que cubrir a los acreedores.

La combinación de los factores anotados, se traduce en que las operaciones de la empresa arrojan resultados desfavorables, o sea, tiene pérdidas e inicia un proceso continuo y creciente de consumo de su capital (p. 24).

Según el autor detalla que es importante tomar en cuenta varios factores que se correlacionan entre si para poner en marcha una empresa, los cuales fundamentalmente son de manera general: capital propio, financiamiento e inversión; para poder combinarlos, es indispensable tener el pleno conocimiento de planificación en el tema financiero.

**Shim & Siegel (2004)** afirman:

La previsión financiera, uno de los elementos fundamentales de la planificación, es la base para la formulación de presupuestos y la estimación de las necesidades futuras de la empresa. La previsión financiera comienza por las ventas y por los gastos relacionados con ellas (p. 69).

**Burbano (2011)** afirma:

Uno de los aspectos más importantes para analizar en las organizaciones actuales, es que éstas tienen su razón de ser, fijan objetivos, formulan estrategias, definen políticas y controlan sus recursos en las diferentes áreas de operación.

Sin duda, lo definido en cada una de las áreas permite alcanzar lo que se propone la administración de la empresa. (...)

En la planeación se definen: la misión, la visión, los objetivos, las estrategias y las políticas para cada área funcional, y se destaca el presupuesto como parte fundamental. Además, se habla de control para medir y evaluar todo el proceso de planeación.

Si la organización funciona con este esquema, es de esperar que esta obtenga los resultados propuestos (p. 24).

### **1.2.1.3. CONTEXTUALIZACIÓN MICRO**

El estudio de la presente investigación está proyectado a ejecutarse en la “Asociación de Confeccionistas de Pelileo” que está conformada por 16 asociados fundadores, donde la mayoría de sus miembros poseen sus negocios individuales dentro del cantón Pelileo en el sector el Tambo, los cuales con una idea conjunta resolvieron conformar dicha asociación siguiendo los procedimientos de constitución y registro de nuevas organizaciones que exigen los órganos reguladores, que en este caso es la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Según Resolución No. SEPS-ROEPS-2015900988, que la Asamblea Constitutiva de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo “ASOCOPEL”, en formación, efectuada el día 05 de septiembre del 2014, resolvió conformar la organización indicada, al amparo de lo dispuesto en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento; donde además en el artículo 3 suscribe, disponer que la Asociación de Confeccionistas de Pelileo “ASOCOPEL”, se incorpore en el catastro que se lleva en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; y, notificar al Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, para la inscripción de la organización en los registros sociales a su cargo.

La idea de sus gestores o socios fundadores es el desarrollo social y mejoramiento de la calidad de vida de los miembros de la Asociación, además el objetivo común es ofrecer prendas de vestir, que se posesionen en el mercado local y nacional.

Al ser una Asociación nueva, evidencia varias dificultades en lo que respecta a procesos de planificación financiera, ya que la mayoría de sus asociados, presentan niveles de educación limitados y desconocen en mayor proporción acerca del tema, donde esto les obliga a ejecutar sus actividades de producción y administración en base a la experiencia adquirida durante los años de trabajo.

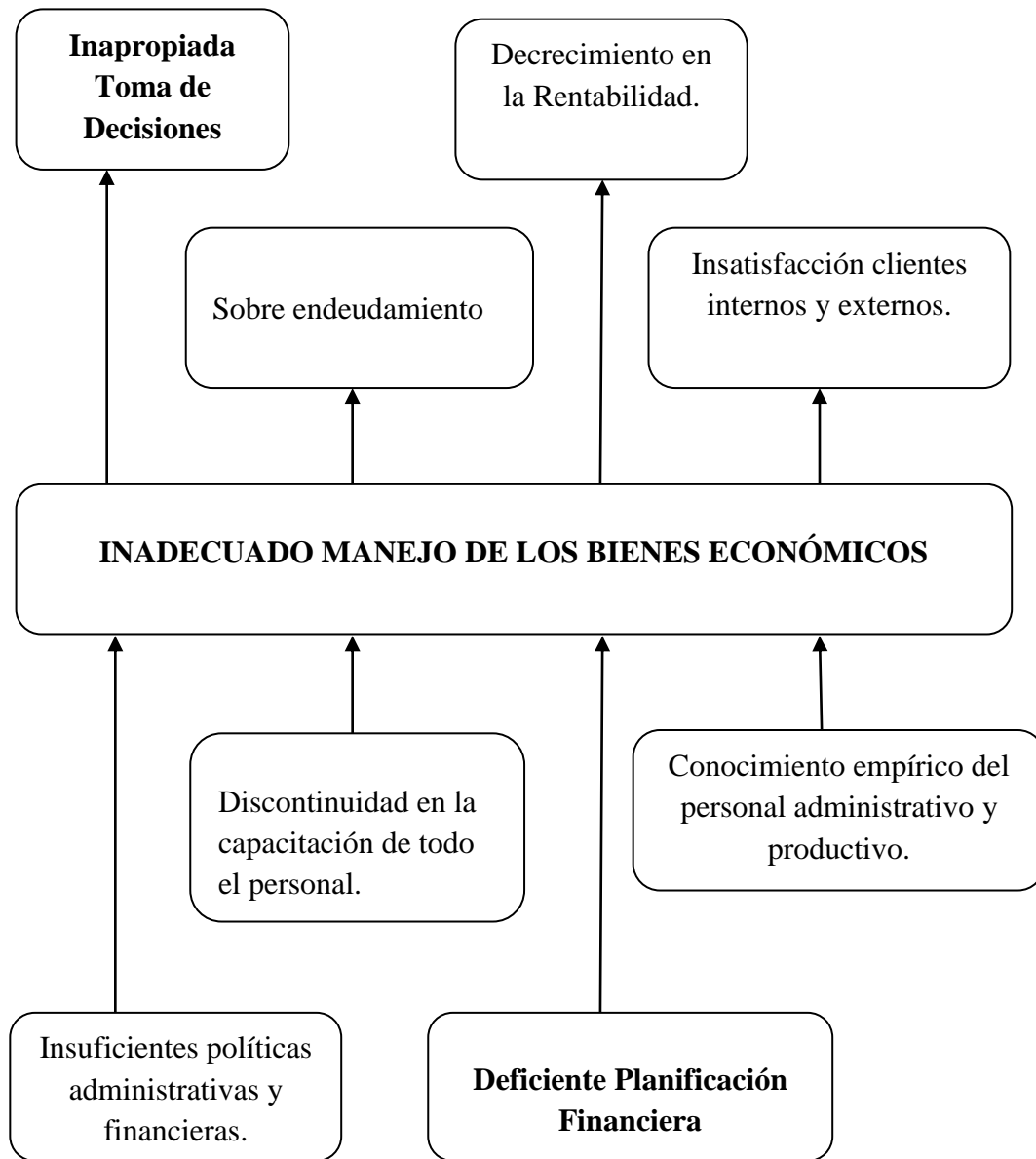
La mayor parte de los asociados no establecen procedimientos de planificación, ni conocen como poder elaborar los presupuestos financieros necesarios, que son herramientas básicas y esenciales para la consecución de los objetivos comunes que presentan en la asociación, esto conlleva a reflejar consecuencias que afectan principalmente a la rentabilidad y la optimización de todos los recursos, que se espera obtener a corto, mediano o largo plazo.

Un punto importante que se muestra en cada socio, es que manejan inversiones de capital con un monto considerable, para poder avastecer la materia prima necesaria y todos los gastos incurridos para los requerimientos de producción y el normal desarrollo de las actividades económicas de cada uno de sus negocios, es decir, el flujo de capital es constante ya que la producción no se interrumpe y que continuamente presentan ventas y pedidos anticipados, además ciertos socios al no poseer un activo circulante que solvete con todas las obligaciones adquiridas, recurren al financiamiento de instituciones financieras, el cual es sumamente importante que se establezcan procesos y análisis para dichos financiamientos que al ser manejados de manera adecuada son de gran apoyo para que la empresa tenga una buena liquidez.

El desarrollo económico es evidente dentro de este sector textilero, es por ello que conlleva a tener un mejor control de todos los recursos que conforman cada ente económico, principalmente en el momento de realizar proyecciones a futuro, mediante la elaboración de presupuestos en todas las áreas.

## 1.2.2. ANÁLISIS CRÍTICO

### 1.2.2.1. ÁRBOL DE PROBLEMAS



**Gráfico 1. ÁRBOL DE PROBLEMAS**

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

En la presente investigación, la Asociación de Confeccionistas de Pelileo registró una deficiente planificación financiera (variable independiente), donde a consecuencia de ello se evidencia una inapropiada toma de decisiones (variable dependiente), además conlleva principalmente a un inadecuado manejo de los bienes económicos de los negocios de cada socio. La planificación financiera, al ser implementada de manera correcta, es una herramienta primordial para el manejo efectivo de los bienes económicos que los productores invierten para poner en marcha sus negocios donde a su vez, es de gran ayuda para tomar decisiones acertadas que beneficien al correcto desarrollo económico y social del sector textilero en estudio.

### **1.2.3. PROGNOSIS**

Al evidenciar un desconocimiento en el tema de planificación financiera en la mayoría de los miembros de la asociación, conlleva a tener resultados indeseados que se reflejan de manera detallada al final de cada periodo, ya sea anual, semestral o trimestral, que son producto de tomar decisiones de manera intuitiva y sin fundamento, además es necesario tomar en cuenta que el mal manejo de los bienes económicos puede llegar a presentar consecuencias desfavorables, como una inestabilidad económica o el estancamiento organizacional.

Al no contar con la implementación correcta de una planificación financiera, o procesos de planeación, se desarrollaría un ambiente de incertidumbre sobre el futuro de cada negocio y de no darse una solución viable al respecto, se pondrá en riesgo el patrimonio de cada asociado y se puede presentar una variación negativa de la rentabilidad, donde a consecuencia de ello se presentará un sobre endeudamiento, gastos innecesarios, o también el no reservar fondos para este tipo de contingentes, también afectará de manera secuencial en el normal funcionamiento de cada ente, ya que se toman decisiones de manera inadecuada, las mismas que no están sujetas a fundamentos o bases científicas que ayuden a mejorar los procesos en todas las áreas, principalmente en el área financiera, que es pilar fundamental para toda organización.

#### 1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo se relacionan la deficiente planificación financiera y la inapropiada toma de decisiones en el inadecuado manejo de los bienes económicos en la Asociación de Confeccionistas de Pelileo?

**Variable Independiente:** Deficiente Planificación Financiera.

**Variable Dependiente:** Inapropiada Toma de Decisiones.

#### 1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES

- ¿Son las insuficientes políticas administrativas y financieras las que ocasionan el sobre endeudamiento de los miembros de la asociación?
- ¿La discontinuidad en la capacitación de todo el personal influye en la insatisfacción clientes internos y externos?
- ¿El conocimiento empírico del personal administrativo y productivo conlleva a un decrecimiento de la rentabilidad?

#### 1.2.6. DELIMITACIÓN

- **Campo:** Contabilidad y Auditoría
- **Área:** Fundamentación Contable y Gestión Financiera.
- **Aspecto:** Gestión Financiera, para establecer una planificación financiera efectiva que sirva de herramienta para la toma de decisiones.
- **Temporal:** El periodo de investigación será desde 04 de abril hasta el 13 de septiembre de año 2016.
- **Espacial:** La ejecución de la investigación se lo realizará en las instalaciones de cada miembro de la asociación que están ubicadas en el sector el Tambo.



### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación es justificable en la medida que se presta al análisis de uno de los problemas comunes en la mayor parte de empresas comerciales y productoras, que es la planificación financiera, donde se involucra uno de los principales objetivos, que es el de realizar un eficiente manejo de los recursos para conseguir los resultados esperados por parte de cada empresa. Es de suma importancia realizar una planificación económica efectiva para tomar decisiones acertadas que beneficien tanto en el correcto manejo de los recursos financieros como también obtener a consecuencia de esto, una variación positiva en la rentabilidad de cada organización.

Por los aspectos anteriormente mencionados, la presente investigación se enfoca en realizar un modelo factible de planificación financiera, que se emplee como herramienta para la formulación de políticas, procedimientos y estrategias adecuadas para la administración tanto de los recursos económicos como del talento humano y tomar decisiones con fundamentos técnicos que beneficien a la actividad económica de cada negocio; de acuerdo con la información recolectada y el análisis realizado se evidencian falencias en esta área en la mayoría de los negocios de los miembros que conforman la Asociación de Confeccionistas de Pelileo, del sector El Tambo.

### **1.4. OBJETIVOS**

#### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Diagnosticar la deficiente planificación financiera y la toma de decisiones para la determinación de un adecuado manejo de los recursos que posee la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

#### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Evaluar los procedimientos que se emplean en el desarrollo de la planificación financiera para el establecimiento de las causas que generaron una inadecuada formulación de la misma.
- Determinar los factores que establecen la toma de decisiones para el análisis de los efectos económicos que ha sufrido los productores asociados.
- Proponer un modelo de planificación financiera basado en la normativa contable vigente aplicable, que sirva como herramienta para la optimización, control y manejo de los recursos financieros de los productores de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEORICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

Para realizar la presente investigación, se ha tomado como referencia para la ejecución del trabajo de investigación, toda la información necesaria, mediante la respectiva revisión del material bibliográfico y digital que reposa en la Facultad de Contabilidad y Auditoría, artículos de revistas y sitios web. Se menciona además que no se han registrado antecedentes investigativos de la asociación en estudio. Lo que se pudo evidenciar son estudios similares al propuesto en este trabajo de investigación, que son objeto para tomar el aporte de los antecedentes investigativos realizados.

**Hernández (2006)** en su artículo publicado en la revista Estrategia financiera con el tema “Mejorar las prácticas para la planificación y presupuestación” concluye que:

La implantación de mejoras en la planificación y elaboración de los presupuestos hacen que la información, los análisis y las decisiones empresariales estén coordinados en rápidos y continuos ciclos, creando organizaciones más inteligentes y capaces de adaptarse más rápidamente a los cambios. La planificación empresarial ha sido concebida hasta hace bien poco como sinónimo de planificación financiera. Este enfoque ha restringido la capacidad de las empresas para obtener un mayor valor de todas sus áreas funcionales. Hoy, sin embargo, uno de los principios fundamentales de la planificación empresarial es que debe moverse fuera del área financiera y dirigirse a toda la infraestructura de gestión de la compañía (marketing, ventas, recursos humanos, etcétera).

**Cardona (2010)** en su artículo publicado en la revista AD-minister con el tema “Planificación financiera en las pyme exportadoras” menciona que:

La operación de integrar los procesos de planeación y de elaboración presupuestal se conoce como planeación financiera. Una de las definiciones más ajustadas a su significado la brinda **Ortega (2008)**: *“Es un proceso virtual del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos”*.

La planificación financiera relaciona la utilización de fundamentos teóricos, leyes y herramientas para el buen funcionamiento de un ente económico. Los encargados de la gestión financiera deben conocer a fondo el negocio y las variables del entorno que lo afectan, el funcionamiento de los mercados financieros, los mecanismos de inversión, las instituciones que proveen recursos y las modalidades que ofrecen, las normas tributarias, las políticas económicas encaminadas al fortalecimiento de la innovación y el crecimiento empresarial, los sistemas de información contable-financieros, etc. También deben manejar eficientemente las herramientas que ofrecen las finanzas y la contabilidad, sistemas de costeo, matemáticas financieras, evaluación de proyectos de inversión, gestión de proyectos, conocimiento robusto del análisis y proyección de los estados financieros, estimación y proyección de flujos de caja, análisis de riesgo, teorías de portafolio de inversiones e instrumentos de cobertura de riesgo, etc.

Además afirma que en la dirección financiera de una empresa, estas herramientas se usan integralmente para conducir la compañía hacia los objetivos de largo plazo; se plasman en su plan de desarrollo y se reflejan en la planeación financiera. Las decisiones financieras, clasificadas en decisiones de inversión, financiación y reparto de dividendos, deben orientarse a la creación de valor para la empresa y definen la importante destinación de sus flujos de caja (**Cardona, 2010, p.35**)

Según **Correa & Otros (2010)** en su artículo publicado en la revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión con el tema “La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial”(…) es conveniente tener en cuenta el proceso de planeación financiera, entendida como una herramienta empresarial que permite la visualización del

proyecto empresarial bajo un enfoque global, teniendo en cuenta los diferentes escenarios en donde puede incursionar y los distintos factores que lo impactan. Dicho en otras palabras, este proceso, es el que permite traducir a términos cuantitativos (financieros) todas las políticas, prácticas y estrategias contempladas en el plan de negocios mediante la modelación financiera, la cual permite la realización de proyecciones y estimaciones financieras, imprimiéndole un carácter estratégico que apunta a la adecuada toma de decisiones.

Del mismo modo, y como ventajas asociadas al uso de la planeación financiera, se pueden destacar las siguientes:

- La planeación financiera es un proceso flexible y puede ser realizado en cualquier período de tiempo.
- Constituye una herramienta empresarial muy útil para evaluar los resultados financieros del negocio, al integrar todos los componentes del plan de negocio y traducirlos a términos financieros.
- Puede ser utilizada para fines internos (propios del proyecto) o externos, tales como negociaciones, inversiones, solicitud de créditos, toma de decisiones, entre otras.
- Los resultados de la planeación financiera están estrechamente vinculados con las estrategias y políticas adoptadas para el proyecto de creación de empresa.
- La planeación financiera es una herramienta empresarial muy adaptable a cualquier tipo de proyecto de inversión, por lo que su buen uso permite fundamentar la creación de empresas sostenibles en el tiempo.

**Manjarrez (2014)** quién realizó su trabajo de titulación con el tema “La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Estación Civil de la ciudad de Ambato Provincia de Tungurahua” donde concluye que:

- La Empresa Estación Civil no posee una adecuada Planificación Financiera es así que el trabajo financiero se lo lleva de forma informal, sin un control y planeación dejando fuera de lugar el desarrollo de oportunidades de inversión y proyección de ventas.
- Las decisiones que se maneja en Estación Civil no están ligadas con la Planificación Financiera por desconocimiento del personal en cuanto a la planeación estratégica y el presupuesto maestro, lo que hace evidente un direccionamiento deficiente para la empresa y el entorno en el cual se desenvuelve.
- A través del método estadístico se concluye que existe una relación directa entre la planificación financiera y la toma de decisiones considerando que es una herramienta de gestión indispensable en el desarrollo de prácticas empresariales eficientes (p.97).

Toda organización, ente económico o persona en general, al no efectuar una planificación financiera que cumpla las funciones de herramienta de apoyo tanto para la buena distribución de los recursos materiales, económicos y talento humano; como también de sustento para la toma de decisiones, reflejarán deficiencias que imposibilitan el desarrollo económico y la calidad de vida a futuro para el sector social involucrado.

De la misma manera **Jiménez (2015)** quién realizó su trabajo de titulación con el tema “Planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la Hostería El Surillal de la ciudad de Salcedo”concluye que:

- No existe un modelo de planificación financiera implementado que contribuya al proceso eficiente de toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo enfocados a los objetivos institucionales.

- En lo que se refiere a metas y objetivos, el personal encuestado manifiesta en un 74% que la Hostería no tiene definidos objetivos institucionales, por lo que cada empleado trata de hacer su mejor trabajo en el área designada en forma individual.
- La toma de decisiones que se realiza actualmente en Hostería El Surillal, en un 83% no resuelve los problemas existente en cuanto al manejo eficiente de los recursos existentes (p.80).

La ausencia de planificación, principalmente en lo que respecta a temas financieros afecta principalmente al logro de objetivos que la empresa se plantea a futuro ya sea en lo económico o en desarrollo empresarial, y más perjudicial aún en el caso de no presentar objetivos institucionales como lo menciona el autor, la empresa evidentemente no tiene un rumbo fijo y los resultados económicos serán progresivamente desfavorables para la empresa.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO - TÉCNICA**

### **2.2.1. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

La presente investigación se fundamentó en el paradigma positivista, el mismo que según varios autores lo definen así:

**Montenegro De Timarán & López Román (2006)** mencionan:

El positivismo, también denominado empírico-analítico y cuantitativo, el paradigma positivista sigue los métodos de las ciencias físico-naturales, consideradas modélicas del conocimiento, y defiende determinados supuestos sobre la concepción del mundo y el modo de conocerlo.

El paradigma positivista se apoya en la filosofía, defensora de que el mundo se puede captar tal como es. Mantiene la idea de que el conocimiento de la realidad solo es posible a través del método científico. Predomina el método deductivo y las técnicas

cuantitativas. La indagación científica se produce formulando hipótesis a partir de la teoría, cuyo valor se contrasta al comparar sus consecuencias deductivas con los resultados de las observaciones y de la experimentación controladas.

**Carrillo (2011)** en su artículo publicado en la revista *Opción* con el tema “Enfoques epistemológicos en algunos paradigmas de la sociología clásica: Breves apuntes” menciona que:

En el paradigma positivista, cuyos principales procuradores fueron Augusto Comte, Gerber Spencer, Gabriel Tarde, Vilfredo Pareto, Franklin Giddings, Albios Small y Emile Durkheim, apreciamos diversos argumentos teóricos que constatan, más que divergencias, concepciones comunes en torno a la organización de la sociedad, al objeto de estudio de la sociología y a las peculiaridades del método sociológico para alcanzar un conocimiento científico de la realidad social.

**González & Hernández (2014)** en su artículo publicado en la revista *Actualidades Investigativas en Educación* con el tema “positivismo, dialéctica materialista y fenomenología: tres enfoques filosóficos del método científico y la investigación educativa” menciona que:

(...) el positivismo ha dejado una huella positiva en el perfeccionamiento de los métodos empíricos y estadísticos, para la búsqueda y procesamiento de la información. Con el objetivo de superar la metafísica se sirvió de las matemáticas para perfeccionar los sistemas estadísticos, los cuales tienen un gran potencial en la identificación de tendencias sociales, estados de opinión o para el diagnóstico de los procesos económicos y políticos de cualquier nación o grupo social. Esto se logra muchas veces con resultados muy fiables en relación con sus predicciones.

(...) el positivismo instituyó una visión del método que olvida parte del objeto real de la ciencia, al absolutizar la dimensión cuantitativa, ofrece conocimientos parcelados, que no tienen en cuenta que los escenarios sociales y naturales se caracterizan por la multiplicidad de dimensiones y, con ello, impide asumir una comprensión de sistema.



## **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

### **➤ Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria**

#### **Título II**

#### **De la Economía Popular y Solidaria**

#### **Capítulo I**

#### **De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria**

**Art. 12.- Información.-** Para ejercer el control y con fines estadísticos las personas y organizaciones registradas presentarán a la Superintendencia, información periódica relacionada con la situación económica y de gestión, de acuerdo con lo que disponga el Reglamento de la presente Ley y cualquier otra información inherente al uso de los beneficios otorgados por el Estado.

**Art. 13.- Normas contables.-** Las organizaciones, sujetas a esta Ley se someterán en todo momento a las normas contables dictadas por la Superintendencia, independientemente de la aplicación de las disposiciones tributarias existentes.

#### **Sección 1**

#### **De las Organizaciones del Sector Comunitario**

**Art. 18.- Sector Asociativo.-** Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

**Art. 19.- Estructura Interna.-** La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

➤ **Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria**

**Capítulo III**

**Estructura Interna de las Organizaciones del Sector Asociativo**

Art. ...- A las asociaciones se aplicarán de manera supletoria las disposiciones que regulan al sector cooperativo, considerando las características y naturaleza propias del sector asociativo.

**Sección II**

**Organización Interna**

**Parágrafo I**

**De la Asamblea General**

Art. 29.- Atribuciones y deberes de la asamblea general.- Son atribuciones y deberes de la Asamblea General:

1. Aprobar y reformar el estatuto social, el reglamento interno y el de elecciones;
2. Elegir a los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia;
3. Remover a los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;
4. Nombrar auditor interno y externo de la terna que presentará, a su consideración, el Consejo de Vigilancia;
5. Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de Gerencia. El rechazo de los informes de gestión, implica automáticamente la remoción del directivo o directivos responsables, con el voto de más de la mitad de los integrantes de la asamblea;
6. Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su presupuesto, presentados por el Consejo de Administración;
7. Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el estatuto social o el reglamento interno;
8. Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa;
9. Decidir la distribución de los excedentes, de conformidad con la ley, este reglamento, y el estatuto social;
10. Resolver las apelaciones de los socios referentes a suspensiones de derechos políticos internos de la institución;
11. Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios;
12. Aprobar el reglamento que regule dietas, viáticos, movilización y gastos de representación del Presidente y directivos, que, en conjunto, no podrán exceder, del 10% del presupuesto para gastos de administración de la cooperativa;
13. Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación;
14. Elegir a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia. En caso de ausencia definitiva del auditor interno, la Asamblea General procederá a designar su

reemplazo, dentro de treinta días de producida ésta. Los auditores externos serán contratados por periodos anuales; y,

15. Las demás establecidas en la ley, este reglamento y el estatuto social.

➤ **Código de Comercio**

**TITULO PRELIMINAR**

**DISPOSICIONES PRELIMINARES**

**Art. 1.-** El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

➤ **Norma Internacional de Contabilidad 1 NIC 1**

**PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS**

**Finalidad de los estados financieros**

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de la entidad:

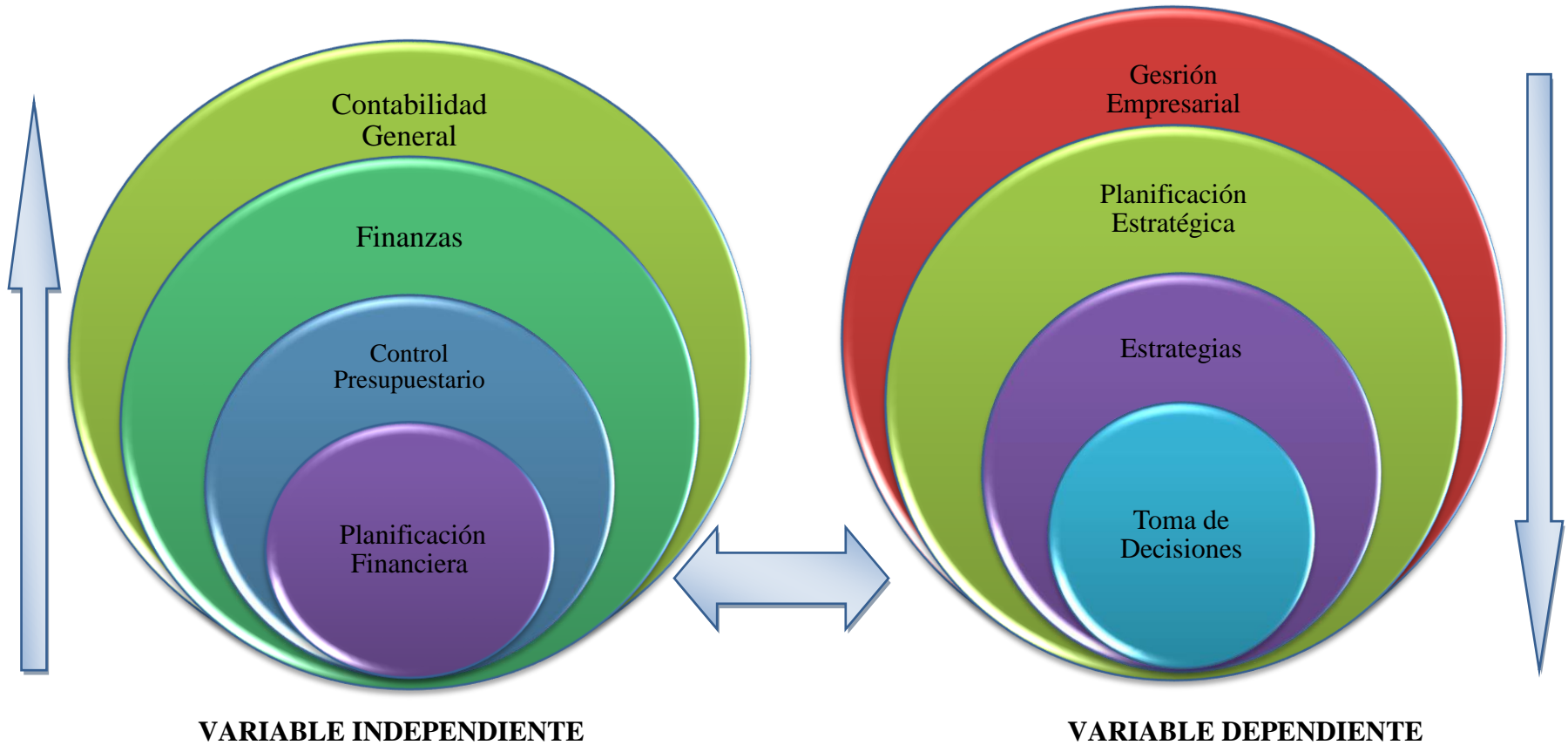
- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio neto;
- (d) gastos e ingresos, en los que se incluyen las pérdidas y ganancias;
- (e) otros cambios en el patrimonio neto; y
- (f) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros y, en particular, la distribución temporal y el grado de certidumbre de los mismos.

#### **2.4. CATEGORIAS FUNDAMENTALES**

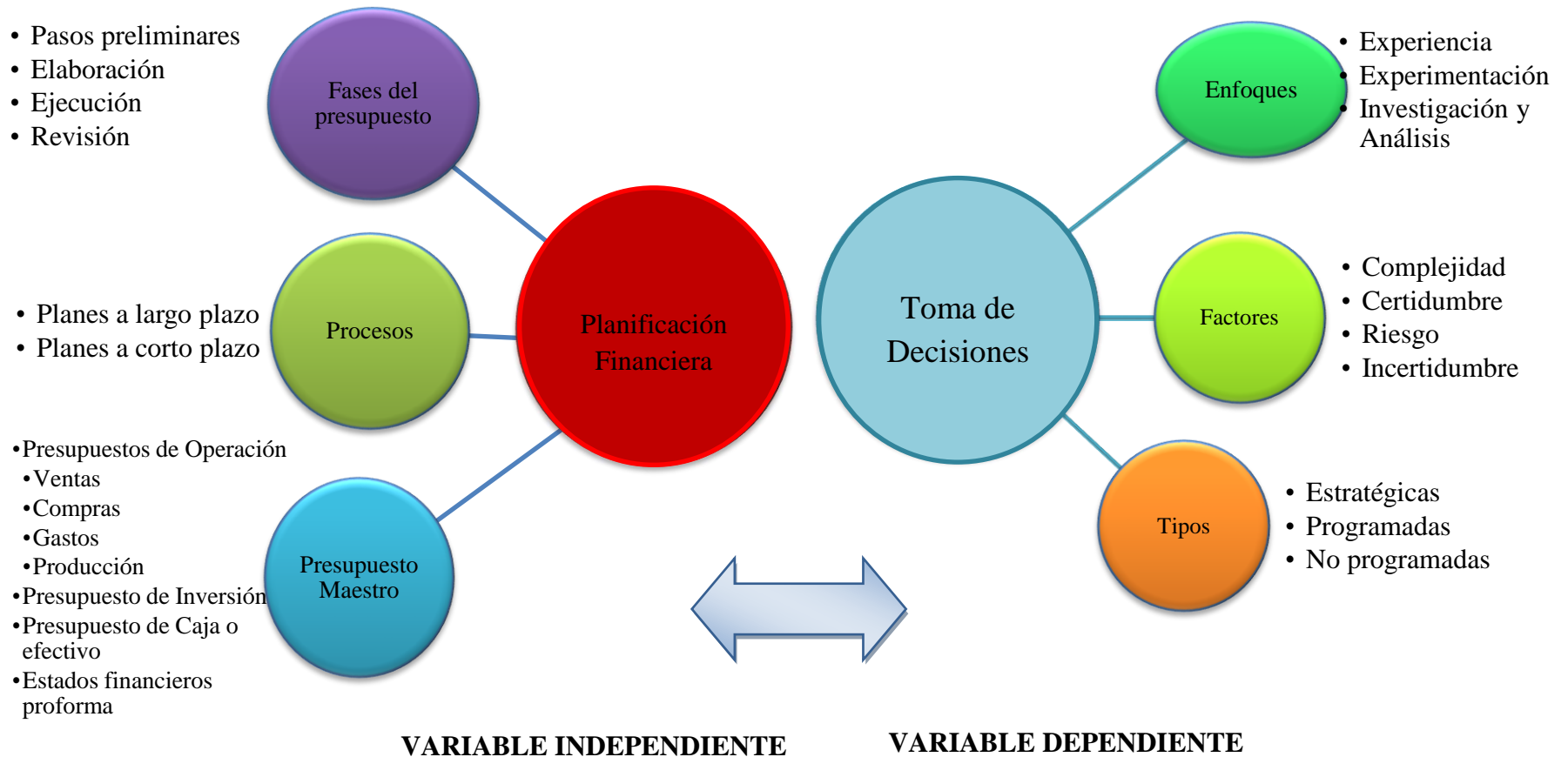
## 2.4.1. GRÁFICOS DE INCLUSIÓN INTERRELACIONADOS

### 2.4.1.1. SUPERORDINACIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE



**Gráfico 2. GRÁFICO DE SUPERORDINACIÓN CONCEPTUAL**  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

### 2.4.1.2. SUBORDINACIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE



**Gráfico 3. GRÁFICO DE SUBORDINACIÓN CONCEPTUAL**  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## 2.4.2. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

### 2.4.2.1. CONTABILIDAD GENERAL

**Editorial Vértice (2011)** menciona que:

*“La Contabilidad se puede definir como el conjunto de técnicas establecidas arbitrariamente para registrar todas las operaciones que afectan al patrimonio de la empresa y a sus resultados” (p.15).*

*“Ciencia o técnica económicoadministrativa que enseña a llevar cuenta o razón de las operaciones realizadas por una entidad cualquiera, de forma que tales anotaciones permitan conocer la exacta situación económica de la entidad y el camino para llegar a ella” (p.15).*

*“Ciencia que tiene por objeto el establecimiento de métodos aplicables a la gestión de la empresa para que, mediante anotaciones sistemáticas y ordenadas, pueda obtenerse la información suficiente para la toma de decisiones” (p.15).*

#### ➤ **Importancia**

**Tua Pereda (2012)** en su artículo publicado en la revista Contabilidad y Negocios con el tema “Contabilidad y desarrollo económico” afirma que “la Contabilidad, en la medida en que suministra información útil para la toma de decisiones, afecta a la actividad económica y, por tanto, tiene un papel importante en el Desarrollo”(p.95).

### 2.4.2.2. FINANZAS

**Gitman & Zutter (2012)** afirman que:

Las **finanzas** se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar



de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas (p.3).

### **2.4.2.3. CONTROL PRESUPUESTARIO**

**Muñiz (2009)** define el control presupuestario como la forma en que se va a medir y evaluar la consecución de los objetivos fijados en sus diferentes momentos, para ir aplicando aquellas decisiones correctoras necesarias que corrijan las desviaciones que se produzcan. La evaluación de las responsabilidades y, como consecuencia, de las personas que tienen que asumirlas, así como tomar las medidas correctoras necesarias para que se cumplan los objetivos fijados es la esencia del control presupuestario (p.126).

#### **Objetivos de control y seguimiento presupuestario**

Es necesario tener un control presupuestario eficaz, para ello se debe realizar un control presupuestario que siga los objetivos marcados y las pautas, tal como se indica a continuación:

- Verificar si los objetivos del presupuesto se han cumplido: es necesario trabajar con unos objetivos previamente fijados y verificar que éstos se están cumpliendo.
- Se debe realizar un seguimiento del presupuesto antes del cierre de cada mes. Hay que analizar las consecuencias de no actuar antes de que ocurran las desviaciones; se hace necesario adelantarse a los acontecimientos, ya que si una desviación se produce y no se corrige, después es demasiado tarde.
- Comprobar y valorar en qué grado no se han cumplido los objetivos fijados a cada responsable: no sólo es necesario conocer que no se cumplen los objetivos sino que es necesario valorar cuál es el grado de incumplimiento o cumplimiento.
- Analizar si los objetivos fijados previamente son aplicables a la situación actual en la que la organización se mueve: es necesario verificar si los objetivos que se

pusieron eran razonables en el contexto de la planificación estratégica, pero si cambian los escenarios pueden cambiar los objetivos en todo o en parte.

- Evaluar cómo han reaccionado los diferentes responsables ante las desviaciones encontradas: es necesario medir la capacidad de respuesta de cada responsable, es vital para conseguir minimizar el impacto de las desviaciones y afrontar los cambios futuros.
- Analizar cómo y cuándo se toman las acciones correctoras fijadas: es importante medir el efecto de las acciones correctoras al inicio de éstas, dado que a veces las medidas correctoras, si no son adecuadas, aún empeoran más la situación (Muñiz, 2009,p.127).

### **Control financiero**

**Córdova Padilla (2007)** menciona que:

El control financiero es la fase de ejecución en la cual se implementan los planes financieros, el control trata del proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere para garantizar que se sigan los planes y para modificar los planes existentes, debido a cambios imprevistos (p.38).

#### **2.4.2.4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

**Córdova (2007)** menciona que:

*“La planeación financiera es la proyección de las ventas, el ingreso y los activos, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones”* (p.37).

**Arrayales (2007)** además afirma que:

“Para tener metas financieras debe tener una planificación financiera (...), que “es el proceso de administrar su dinero para lograr la satisfacción económica personal. Este proceso de planificación le permite controlar su situación financiera” (p.28).

## **2.4.2.5. FASES DEL PRESUPUESTO**

### **2.4.2.5.1. PASOS PRELIMINARES DEL PRESUPUESTO**

El paso inicial que recomienda el autor para la elaboración de un determinado presupuesto es el pronóstico de ventas y para culminar el proceso de la planificación presupuestaria es la elaboración de los estados financieros proforma que son básicamente el estado de ingresos presupuestados, el presupuesto de caja y el balance general presupuestado (Córdova, 2007, p.108).

Además Córdova (2007) señala que:

Los enfoques a tener en cuenta son:

**Enfoque de la alta dirección.** Los ejecutivos de venta, producción, finanzas y administración deben pronosticar las ventas sobre la base de experiencia y conocimiento de la empresa y el mercado.

**Enfoque sobre la base de la organización.** El pronóstico se inicia desde abajo con cada uno de los vendedores, la ventaja radica en que todos los niveles de la empresa participan de alguna manera en el desarrollo de la estimación presupuestal (p.108).

### **2.4.2.5.2. ELABORACIÓN**

Muñiz (2009) afirma que:

La elaboración y confección de los presupuestos debe ir acompañada siempre de un análisis previo de los diferentes aspectos clave en cada organización. Aunque este libro nos facilite y explique cómo desarrollar lo anterior, es necesario que se identifiquen los aspectos clave en cada una de las etapas de la elaboración y control del presupuesto. Los aspectos clave y el grado de utilización de las diferentes herramientas para la confección y control del presupuesto son de vital importancia para que todo el trabajo de confeccionar el presupuesto sea un éxito. Los aspectos claves se deben identificar en cada una de las siguientes fases o

dimensiones temporales del proceso presupuestario, tal como se explica a continuación:

### **Aspectos clave antes de la confección del presupuesto**

La primera fase antes de empezar el trabajo de confección de un presupuesto nos debe permitir poder identificar los principales aspectos clave a tener en cuenta, ya que son la base de todo el proceso presupuestario que se elaborará posteriormente. A continuación se desarrollara unos ejemplos de los aspectos clave en esta fase inicial:

- Se deben plantear los objetivos de la organización pensando en que después se plasmarán y desarrollarán en el presupuesto anual.
- Los objetivos de la empresa deben tener en cuenta todos los escenarios posibles.
- Los objetivos de la empresa deben poder estar plasmados en los presupuestos de forma monetaria. La participación e implicación de los diferentes responsables es esencial para el éxito en su consecución. La dirección de cualquier organización debe ser quien fije definitivamente los objetivos, las iniciativas o planes de acción para conseguirlos.
- Debe existir un conjunto de personas, lideradas por la dirección, que participe en la preparación del presupuesto inicial.
- Se debe determinar muy bien el planning y el contenido del presupuesto en esta primera fase.

### **Aspectos clave durante la elaboración del presupuesto**

Esta segunda fase es donde se empieza a trabajar intensamente con todos los componentes y herramientas del presupuesto. Deberemos poder identificar los aspectos clave que permitan, en definitiva, presentar un presupuesto adecuado en calidad y cantidad de información, pero sobre todo que sea útil para que los diferentes responsables cumplan los objetivos previstos y puedan, en cualquier momento, tomar las decisiones más adecuadas. A continuación se desarrollan algunos ejemplos de los aspectos clave de esta segunda fase:

- Determinar el contenido de los presupuestos de la forma más concreta y real posible.
- Determinar la forma de negociación y aprobación, así como la justificación de los importes.
- Consolidar, de la forma más adecuada, los presupuestos operativos para obtener el presupuesto final.
- Revisar el presupuesto y su justificación muy a fondo antes de su aprobación final (p.58-59).

#### **2.4.2.5.3. EJECUCIÓN**

**Díaz, Parra & López (2012)** mencionan que:

(...) Los responsables de la ejecución, los integrantes del Comité de Presupuesto, deben estar al tanto de lo que está presentándose, estableciendo periodos de revisión que pueden ser mensuales, bimestrales o trimestrales, dependiendo de los criterios que se hayan adoptado para esta etapa. Lo que sí debe quedar claro es que los periodos de revisión no deben ser muy espaciados, porque hay que detectar variaciones significativas y poder ejecutar los correctivos del caso o tomar las medidas de control apropiadas que permitan hacer los ajustes pertinentes, a fin de reducir el impacto en las cifras presupuestadas de los periodos futuros.

En el proceso de establecer las variaciones es importante que se reúnan los altos directivos o jefes de secciones o departamentos de la empresa, para analizar las posibles causas de las variaciones y realizar informes acerca de los mismos, las implicaciones que pueden llegar a tener y las decisiones que se tomaron al respecto (p.22).

#### **2.4.2.5.4. REVISIÓN**

**Fullana & Paredes (2008)** afirman que:

Las condiciones que sirvieron de base para la elaboración del presupuesto inicial, en especial las no controlables por la empresa, pueden experimentar variaciones no esperadas, en cuyo caso puede ocurrir que, a medida que avance el periodo, la trayectoria seguida por la empresa se aleje continuamente de los objetivos marcados y no sea posible rectificar las desviaciones para alcanzar las metas previstas.

En tales circunstancias la empresa debe modificar el presupuesto inicial revisando sus magnitudes para adaptarlo a la nueva situación.

El presupuesto revisado es un presupuesto modificado, para el resto del periodo, en función de los cambios de las variables básicas respecto del presupuesto inicial.

A partir de ese momento, el presupuesto revisado será la nueva base para la realización de los presupuestos flexibles mensuales, que sirven para realizar el control presupuestario mes a mes, mediante la comparación con la actuación real.

La adopción de un presupuesto revisado significa que la empresa se ha visto obligada a llevar a cabo una gestión en circunstancias cambiantes, respecto de la estrategia prevista inicialmente. No obstante, en el presupuesto revisado debe permanecer el espíritu planificador en relación con el propósito de alcanzar las metas propuestas (p.443-444).

#### **2.4.2.6. PROCESOS DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

**Emery & Finnerty (2000)** mencionan que:

Una compañía es un sistema dinámico. Las decisiones y las políticas acerca de la liquidez, el capital de trabajo, los inventarios, los proyectos de inversión, la estructura de capital y los dividendos (entre otras cosas) interactúan continuamente.

Las necesidades de financiamiento de la empresa están determinadas primordialmente por sus proyectos de inversión y su generación interna de efectivo. A su vez, las ventas proyectadas afectan proyectos de inversión. Un incremento en las ventas a la larga requiere gastos para las ampliaciones planeadas y el nuevo equipo. Además los índices de producción más elevados hacen que las máquinas se desgasten con mayor rapidez, de manera que también se incrementa la necesidad de un inversión para reemplazarlas (p.688).

##### **2.4.2.6.1. PLANES A LARGO PLAZO (ESTRATÉGICOS)**

**Emery & Finnerty (2000)** afirman que:

(...) Las compañías también utilizan modelos de planeación a largo plazo, donde el horizonte de planeación depende de la naturaleza de la industria. La mayoría de las empresas utilizan un horizonte de planeación de cinco o diez años. Algunas industrias, tales como los servicios públicos de electricidad, tienen horizontes todavía más largos. Los modelos de planeación a largo plazo incorporan los compromisos de recursos estratégicos de la empresa. Se construyen alrededor de los estados financieros proforma a lo largo del horizonte de planeación (p.703).

##### **2.4.2.6.2. PLANES FINANCIEROS DE CORTO PLAZO (OPERATIVOS)**

**Emery & Finnerty (2000)** afirman que:

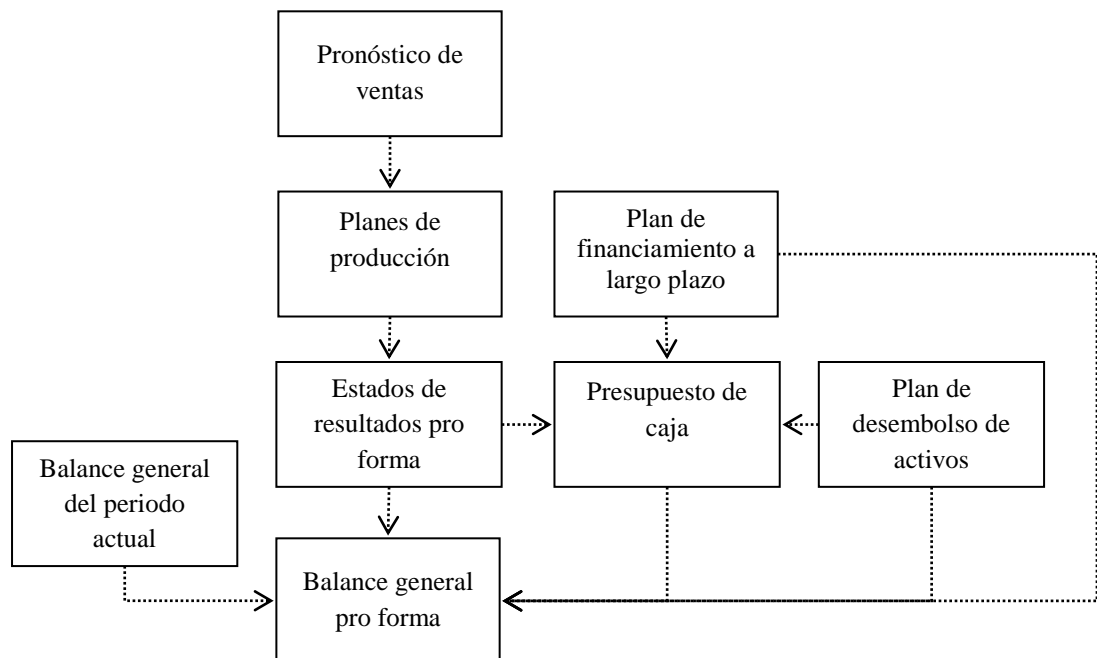
La inversión planeada de la empresa (...), junto con sus políticas de liquidez, determinan el incremento o la disminución netos en los préstamos a corto plazo. El resto de las necesidades de préstamos de la compañía debe ser sobre una base a largo plazo. La empresa podría emitir algunas acciones preferentes además de (o

en vez de) la deuda a largo plazo, dependiendo de su posición de impuestos y de los objetivos de su estructura de capital (p.690).

**Gitman & Zutter (2012)** mencionan que:

Los **planes financieros a corto plazo (operativos)** especifican las acciones financieras a corto plazo y el efectivo anticipado de esas acciones. La mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros pro forma.

La planeación financiera a corto plazo inicia con el pronóstico de las ventas. A partir de este último, se desarrollan planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (elaboración), e incluyen el cálculo de las materias primas requeridas. Con los planes de producción, la empresa puede calcular las necesidades de mano de obra directa, los gastos generales de la fábrica y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se elabora el estado de resultados pro forma y el presupuesto de caja de la compañía. Con estas entradas básicas, la empresa finalmente puede desarrollar el balance general pro forma (p.118).



**Gráfico 4. PLANEACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO**

**Fuente:** Gitman& Zutter (2012) “Principios de Administración Financiera”

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

#### **2.4.2.7. PRESUPUESTO MAESTRO**

**Díaz, Parra, & López (2012)** que a su vez menciona a Morales (2000,p.3), la palabra presupuesto se deriva del verbo presuponer, que significa “dar previamente por sentada una cosa”. Se acepta también que presuponer es “formar anticipadamente el cómputo de los gastos o ingresos, o de unos y otros, de un negocio cualquiera” (p.5).

**Wheelen & Hunger (2007)** afirman que:

Un **presupuesto** es una declaración de los programas de una corporación en relación con el dinero requerido. Los presupuestos que se emplean en planificación y control enumeran el costo detallado de cada programa. Muchas corporaciones exigen cierto porcentaje de retorno sobre la inversión, llamado a menudo “tasa mínima de retorno”, antes de que la administración apruebe un nuevo programa. Esto garantiza que el nuevo programa aumente significativamente el rendimiento de las utilidades de la corporación y cree, así valor para los accionistas (p.17).

*“El **presupuesto maestro** resume los objetivos de todas las subdivisiones de una organización: ventas, producción, distribución y finanzas; cuantifica los probables ingresos futuros y utilidades, predicciones sobre flujo de caja, posición financiera y los planes en que se apoyan” (Córdova, 2007, p.112).*

##### **2.4.2.7.1. PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN**

**Cárdenas (2002)** afirma que:

Es el de utilización más frecuente. Debe ser preparado con base en la estructura de la organización, involucrando y responsabilizando a los gerentes o encargados de área en la consecución de los objetivos planteados en el mismo. Se presupuestan ventas, compras, costos y gastos hasta llegar a las posibles utilidades futuras.



Ademas, puede incorporar la técnica de los presupuestos variables o flexibles determinando resultados basados en diferentes volúmenes y niveles de actividad, previa definición de las base de variación de dichos volúmenes de las operaciones reales con base en el rango pronosticado (p.4).

#### **2.4.2.7.1.1. PRESUPUESTO DE VENTAS**

**Cárdenas (2002)** afirma que:

Cuando se desea formular un presupuesto de operación, lo primero y lo más importante es el pronóstico de las ventas esperadas en un periodo, las cuales se pueden predeterminar dentro de los límites aceptables de exactitud en la mayor parte de los negocios.

Los procedimientos que emplea cada empresa son variables. Sin embargo, existe una serie de factores que es necesario analizar, los cuales influyen en la predeterminación de las ventas, como por ejemplo:

- Tendencia de las ventas en años anteriores.
- Comparación de la tendencia con la industria en su conjunto.
- Cuál fue la política de la compañía en la cual las ventas mostraron una tendencia mejor o peor que la industria en su conjunto.
- Qué hizo o dejó de hacer la compañía que pueda señalarse como la causa de aumentos o disminuciones de las ventas respecto a la tendencia general.
- De qué manera pueden relacionarse con las condiciones de los mercados nacionales, en su caso extranjeros, que abastecen a la compañía.

Una vez que se recopilan todos los datos e información de todas las fuentes anteriores, se generan factores que pueden agruparse en categorías que sirven de base para formular un presupuesto estructurado de ventas y se elabora una fórmula que se considera de carácter general, de acuerdo con la cual se ha realizado el pronóstico de ventas del trimestre (p.41)

**Díaz, Parra & López (2012)** afirman que:

Existen otros métodos más subjetivos sin respaldo de técnicas estadísticas, que dependen de la experiencia del personal de ventas:

**Estimaciones con base en la experiencia de agentes y vendedores.** Este método consiste en que los vendedores, gerentes de zonas y en general el personal vinculado en esta área, proporcionen las estimaciones de las ventas de acuerdo con su experiencia.

**Método económico administrativo.** En este se pronostican las ventas partiendo de las ventas del periodo anterior y afectándolas por la incidencia positiva o negativa de factores específicos que podrían llegar a aumentarlas o disminuirlas. Al dato anterior se le agrega la incidencia de factores relacionados con los aspectos económicos del entorno y los factores administrativos (Burbano, 2010). La fórmula para hallar este pronóstico es:

$$[(VP \pm FE) * FE_c] * FA$$

*VP* (ventas del periodo anterior): aquellas que realmente se presentaron y que la empresa puede llegar a decidir sobre el periodo que va a tomar (mes, trimestre, semestre, año).

*FE* (factores específicos): aquellos relacionados con las ventas y que pueden aumentarlas o disminuirlas dependiendo del grado de importancia. Entre estos factores están: procesos de producción, ampliación de la planta, contratos con nuevas empresas, estrategias de publicidad, mayor competencia, presentación del producto, entre otras.

*FE<sub>c</sub>* (Factores económicos): tienen que ver con aspectos macroeconómicos como el desempleo, la inflación, la tasa de interés y en general las políticas sociales y económicas del Gobierno.

*FA* (factores administrativos): aquellos relacionados con decisiones que pueden afectar el nivel de ventas como políticas de créditos, de ventas, de compras, planes de negocios, plan de inversión, contratación de personal, apertura de nuevas sucursales, entre otros.

Lo complicado de este método es la estimación de la cuantificación de los factores específicos, económicos y administrativos, para determinar en qué medida afectan las ventas, por lo que se necesita contar con la participación de personas expertas en estos campos (p.50-51).

#### 2.4.2.7.1.2. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

**Cárdenas (2002)** afirma que:

De acuerdo con los datos resultantes del presupuesto de ventas por productos y por mes, se procede a determinar los inventarios finales de artículos terminados deseables, los cuales deberán ser minimizados con objeto de no tener demasiadas existencias que no provocan un valor agregado pero que sí aumentan costos, de control de inventarios, espacio, obsolescencia, seguros, mantenimiento y supervisión (p.45).

**Díaz, Parra & López (2012)** afirman que:

La producción estimada debe ser suficiente para que alcance a cubrir la demanda (ventas), y para que queden en inventario final de productos terminados y en proceso, las cantidades óptimas, sin olvidar las existencias que se tienen del periodo anterior (inventarios iniciales de productos en proceso y productos terminados).

La fórmula para hallar las unidades por producir es:

$$\textit{Unidades por producir} = VP + IFPT + IFPP - IIPT - IIPP$$

Donde:

VP: ventas presupuestadas

IFPT: inventario final de productos terminados

IFPP: inventario final de productos en proceso

IIPT: inventario inicial de productos terminados

IIPP: inventario inicial de productos en proceso (p.98).

#### 2.4.2.7.1.3. PRESUPUESTO DE COMPRAS (MATERIA PRIMA)

**Cárdenas (2002)** afirma que:

Por medio de este presupuesto se pretende determinar la cantidad de materia prima que es necesario comprar, guardando el equilibrio entre los inventarios iniciales y finales y minimizando los inventarios finales para no tener exceso de inventarios.

Una vez conocido el consumo de la materia prima del presupuesto anterior, se elaboran los inventarios deseables de fin de cada mes y los inventarios finales, como en el caso del presupuesto de producción, ya que se cuenta con el inventario inicial (...) (p.49).

**Díaz, Parra & López (2012)** afirman que:

La decisión de compras de materiales tiene que ver con las políticas de inventario definidas por la empresa; pero también con la liquidez y capacidad de endeudamiento que tenga prevista. Por tal razón es importante que se realicen cotizaciones y se seleccione la oferta que proporcione mejores precios, condiciones de pago apropiadas a las necesidades del efectivo, cumplimiento en la entrega de los pedidos, calidad óptima de los materiales, etcétera. Pero teniendo muy presente que disminuir costos no debe traer como consecuencia la baja de la calidad del producto. Forman parte de precio de compra, no sólo el valor que cuesta la mercancía como tal, sino también gastos adicionales como transporte, fletes, seguros, gastos de nacionalización, entre otros.

Las compras deben establecerse para cada material en cantidades y en precios así:

$$\begin{aligned} & \text{Unidades por consumir(uso)} \\ & \quad + \text{Unidades en inventario final de materia prima} \\ = & \text{Unidades necesarias} \\ - & \text{Unidades del inventario inicial (balance inicial)} \\ = & \text{Unidades que se requieren comprar} \\ \times & \text{Valor de compra de la materia prima en el periodo presupuestado} \\ = & \text{Valor total de la compra de material (p.101).} \end{aligned}$$

#### 2.4.2.7.1.4. PRESUPUESTO DE GASTOS

**Díaz, Parra, & López (2012)** menciona que:

Los gastos son aquellos desembolsos necesarios para el normal funcionamiento de la entidad. Se dividen en gastos operacionales y no operacionales, los primeros son aquellos que tienen relación directa con el desarrollo del objeto social y se dividen en:

Gastos de administración.  
Gastos de ventas.

La importancia de este presupuesto radica en su efecto en la utilidad operacional, ya que al tener presupuestada una utilidad bruta en ventas, esta debe ser suficiente de manera que alcance a cubrir todos los gastos operacionales, no operacionales y que además quede un excedente para que, una vez pagados los impuestos, se genere una utilidad que sea distribuida entre los socios.

El presupuesto de estos gastos es fundamental porque una política inadecuada de racionalización podría afectar el normal funcionamiento de la entidad; de igual manera, unas medidas de gastos excesivas podrían, en un momento dado, originar pérdidas. Es decir, el nivel de gastos de la empresa debe ser óptimo, de manera que los procesos administrativos se puedan desarrollar eficientemente (p.183).

#### **2.4.2.7.2. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**

**Hernández (2008)** afirma que:

Las organizaciones requieren hacer sus presupuestos y sus estados financieros proforma anticipadamente a la acción, que incluya los cálculos de la inversión y las necesidades de inversión para calcular sus costos de operación, para fijar los precios de venta de sus productos o servicios, pronosticando flujos de ingresos y egresos de dinero conforme a un calendario financiero (p.153).

#### **2.4.2.7.3. PRESUPUESTO DE CAJA O EFECTIVO**

**Wheelen & Hunger (2007)** afirman que:

El **presupuesto de caja**, o **pronóstico de caja**, es un estado de las entradas y salidas efectivo planeadas de la empresa. Ésta lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja (p.104).

**Gitman & Castro (2010)** mencionan que:

El presupuesto de caja no sólo es una gran herramienta para que la administración sepa cuándo tiene escasez o exceso de efectivo, sino también es un documento que exigen los posibles acreedores, ya que les informa para qué se usará el dinero, además de cómo y cuándo se reembolsarán sus préstamos (p.110).

#### **2.4.2.7.4. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

**Ochoa (2009)** afirma que:

Los estados proyectados constituyen una herramienta sumamente útil: al interior de la empresa permiten a la administración cuantificar el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones futuras; al exterior, sirven de base para tomar decisiones de crédito o inversión.

Los estados financieros básicos que deben proyectarse son los siguientes: estado de resultados, balance general, estados de variaciones en el capital contable y estado de cambios en la situación financiera (p.314).

#### **2.4.3. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES DE LA VARIABLE DEPENDIENTE**

##### **2.4.3.1. GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Hernández & Pulido (2011)** mencionan que:

La gestión o gerencia es un proceso intelectual, creativo y permanente que le permite a un individuo, preparado con habilidades y competencias laborales y gerenciales, conducir un organismo social productivo a las circunstancias del **entorno altamente cambiante** en el que operan los organismos sociales

productivos (empresas), guiándolo y adaptándolo por medio de una serie de políticas y estrategias de largo plazo (p.2).

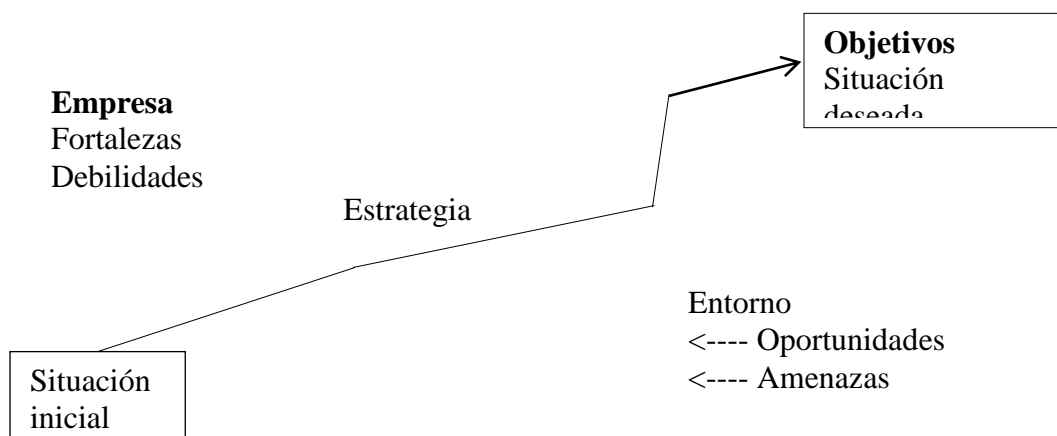
El ambiente de competencia es producto del libre juego de oferentes y demandantes, de vendedores y compradores que imprimen en el sistema económico su carácter competitivo, por lo que la gestión empresarial se enfoca a las estrategias de negocio que sirven para mejorar los niveles de competitividad frente a las otras empresas oferentes de productos o servicios iguales o similares (p. 32).

Es necesario tener en cuenta que para poder realizar una planificación efectiva, no solamente abarca temas financieros, sino que es un conjunto de áreas, con conllevan a formular estrategias de mercado.

#### **2.4.3.2. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

**Francés (2006)** afirma que:

La *planificación estratégica* toma en cuenta la incertidumbre mediante la identificación de las oportunidades y amenazas en el entorno, y trata de anticipar lo que otros actores puedan hacer. Las oportunidades y amenazas se identifican teniendo en mente los objetivos de la empresa. Las fortalezas y debilidades, por su parte, se identifican teniendo en mente las oportunidades y amenazas (...). Determinadas características de una empresa pueden ser fortalezas o debilidades, dependiendo de las oportunidades y amenazas. Por ejemplo, contar con capacidad ociosa es una fortaleza cuando la demanda es creciente, pero pasa a ser una debilidad si la demanda es decreciente o se encuentra estancada. Mediante la confrontación de las oportunidades y amenazas del entorno con las fortalezas y debilidades de la empresa podemos formular la estrategia (p.24).



### Gráfico 5. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

**Fuente:** Francés (2006) “Estrategia y Planes para la Empresa”

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

#### 2.4.3.3. ESTRATEGIAS

**Wheelen & Hunger (2007)** afirman que:

*“La **estrategia** de una corporación es un plan maestro integral que establece la manera en que se logrará su misión y objetivos. Maximiza la ventaja competitiva y minimiza la desventaja competitiva”* (p.14).

Además **Wheelen & Hunger (2007)** se refieren a que:

La empresa de negocios típica considera generalmente tres tipos de estrategia: corporativa, de negocios y funcional.

La **estrategia corporativa** describe la dirección general de una empresa en cuanto a su actitud general hacia el crecimiento y la administración de sus diversas líneas de negocio y productos. Por lo general, las estrategias corporativas concuerdan con las tres categorías principales de estabilidad, crecimiento y reducción.

La **estrategia de negocios**, que ocurre a nivel de productos o unidades de negocio, hace hincapié en el mejoramiento de la posición competitiva de los productos o servicios de una corporación en la industria o en el segmento de mercado específico que atiende esa unidad de negocio.

La **estrategia funcional** es el enfoque que adopta un área funcional para lograr los objetivos y las estrategias de la corporación y las unidades de negocio



mediante la maximización de la productividad de los recursos. Se ocupa del desarrollo y fomento de una competencia distintiva para proporcionar a una empresa o unidad de negocio una ventaja competitiva.

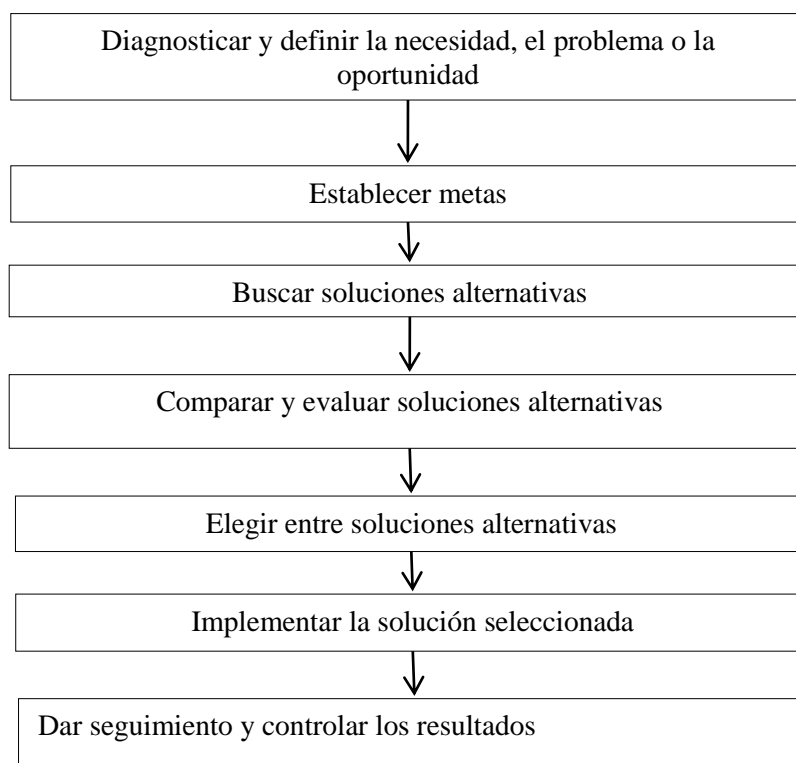
#### 2.4.3.4. TOMA DE DECISIONES

**Franklin & Krieger (2011)** mencionan que:

La toma de decisiones es una realidad cotidiana. Todas las personas, de todos los ámbitos, enfrentan numerosos hechos y circunstancias que día tras día las llevan a tomar decisiones.

Además, dada la diversidad de situaciones que pueden presentarse en un momento particular, no existe un método único para tomar decisiones. En realidad, puede afirmarse que la toma de decisiones es el proceso mediante el cual se busca definir con exactitud la naturaleza de una necesidad, un problema o una oportunidad, generar soluciones alternativas, evaluarlas y, por último, seleccionar entre las alternativas disponibles para satisfacer la necesidad, resolver el problema o aprovechar la oportunidad (p. 446-447).

Para optimizar el proceso de la toma de decisiones el autor recomienda seguir los siguientes pasos:



**Gráfico 6.** PROCESO DE TOMA DE DECISIONES  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinos (2016)

#### **2.4.3.4.1. ENFOQUES**

**Koontz, Weihrich, & Cannice(2008)** menciona que al seleccionar entre alternativas, los gerentes pueden utilizar tres enfoques básicos (...) donde el autor menciona que son los siguientes:

- 1) Experiencia
- 2) Experimentación
- 3) Investigación y análisis

##### **2.4.3.4.1.1. EXPERIENCIA**

De acuerdo con los autores “La experiencia es la mejor maestra” (**Koontz, Weihrich, & Cannice,2008,p162**). La mayoría de empresarios, encargados de grupos corporativos y gerentes en general han logrado tener éxito, manteniendo una secuencia regular de decisiones acertadas y erróneas a su vez, en el transcurso de su vida empresarial, donde la mayoría de situaciones apostándole a su mera intuición.

**Robbins & Coulter (2010)** afirman que:

La toma de decisiones intuitiva se basa en experiencia, sensaciones y opiniones acumuladas. Los investigadores que estudian a los gerentes cuando toman decisiones de forma intuitiva han identificado cinco aspectos diferentes de intuición, (...)

- Decisiones basadas en valores o ética
- Pensamiento mental subconsciente
- Decisiones basadas en la experiencia
- Decisiones promovidas por impresiones
- Decisiones cognoscitivas (p.126)

##### **2.4.3.4.1.2. EXPERIMENTACIÓN**

**Koontz, Weihrich, & Cannice (2008)** menciona que:

*“Una forma evidente para decidir entre alternativas es probar una de ellas y ver qué ocurre. La experimentación se utiliza a menudo en la investigación científica. Se dice que debería ser utilizada con mayor frecuencia en la administración y que la única forma en que un gerente puede estar seguro de que algunos planes son concretos –en especial en vista de los factores intangibles– es probar de las diversas alternativas y ver cuál es la mejor” (p.162)*

#### **2.4.3.4.1.3. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS**

**Koontz, Weihrich, & Cannice (2008)** menciona que:

Una de las técnicas más efectivas para seleccionar entre alternativas cuando están involucradas decisiones importantes es la investigación y análisis. Este enfoque significa resolver un problema al comprenderlo primero. Así una búsqueda de relaciones entre las variables, restricciones y premisas más críticas que afectan la meta buscada. Es el enfoque del lápiz y papel (o mejor, la computadora y la impresora) a la toma de decisiones.

Resolver un problema de planeación requiere desglosarlo en sus partes componentes y estudiar los diversos factores cuantitativos y cualitativos. Es probable que el estudio y análisis sea mucho más barato que la experimentación. Las horas de tiempo y las resmas de papel usadas para los análisis por lo común cuestan mucho menos que probar las diversas alternativas. En la manufactura de aviones, por ejemplo, si una investigación cuidadosa no precede la construcción y prueba del avión prototipo y sus partes, los costos resultantes serían enormes (p.163)

#### **2.4.3.4.2. FACTORES**

**Franklin & Krieger (2011)** mencionan que:

*“Haciendo un recuento de las condiciones que inciden en la toma de decisiones, encontramos que la complejidad, la certidumbre, el riesgo y la incertidumbre ejercen una importante influencia en el proceso” (p.447).*

##### **2.4.3.4.2.1. COMPLEJIDAD**

**Franklin & Krieger (2011)** mencionan que:

“*La complejidad* es la condición que se presenta en un escenario cambiante cuando se identifican soluciones alternativas para cada hecho en cada momento histórico, y se tiene claro que los resultados obtenidos a partir de éstas dependen de las circunstancias que prevalezcan en el momento de tomar la decisión. Esta condición es consecuencia de que la necesidad, el problema y la oportunidad son cambiantes, y pone de manifiesto un alejamiento de experiencias previas, una modificación de las condiciones de funcionamiento, o una desviación de los planes establecidos, por lo que se hace necesario generar soluciones a “la medida” para cada planteamiento en un momento dado” (p.447).

#### **2.4.3.4.2.2. CERTIDUMBRE**

**Robbins & Coulter (2010)** afirman que:

La situación ideal para la toma de decisiones es la **certidumbre**, la cual es una situación en la que un gerente puede tomar decisiones precisas debido a que conoce el resultado de cada alternativa. Por ejemplo, cuando el tesorero del estado de California decidió dónde depositar los fondos estatales excedentes, sabía exactamente la tas de interés ofrecida por cada banco y la cantidad que se ganarían por los fondos. Tenía la certeza sobre los resultados de cada alternativa. Como puede imaginar, la mayoría de las decisiones gerenciales no son como ésta (p.129).

#### **2.4.3.4.2.3. RIESGO**

**Longenecker, Moore, Petty, &Palich (2007)** mencionan que:

Enunciando de forma sencilla, el **riesgo** es “ una situación en que existe la posibilidad de que haya una desviación adversa en un resultado que se espera o se desea”. En el ámbito de los negocios el riesgo se traduce en la posibilidad de pérdidas relacionadas con los activos y el potencial de utilidades. En este caso el término activos no sólo incluye el inventario y el equipo, sino factores como los empleados y la reputación de la empresa (p.503).

#### **2.4.3.4.2.4. INCERTIDUMBRE**

**Franklin & Krieger (2011)** mencionan que:

*“La incertidumbre es la condición que impera cuando se sabe cuáles son las metas que se desea alcanzar, pero la información acerca de las alternativas de solución y de los eventos futuros no permite asignar probabilidades certeras a los resultados esperados. De hecho, tal vez ni siquiera sea posible precisar la necesidad, definir el problema o dimensionar la oportunidad, mucho menos identificar soluciones alternativas y posibles resultados”* (p.448).

#### **2.4.3.4.3. TIPOS**

##### **2.4.3.4.3.1. ESTRATÉGICAS**

**Hernández (2008)** menciona que:

Las decisiones estratégicas son más complejas porque el marco de referencia es relativamente definido. Son sólo uno o varios escenarios estratégicos con la información que los fundamenta; por lo tanto, no se tienen las referencias precisas de lo que sucederá. Los escenarios son simplemente “especulaciones” con cálculos sólidos. En todo caso, el marco de referencia del estratega es su conceptualización del negocio y la **misión económica** de la organización (qué es, por qué le compran los clientes o usuarios), de ahí que si la misión está mal conceptualizada, las decisiones serán incorrectas, aunque los escenarios estratégicos estén bien planteados. Otro elemento que apoya las decisiones del estratega es el análisis de la posición competitiva de la empresa y su eficacia.

Decidir significa cortar con el pasado, por lo que cuando se decide por una nueva estrategia se debe estar plenamente consciente de todas las implicaciones que ello conlleva. Las decisiones de los directivos de las empresas en esta materia son las más difíciles y complejas, pues una vez tomadas y difundidas es difícil retornar sin perder credibilidad y recursos (p.390).

#### 2.4.3.4.3.2. PROGRAMADAS

**Anzola (2012)** afirma que:

*“Decisiones programadas. Son aquellas medidas rutinarias o repetitivas, en donde la empresa puede realizar tareas específicas y tomarlas” (p.77).*

**Certo (2001)** afirma que:

Las **decisiones programadas** son rutinarias y recurrentes; la organización desarrolla formas específicas para manejarlas. Una decisión programada, por ejemplo, implica la determinación de cómo se arreglan los productos en un estante de supermercado. Para esta clase de decisiones rutinarias, de problemas recurrentes, las decisiones se toman de acuerdo con parámetros administrativos (p.144).

#### 2.4.3.4.3.3. NO PROGRAMADAS

**Anzola (2012)** menciona que:

*“Decisiones no programadas. Son aquellas que no se toman con mucha frecuencia y que son únicas. Éstas se toman mediante un proceso para resolver problemas. El pequeño empresario debe demostrar su capacidad administrativa al tomar este tipo de decisiones” (p.77).*

**Certo (2001)** afirma que:

La **decisiones no programadas**, en contraste, son decisiones de un momento que por lo general están menos estructuradas que las decisiones programadas. Un ejemplo de decisión no programada es que más y más administradores tienen que decidir si expanden sus operaciones en el “olvidado continente” Africa. Otro ejemplo es decidir si un supermercado debe ofrecer un tipo adicional de pan. Quien toma esta decisión debe considerar si el nuevo pan simplemente estabilizará las ventas del pan al competir con las otras marcas ofrecidas en la

tienda o si en realidad aumentará las ventas del pan al ofrecer una marca deseada a los clientes que nunca hayan comprado pan en esta tienda. Estos temas deben tratarse con la gerencia antes de que pueda tomarse una decisión de si ofrecer o no esta nueva marca de pan (p.144).

## **2.5. HIPÓTESIS**

La deficiente planificación financiera si influye en la inapropiada toma de decisiones de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

### **2.5.1. ELEMENTOS DE LA HIPÓTESIS**

#### **2.5.1.1. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS**

**Variable independiente:** Planificación Financiera.

**Variable dependiente:** Toma de Decisiones.

**Unidad de observación:** Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

**Términos de relación:** deficiente, inapropiada, influye en.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **3.1.1. MODALIDAD**

Nuestro trabajo de investigación está basado en una investigación de campo y además una investigación bibliográfica-documental, por la razón que el estudio se lo ejecutará en el espacio o lugar en el cual se realiza las actividades cotidianas de cada negocio, es decir, en las instalaciones donde cada miembro de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL realiza los procesos de producción y comercialización, donde obtendremos la evidencia necesaria para dar a relucir el problema a analizar.

##### **3.1.1.1. INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

**Herrera, Medina & Naranjo (2004)** mencionan que:

La investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto.

La investigación de campo será utilizada para poder recolectar toda la información necesaria para comprender la situación actual de la empresa objeto de estudio, mediante la utilización de herramientas como entrevistas, encuestas, cuestionarios, los mismo que posterior a su ejecución serán interpretados (p.95).



### 3.1.1.2. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA-DOCUMENTAL

**Herrera, Medina & Naranjo (2004)** mencionan que:

“La investigación bibliográfica-documental tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias)” (p.95).

**Bernal (2006)** afirma que:

La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema de estudio.

Su aplicación se recomienda especialmente en estudios sociales comparados de diferentes modelos, tendencias, o de realidades socioculturales; en estudios geográficos, históricos, geopolíticos, literarios, entre otros (p.110-111).

### 3.1.2. ENFOQUE

La presente investigación es predominante cualitativa porque:

**Herrera, Medina & Naranjo (2004)** afirman que:

“La investigación predominante cualitativa (conocida naturalista, interna, interpretativa), busca la comprensión de los fenómenos sociales, está orientado a la formación de hipótesis, holístico y asume una realidad dinámica” (p.94).

Según **Hernández, Fernández & Baptista (2006)** “el enfoque cualitativo, a veces referido como investigación naturalista, fenomenológica, interpretativa o etnográfica,

es una especie de “paraguas” en el cual se incluye una variedad de concepciones, visiones, técnicas y estudios cuantitativos (Grinnell, 1997)” (p.8)

Nuestra investigación la consideramos cualitativa ya que comienza examinando el mundo social y en este proceso desarrolla una teoría coherente con lo que se observa o qué ocurre, es decir llegar a una teoría fundamentada, donde nos enfocamos en un proceso inductivo (explorar y describir y luego generar perspectivas teóricas).

### **3.1.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.1.3.1. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA**

**Bernal (2006)** menciona que:

*“Se considera como investigación descriptiva aquella en que, como afirma Salkind, se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio”* (p.112-113).

#### **3.1.3.2. INVESTIGACIÓN ASOCIACIÓN DE VARIABLES**

**Bernal (2006)** menciona que:

La investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables. De acuerdo con este autor, uno de los puntos importantes respecto de la investigación correlacional es examinar relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica que una sea la causa de la otra (p.113).

#### **3.1.3.3. INVESTIGACIÓN EXPLICATIVA**

**Bernal (2006)** menciona que:

La investigación explicativa o causal es, para muchos expertos, el ideal y nivel culmen de la investigación no experimental, el modelo de investigación “no experimental” por antonomasia. La investigación explicativa tiene como fundamento la prueba de hipótesis y busca que las conclusiones lleven a la formulación o el contraste de leyes o principios científicos (p. 115).

### **3.2. POBLACIÓN, MUESTRA, UNIDAD DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.2.1. POBLACIÓN**

**Martínez (2004)** menciona que:

*“La población es un conjunto de medidas o el recuento de todos los elementos que presenten una característica común. El término población se usa para denotar el conjunto de elementos del cual se extrae la muestra”* (p.2).

**Herrera, Medina & Naranjo (2004)** afirman que:

La población es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. En muchos casos, no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de los elementos de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio (p. 98).

**Levin & Rubin (2010)** afirman que:

*“Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones. Debemos definir esa población*

*de modo que quede claro cuándo cierto elemento pertenece o no a la población”*  
(p.10)

El presente trabajo de investigación se desarrollará con una población finita o enfocada de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL, donde denominaremos a la misma como:

Los miembros que conforman la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL. Es considerada finita al ser un número manejable y mínimo de 16 sujetos de estudio.

**Tabla 2.** NÓMINA OFICIAL DE ASOCIADOS FUNDADORES DE LA ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL

<b>Nº</b>	<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>NÚMERO DE CÉDULA</b>
<b>1</b>	AGUAGÜÑA ALVEAR SANTIAGO MARCELO	180370074-7
<b>2</b>	ALVEAR INCA GLORIA PIEDAD	060106190-6
<b>3</b>	ALVEAR INCA TERESA DOLORES	060019880-8
<b>4</b>	ANDALUZ SÁNCHEZ DAVID GONZALO	180461722-1
<b>5</b>	BASTIDAS RUIZ RODRIGO REMBERTO	180348576-0
<b>6</b>	CARRASCO JULIA ENRIQUETA	180178606-0
<b>7</b>	CARRASCO CARRASCO ANA REBECA	180538941-6
<b>8</b>	CASTRO MEDINA SUSANA ELENA	180184440-6
<b>9</b>	CHATO CAIZA LUIS ARTURO	050230261-5
<b>10</b>	MORALES MEDINA MARIANA DE JESÚS	180197741-2
<b>11</b>	MORALES MEDINA NORMA GRISELDA	180197743-8

12	MORETA QUILLIGANA GISSELA CAROLINA	180536536-6
13	NUÑEZ GAIBOR MIRIAM AMARILYS	180314571-1
14	OLIVO MORALES CECILIA ALEXANDRA	172627018-2
15	QUINGA GALLEGOS MILTO FLORESMILO	180170293-5
16	TOAINGA CUNALATA CARLOS EFRAÍN	180468964-2

**Fuente:** Investigación de campo. Resolución No. SEPS-ROEPS-2015-900988

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

### 3.2.2. MUESTRA

**Levin & Rubin (2010)** afirman que:

*“Una muestra es una colección de algunos elementos de la población, no de todos”*  
(p.10)

*“Una muestra representativa contiene las características relevantes de la población en las mismas proporciones en que están incluidas en la población”* (p.10).

**Martínez (2004)** menciona que:

Lo ideal sería que el número de elementos o unidades de observación que constituyen la muestra, denominada también población por muestrear o población muestreada, fuera igual al contenido en la población o población objetivo. Pero no ocurre así, las conclusiones obtenidas en la muestra pueden ser extendidas a la población, considerándolas válidas, garantizadas estadísticamente mediante la indicación de la validez del proceso.

Los elementos que integran la población o la muestra pueden corresponder a personas, objetos o cosas. Además, el elemento puede ser una entidad simple (una

persona) o una entidad compleja (una familia), y se denomina unidad investigada (p.2).

Para nuestra investigación se ejecutará el muestreo regulado en el cual todos los sujetos de la muestra forman parte del universo o población objeto de estudio, es decir que no se utilizara ningún método de cálculo de la muestra, ya que la población es finita (es inferior a 100 elementos), también no existe limitación de información, es decir, todos los recursos necesarios están a nuestra disposición para la ejecución del trabajo de investigación.

### **3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

**Herrera, Medina & Naranjo (2004)** afirman que

La operacionalización de las variables de la hipótesis es un procedimiento por el cual se pasa el plano abstracto de la investigación (marco teórico) a un plano operativo, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente observables y medibles, en el contexto en que se ubica el objeto de estudio, de manera que oriente la recolección de información (p.108).

**Calderón (2010)** afirma que:

El proceso de llevar una variable de un nivel abstracto a un plano operacional se denomina operacionalización, y la función básica de dicho proceso es precisar o concretar al máximo el significado o alcance que se otorga a una variable en un determinado estudio (p.32).

### 3.3.1. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
<p><b>Planificación Financiera</b></p> <p>Se entiende la medición de todas las acciones de la empresa, y no sólo las de carácter financiero, ya que todo flujo real tiene una contrapartida en valor monetario que debe ser valorado por la función financiera.</p>	Capital de Trabajo	Flujo de efectivo	¿Considera que el monto de dinero que emplea para poner en marcha su negocio es suficiente?	Encuesta y cuestionario
		Planificación del efectivo	¿Realiza la proyección para la distribución del efectivo en función a lo que va a producir y a vender? ¿Cómo calificaría la distribución del dinero para contingentes de liquidez o capacidad de pago en el negocio?	Encuesta y cuestionario
	Obligaciones	Cuentas por Pagar	¿Con qué frecuencia realiza financiamiento para cumplir con la planificación de las actividades económicas de su negocio?	Encuesta y cuestionario
		Cuentas por Cobrar	¿Elabora una planificación para respetar los plazos de cobros de clientes a crédito?	Encuesta y cuestionario
	Ventas	Utilidades	¿Cree usted que con la elaboración de presupuestos en todas las áreas de la empresa servirá como herramienta de análisis de los resultados al final del año? ¿Se realizan propuestas de inversión para la adquisición de activos para aumentar el valor productivo en su negocio?	Encuesta y cuestionario
		Proyección de ventas	¿Cómo influye la elaboración de presupuestos para cumplir los objetivos económicos corto y largo plazo?	Encuesta y cuestionario

**Tabla 3.**Planificación Financiera

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

### 3.3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
<b>Toma de decisiones</b> <b>Es una capacidad puramente humana propia del poder de la razón unido al poder de la voluntad. Es decir, pensamiento y querer se unen en una sola dirección.</b>	Factores de Selección y Actuación	Alternativas viables	¿Piensa usted que es importante buscar varias alternativas para tomar una decisión que beneficie económicamente a su negocio?	Encuesta y cuestionario
		Información Financiera	¿Cree usted que la elaboración de estados financieros proyectados ayuda a tomar decisiones efectivas?	Encuesta y cuestionario
	Decisiones Programadas en conjunto	Lineamientos, normativas y procesos para el control interno	¿Piensa usted que para obtener conocimientos y dar opiniones confiables al tomar decisiones es necesario implementar una planificación financiera?	Encuesta y cuestionario
			¿Considera usted que adecuar técnicas presupuestarias aporta al desarrollo empresarial de su negocio?	Encuesta y cuestionario
	Decisiones no Programadas	Intuición	¿Su experiencia empresarial le ayuda a actuar de manera intuitiva para tomar una decisión a tiempo y solucionar problemas no previstos?	Encuesta y cuestionario
		Riesgo	¿Se evalúan las opciones y decisiones posteriores para medir el nivel de riesgo que afecte o beneficie a su negocio?	Encuesta y cuestionario

**Tabla 4.** Toma de Decisiones  
**Elaborado por:** Marco Silva Reinoso (2016)



### **3.4. DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS**

#### **3.4.1. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

**Herrera, Medina & Naranjo (2004)** afirman que:

Para la construcción de la información se opera en dos fases:

- Plan para la recolección de información
- Plan para el procesamiento de información

El plan de recolección de información contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido (p.114).

##### **3.4.1.1. PLAN PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

**Kuby (2008)** menciona que:

Es importante obtener “buenos datos” porque en última instancia las inferencias efectuadas se basan en los estadísticos obtenidos a partir de los datos.

La obtención de datos para el análisis estadístico es un proceso complicado que incluye los siguientes pasos para definir un plan de recolección de información:

**Definir los objetivos de la investigación o experimento:**

## **OBJETIVO GENERAL**

Diagnosticar la deficiente planificación financiera y la toma de decisiones para la determinación de un adecuado manejo de los recursos que posee la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Evaluar los procedimientos que se emplean en el desarrollo de la planificación financiera para el establecimiento de las causas que generaron una inadecuada formulación de la misma.
- Determinar los factores que establecen la toma de decisiones para el análisis de los efectos económicos que ha sufrido los productores asociados.
- Proponer un modelo de planificación financiera basado en la normativa contable vigente aplicable, que sirva como herramienta para la optimización, control y manejo de los recursos financieros de los productores de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

### **Definir las variables y la población de interés:**

Variable Independiente: Deficiente Planificación Financiera

Variable Dependiente: Inapropiada toma de decisiones

Población: Los miembros de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL (p.198-199)

### **Definir los esquemas para recolectar y medir datos:**

**Zapata (2005)** menciona que:

Por medio de las encuestas y cuestionarios se trata de recabar información sobre un sector denominado muestra para inferir el comportamiento del universo que se desea indagar. Este tipo de técnica es muy generalizado en las ciencias sociales.

De acuerdo a lo establecido en las matrices de operacionalización de variables se ejecutará encuesta y cuestionario al personal, ya que consideramos una de las técnicas más utilizadas y efectivas para la recolección de datos (p.33).

Además **Zapata (2005)** refiere que:

La encuesta puede definirse como un conjunto de técnicas destinadas a reunir, de manera sistemática, datos sobre determinado tema o temas relativos a una población, a través de contactos directos o indirectos con los individuos o grupo de individuos que integran la población estudiada.

El mismo autor menciona al cuestionario (preguntas cerradas) como un instrumento en el cual se debe tener en cuenta incorporar y traducir los esquemas conceptuales del objeto de investigación y las hipótesis de la investigación.

Cada pregunta debe tener una fundamentación y una razón de ser de acuerdo con el diseño de la investigación, es necesario incorporar las preguntas reestructuradas. El cuestionario nos permite sondear opiniones y no buscar cuestiones que exijan mucho análisis y reflexión por parte de los encuestados (p.38).

### **Recolectar su muestra:**

Seleccionar los sujetos a ser muestreados y recolectar datos. Para la presente investigación el total de la población se convierte a la vez en nuestra muestra, debido que es un número manejable para la recolección de información.

**Revisar el proceso de muestreo al terminar la recolección:**

Al trabajar con el total de la población no se consideró el cálculo de la muestra, es decir, los datos corresponden al total de la población en estudio.

“Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.”

**Tabla 5.** Procedimiento de recolección de información

<b>TÉCNICAS</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>
<b>Encuesta</b>  <b>Es un conjunto de técnicas destinadas a reunir, de manera sistemática, datos sobre determinado tema o temas relativos a una población, a través de contactos directos o indirectos con los individuos o grupo de individuos que integran la población estudiada.</b>	<b>¿Qué herramienta?</b> Se empleará un cuestionario estructurado para recolectar información.
	<b>¿En qué lugar?</b> Se ejecutará el proceso en el espacio o lugar donde se encuentra ubicado el comercial
	<b>¿En qué período?</b> La recolección se la ejecutará en los meses de abril a julio del año en curso 2016.

**Fuente:** Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

**Elaborador por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

### 3.4.2. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

#### 3.4.2.1. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Martínez (2012) afirma que:

El procesamiento puede ser mecánico manual o computarizado y su elección dependerá:

- De la cantidad de formularios que se van a utilizar
- Del número de preguntas que tenga el formulario
- Del tiempo y de los recursos, ya sean financieros o de equipo disponible.

Del proceso que origina una base de datos, de la cual se obtienen listados, son revisados a fin de detectar las inconsistencias que se presenten en los procesos anteriores. Una vez hechas las correcciones, se procede a elaborar los cuadros, con el fin de facilitar el cruce y análisis de la información, la elaboración de gráficas, las conclusiones y las recomendaciones, si las hay (p. 28-32)

“Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados”.

La presente tabla será utilizada para la cuantificación de los resultados obtenidos con los instrumentos de recolección de información primaria.

**Tabla 6.** CUANTIFICACIÓN DE RESULTADOS

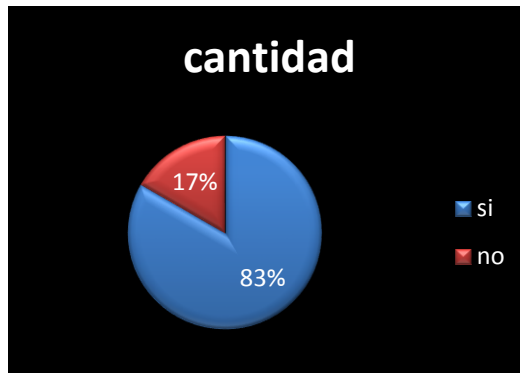
<b>Si</b>	13	81
<b>No</b>	3	19
<b>Total</b>	16	100

**Fuente:** Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

**Elaborador por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## Representaciones gráficas.

**Gráfico 7. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LOS RESULTADOS**



**Fuente:** Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

**Elaborador por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

### 3.4.2.2. PLAN DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### **Análisis de los resultados estadísticos.**

Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis (lectura de datos).

#### **Interpretación de los resultados.**

Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

#### **Comprobación de hipótesis.**

El modelo estadístico que se aplicará para el desarrollo de la investigación, es el método T - student.

**Rodríguez, Rodríguez, & Rodríguez (2008)** mencionan que:

La distribución t de student se utiliza cuando cumplen tres condiciones:

1. La muestra es pequeña ( $n < 30$ )
2. La desviación estándar poblacional es desconocida
3. La población es normal o casi normal

En aquellos casos en donde la muestra es pequeña, pero la desviación estándar poblacional es conocida, se debe utilizar Z para elaborar la estimación (p.352).

Los pasos que utiliza esta prueba estadística son los siguientes:

**Paso 1:** Plantear la Hipótesis Nula y la Hipótesis Alternativa, la Hipótesis Nula será representada por  $H_0$  y la hipótesis alternativa por  $H_1$ .

**Paso 2:** Seleccionar el nivel de significancia, se utilizara el 0.01

**Paso 3:** Proporcionar el estadístico de prueba, tal recurso es la distribución T de student, ya que (1) no se conoce la desviación estándar de la población y (2), el tamaño de la muestra es pequeño (menor a 30).

### **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**

Explicación del procedimiento de obtención de las conclusiones y recomendaciones. Las conclusiones se derivan de la ejecución y cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación. Las recomendaciones se derivan de las conclusiones establecidas. A más de las conclusiones y recomendaciones derivadas de los objetivos específicos, si pueden establecerse más conclusiones y recomendaciones propias de la investigación.

**Tabla 7. RELACIÓN DE OBJETIVOS ESPECÍFICOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>
<b>Evaluar los procedimientos que se emplean en el desarrollo de la planificación financiera para el establecimiento de las causas que generaron una inadecuada formulación de la misma.</b>		
<b>Determinar los factores que establecen la toma de decisiones para el análisis de los efectos económicos que ha sufrido los productores asociados.</b>		
<b>Proponer un modelo de planificación financiera basado en la normativa contable vigente aplicable, que sirva como herramienta para la optimización, control y manejo de los recursos financieros de los productores de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.</b>		

**Fuente:** Investigación de Campo a la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

**Elaborador por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)



## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1. PRINCIPALES RESULTADOS**

Una vez realizada la encuesta mediante la formulación del cuestionario estructurado, dirigido a todos los miembros de la asociación de confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL, se procederá a ejecutar el análisis y la interpretación de los resultados de cada pregunta, para poder demostrar que la planificación financiera es sumamente importante e indispensable para el proceso en la toma de decisiones.

Para poder realizar la tabulación de datos y los procesos de cálculo, se utilizará Microsoft Excel, que es una de las herramientas necesarias y funcionales para la elaboración de las tablas y gráficos estadísticos que a su vez, son de gran ayuda para la presentación del análisis e interpretación de los principales resultados.

De la misma manera, se utilizará la misma herramienta (Excel) para poder realizar la comprobación de la hipótesis a través del análisis conocido como t-student, que afirma la relación existente tanto la variable independiente como la dependiente para posteriormente dar una solución a la problemática en estudio.

#### **4.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

En el presente capítulo se detalla los resultados de la encuesta realizada a los miembros de la Asociación de Confeccionistas ASOCOPEL para su respectivo análisis e interpretación

**Martínez (2012)** menciona que:

“En el proceso de interpretación de resultados, se debe considerar la elaboración de distribuciones o tablas de frecuencia obtenidas a través de una sistematización de la información para poder ser presentada en forma de cuadros y gráficos” (p.30-31).

De esta última fase de la metodología se puede decir que encierra dos aspectos:

- Analizar y evaluar estadísticamente de los resultados obtenidos de los procesos anteriores
- Analizar y evaluar técnicamente de acuerdo con la naturaleza de la investigación

En base al cuestionario que se elaboró para la encuesta de los miembros de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL y posterior al procedimiento de tabular dicha información, se obtuvieron los siguientes resultados:

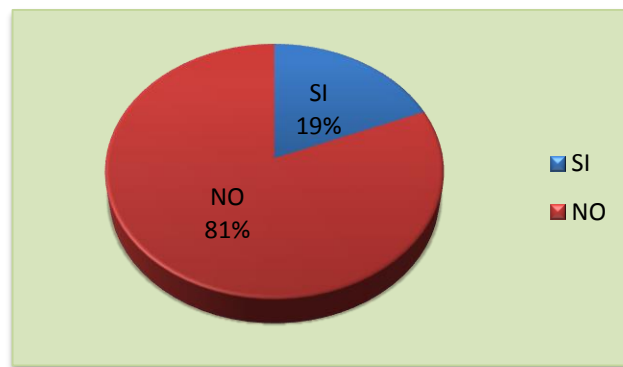
1.- ¿Considera que el monto de dinero que emplea para poner en marcha su negocio es suficiente?

**Tabla 8.** DISPONIBILIDAD DEL EFECTIVO

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	3	19
NO	13	81
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 8.** DISPONIBILIDAD DEL EFECTIVO



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 81% de los miembros de la asociación encuestados consideran que el dinero en efectivo que cuentan es insuficiente para el desarrollo del negocio, mientras que el 19% mencionan que su efectivo es suficiente para ponerlo en marcha.

**Interpretación.** Cada asociado necesita saber sobre educación financiera para poder manejar y administrar de mejor manera el capital con el que cuentan para invertir en su empresa, ya que es un recurso de mayor importancia que influye directamente en la consecución de todas las actividades económicas de toda organización.

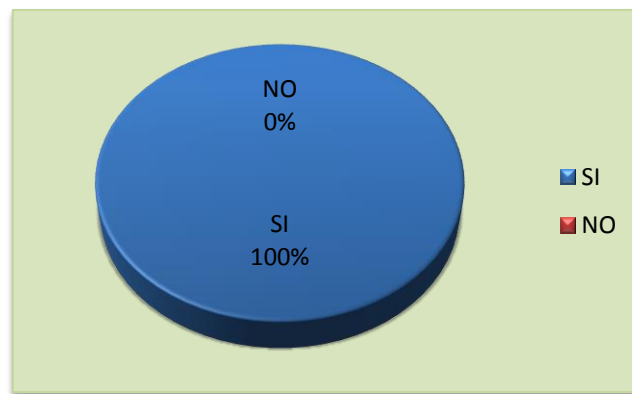
2.- ¿Realiza una proyección para la distribución del efectivo en función a lo que va a producir y a vender?

**Tabla 9. DISTRIBUCIÓN DEL EFECTIVO**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	16	100
NO	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 9. DISTRIBUCIÓN DEL EFECTIVO**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 100% del total de asociados encuestados mencionaron que si realizan una proyección para la distribución del efectivo, enfocados principalmente en las dos principales actividades económicas que son producir y vender.

**Interpretación.** Todo empresario o persona en general, independientemente de su nivel de educación, por naturaleza es planificador, principalmente en cuestión de dinero, ya que por necesidad o según su circunstancia económica trata de distribuir de manera equitativa el dinero para poder solventar con la mayor parte de sus obligaciones.

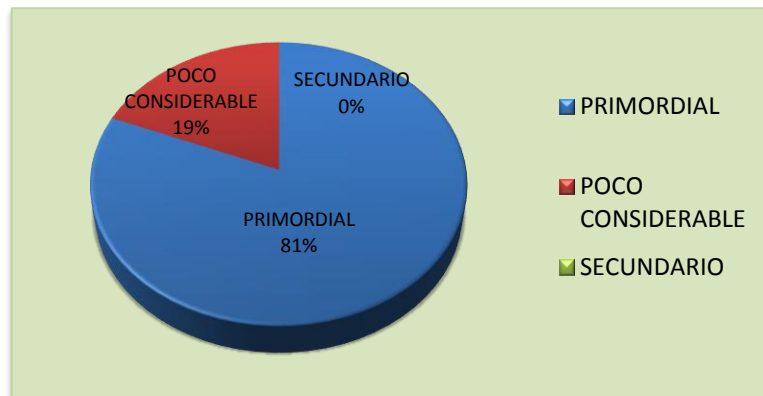
**3.- ¿Cómo calificaría la distribución del dinero para contingentes de liquidez o capacidad de pago en el negocio?**

**Tabla 10. EFECTIVO PARA CONTINGENTES**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Primordial	13	81
Poco considerable	3	19
Secundario	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 10. EFECTIVO PARA CONTINGENTES**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 81% de los miembros de la asociación encuestados contestaron que es primordial la distribución de dinero para contingentes, el 19% mencionaron que es poco considerable distribuir efectivo para este dicho aspecto.

**Interpretación.** Al planificar no solamente incurre proyectar la distribución del efectivo para todas las actividades económicas de la empresa, es necesario mantener un fondo de emergencia para poder afrontar situaciones no previstas que puedan poner en riesgo la ejecución y los resultados de lo programado.

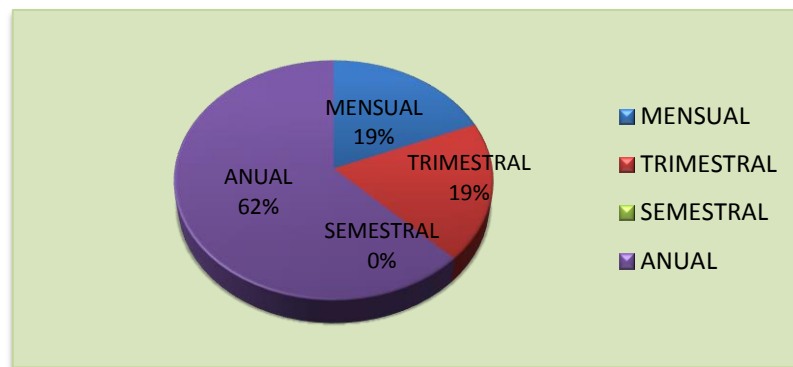
**4.- ¿Con qué frecuencia realiza financiamiento para cumplir con la planificación de las actividades económicas de su negocio?**

**Tabla 11.FINANCIAMIENTO**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Mensual	3	19
Trimestral	3	19
Semestral	0	0
Anual	10	63
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 11. FINANCIAMIENTO**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 62% de los miembros de la asociación encuestados contestaron que realizan financiamientos en periodos anuales para cubrir con las actividades económicas planificadas de su negocio, el 19% mencionó que lo hace en periodos trimestrales y el 19% contestó que realiza su financiamiento en periodos mensuales.

**Interpretación.** Para poder ejecutar la programación financiera siempre se necesitará de fuentes de financiamiento externo, ya que cada periodo se proyecta a mejorar o aumentar el desarrollo tanto de la producción, las ventas o el mejoramiento de activos productivos donde el efectivo no abastece para la consecución de dichos desarrollos.

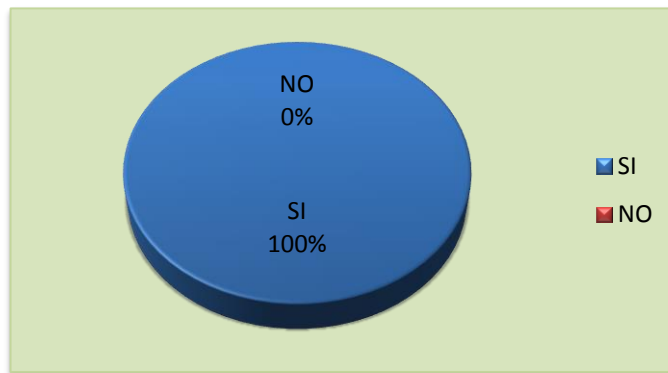
5.- ¿Elabora una planificación para respetar los plazos de cobros de clientes a crédito?

**Tabla 12.** PLANIFICACIÓN DE COBROS

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	16	100
NO	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 12.** PLANIFICACIÓN DE COBROS



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 100% de los miembros de la asociación encuestados mencionaron que si elaboran una planificación para realizar los cobros de la cartera de clientes que efectúan las sus compras a crédito.

**Interpretación.** Uno de los aspectos a tomar en cuenta es la recuperación de efectivo por ventas a crédito, ya que al mantener un eficiente proceso de cobranza, dicho efectivo podrá ser tomado en cuenta para la proyección de varios aspectos que beneficie a la empresa como: nuevas inversiones o para que la empresa aumente su flujo de efectivo.

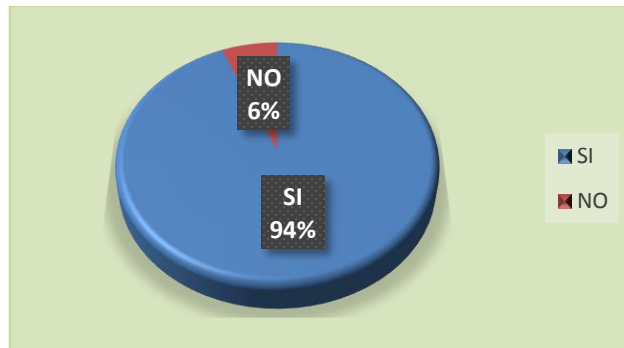
**6.- ¿Cree usted que con la elaboración de presupuestos en todas las áreas de la empresa ayudará como herramienta de análisis de los resultados al final del año?**

**Tabla 13. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	15	94
NO	1	6
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 13.ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 100% de los miembros de la asociación encuestados contestaron que elaborando presupuestos en todas las áreas de la empresa ayuda principalmente al análisis de los resultados al final del periodo económico.

**Interpretación.** El presupuesto es el principal instrumento de la planificación financiera, ya que se detalla asignaciones, ejecuciones, seguimientos y evaluación de los fondos de la empresa que son aspectos que ayudan a interpretar si se consiguieron o no los objetivos económicos proyectados por la empresa.



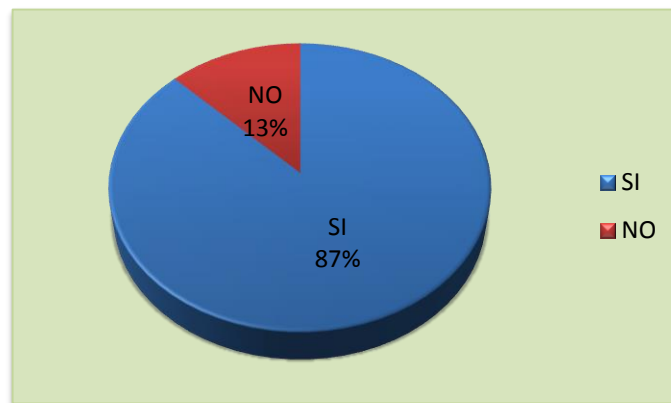
7.- ¿Se realizan propuestas de inversión para la adquisición de activos para aumentar el valor productivo en su negocio?

**Tabla 14.**PROPUESTAS DE INVERSIÓN

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	14	87
NO	2	13
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 14.**PROPUESTAS DE INVERSIÓN



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 87% de los miembros de la asociación encuestados mencionaron que realizan propuestas de inversión para adquirir activos para aumentar la producción en su negocio, mientras que el 13% contestaron que no se realizan este tipo de propuestas.

**Interpretación.** Es necesario tomar en cuenta en la planificación financiera, la asignación de recursos financieros para la renovación, adquisición o mejora de los activos productivos, para aumentar la capacidad operativa de la empresa.

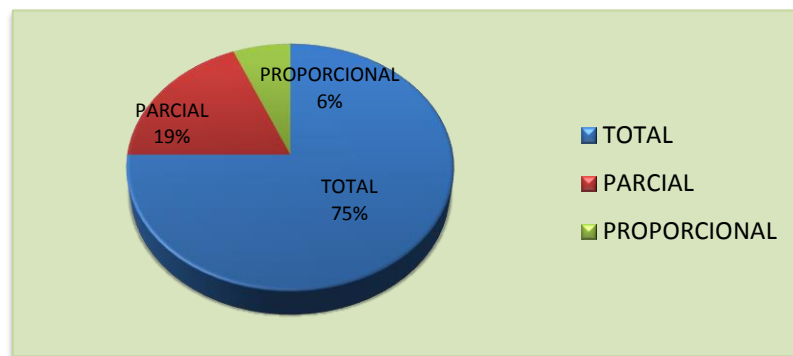
**8.- ¿Cómo influye la elaboración de presupuestos para cumplir los objetivos económicos a corto y largo plazo?**

**Tabla 15. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Total	12	75
Parcial	3	19
Proporcional	1	6
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 15. ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 75% de los miembros de la asociación encuestados contestaron que la elaboración de presupuestos influye totalmente para cumplir con los objetivos económicos tanto a corto como a largo plazo, el 19% mencionaron que influye de manera parcial y el 6% contestaron que influye en proporción con respecto a su producción.

**Interpretación.** Al elaborar un presupuesto, se enfoca principalmente a cumplir una meta prevista, expresada en valores monetarios o financieros, estableciendo plazos bajo ciertas normas que son responsabilidad de cumplimiento y control para todos los miembros de la empresa.

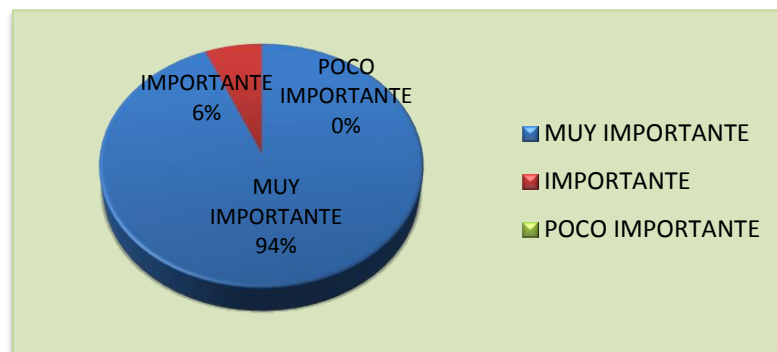
**9.- ¿Piensa usted que es importante buscar varias alternativas para tomar una decisión que beneficie económicamente a su negocio?**

**Tabla 16. ALTERNATIVAS DE DECISIÓN**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Muy importante	15	94
Importante	1	6
Poco importante	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 16. ALTERNATIVAS DE DECISIÓN**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 94% de los miembros de la asociación encuestados contestaron que es muy importante buscar varias alternativas para tomar una decisión para lograr el mayor beneficio para su negocio, mientras que el 6% mencionaron que es importante tomar en cuenta este aspecto.

**Interpretación.** La búsqueda de varias alternativas, principalmente en lo financiero, conduce a aprovechar varias ventajas que se pueden presentar al momento de tomar una decisión, es decir analizar por ejemplo el uso adecuado de un financiamiento para beneficiar a la empresa en el costo financiero con la elección un interés menor o un mayor plazo para el pago de la deuda.

**10.- Los factores que inciden en la toma de decisiones en su negocio son:**

**Tabla 17. FACTORES DE DECISIÓN**

RESPUESTAS ALTERNATIVAS	F	%
Iliquidez	13	36
Índices bajos en ventas	12	33
Incremento de la competencia	10	28
Resultados desfavorables	1	3
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 17. FACTORES DE DECISIÓN**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 36% de los miembros de la asociación encuestados contestaron que uno de los factores principales para tomar una decisión es la iliquidez, el 33% contestó que adicional al factor anterior otro factor primordial a tomar en cuenta son los índices bajos en sus ventas, el 28% manifestó que no solo los factores antes mencionados son tomados a considerar, sino que además es importante tomar en cuenta el incremento de la competencia, mientras que tan solo el 3% mencionó que se toma en cuenta los resultados desfavorables en el negocio.

**Interpretación.** Existen varios factores que son fuente de ayuda para tomar cualquier decisión, pero esto no puede llevarse a cabo si no se domina el tema o no se tiene la suficiente información, se puede correr el riesgo de tomar una decisión equivocada donde perjudique principalmente a la consecución de las metas de la organización.

**11.- ¿Cree usted que la elaboración de estados financieros proyectados ayuda a tomar decisiones efectivas?**

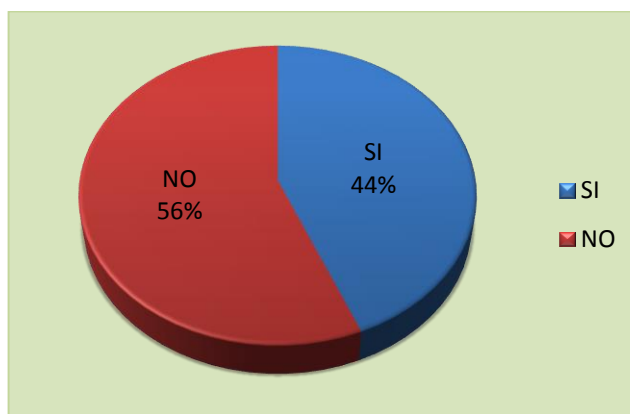
**Tabla 18.** ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	7	44
NO	9	56
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 18.** ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 44% de los miembros de la asociación encuestados están de acuerdo que al elaborar estados financieros proyectados sirve de ayuda para tomar decisiones efectivas, mientras que el 56% respondieron que no creen que elaborando estados financieros proyectados sirva de ayuda en la toma de decisiones efectivas.

**Interpretación.** Los estados financieros proyectados son herramientas que se utiliza en la planificación financiera, donde al final del periodo de planificación presenta datos que permite a la administración o a los propietarios de la empresa comprender la situación financiera, analizar los resultados y decidir qué opciones adoptar para mejorarlos.

**12.- ¿Piensa usted que para proponer opiniones confiables en la toma de decisiones es necesario implementar una planificación financiera?**

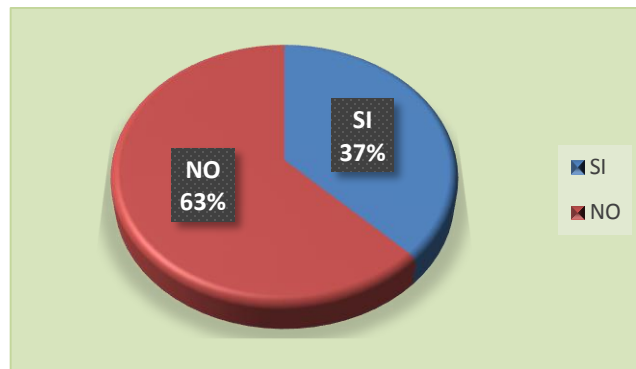
**Tabla 19. PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	6	38
NO	10	63
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 19. PLANIFICACIÓN FINANCIERA**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 37% de los miembros de la asociación piensan que implementando una planificación financiera servirá como herramienta para obtener conocimientos y poder dar opiniones confiables que ayuden en el proceso de tomar decisiones, mientras que el 63% no están de acuerdo con esta tipo de implementación.

**Interpretación.** Implementar técnicas y herramientas que incurren en la elaboración de la planificación financiera, sirven como elemento esencial para lograr una eficiente y oportuna toma de decisiones y principalmente visualizar como se debe administrar un negocio.

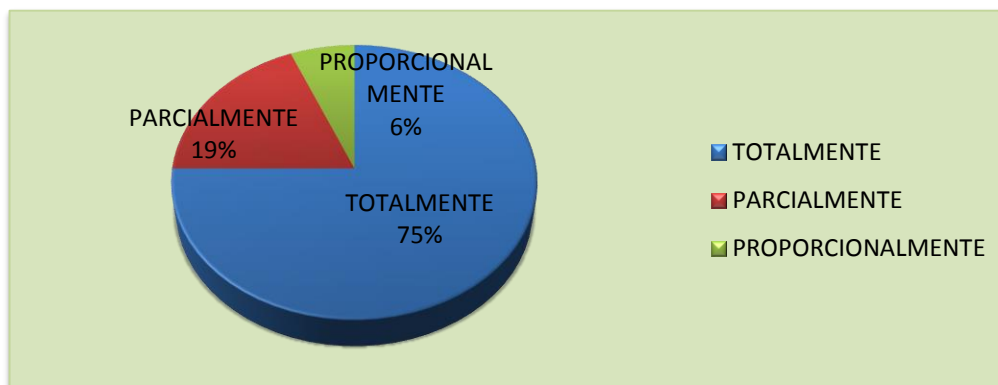
**13.- ¿Considera usted que adecuar técnicas presupuestarias aporta al desarrollo empresarial de su negocio?**

**Tabla 20. TÉCNICAS PRESUPUESTARIAS**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
TOTALMENTE	12	75
PARCIALMENTE	3	19
PROPORCIONALMENTE	1	6
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 20. TÉCNICAS PRESUPUESTARIAS**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 75% de los miembros de la asociación encuestados están totalmente de acuerdo que adecuar técnicas presupuestarias aporta al desarrollo empresarial de su negocio, el 19% piensan que dichas técnicas aportan de manera parcial al desarrollo del negocio, mientras que el 6% contestaron que el aporte de estas técnicas es proporcional.

**Interpretación.** Las técnicas presupuestarias están directamente vinculadas al desarrollo y mantenimiento en el mercado de una empresa, debido a que dichas técnicas serán las responsables de proveer a la organización el efectivo necesario para operar eficientemente.

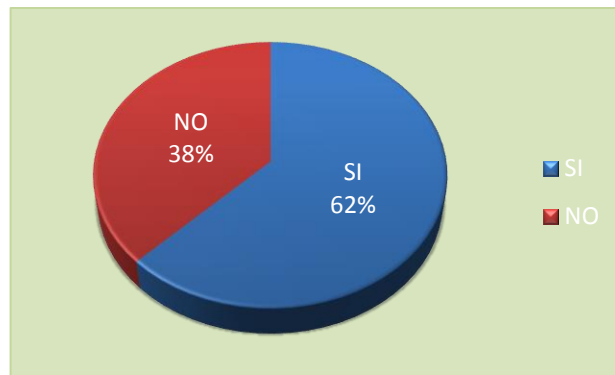
**14.- ¿Su experiencia empresarial le ayuda a actuar de manera intuitiva para tomar una decisión a tiempo y solucionar problemas no previstos?**

**Tabla 21.** EXPERIENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	10	63
NO	6	38
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 21.** EXPERIENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 62% de los miembros de la asociación encuestados están de acuerdo que la experiencia empresarial adquirida le ayuda a actuar de manera intuitiva para tomar una decisión a tiempo y solucionar problemas no previstos, mientras que el 38% de los encuestados no están en concordancia con este criterio.

**Interpretación.** Los éxitos o fracasos del pasado forman una base para poder actuar en el futuro, es decir los errores previstos son de gran ayuda para cometer menores errores futuros, el dueño de un negocio recurre a su experiencia para poder resolver cualquier situación no prevista de una manera que lo solucionó en el pasado.



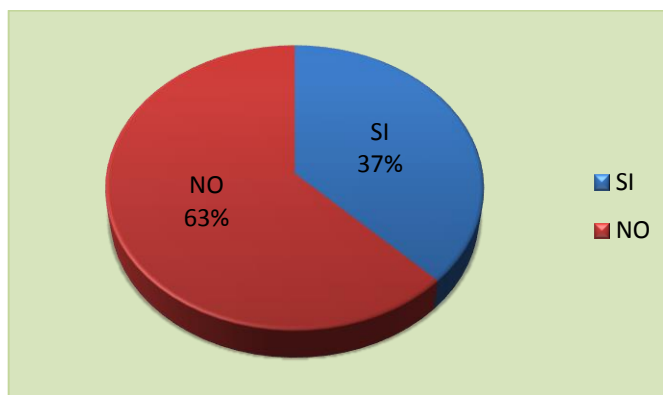
**15.- ¿Se evalúan las opciones y decisiones posteriores para medir el nivel de riesgo que afecte o beneficie a su negocio?**

**Tabla 22. NIVEL DE RIESGO EN LA TOMA DE DECISIONES**

<b>RESPUESTAS ALTERNATIVAS</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
SI	6	37
NO	10	63
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Gráfico 22. NIVEL DE RIESGO EN LA TOMA DE DECISIONES**



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Análisis.** El 37% de los miembros de la asociación encuestados concuerdan que si evalúan las opciones y decisiones posteriores para medir el nivel de riesgo que afecte o beneficie a su negocio, mientras que el 63% de los encuestados mencionan que hacen este proceso de evaluación.

**Interpretación.** Es importante evaluar todas las decisiones que se tomaron a lo largo del periodo de planificación, para poder determinar la existencia o no de riesgos implícitos, para poder en periodos posteriores asegurar lo que ocurrirá cuando se tome una decisión, ya que se cuenta con información que se considera confiable y los efectos que puede provocar a futuro.

### 4.3. MATRIZ DE ANÁLISIS DE OBJETIVOS

Ejecución de Objetivos	Principales Resultados
<p>Se evaluaron los procedimientos que emplean para el desarrollo de la planificación financiera y se estableció que de las causas que generaron una inadecuada formulación de la misma fueron los siguientes:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ciertos procedimientos no se relacionan entre sí para poder definir las proyecciones y metas financieras efectivas.</li> <li>➤ No existe registros de las planificaciones financieras efectuadas en periodos anteriores.</li> <li>➤ No se efectúa un análisis del cumplimiento de las proyecciones efectuadas a inicio del año.</li> <li>➤ No se cumple a cabalidad lo presupuestado ya que no existe un control de su ejecución por parte de algún delegado.</li> </ul>
<p>Se determinaron los factores que establecen la toma de decisiones para el análisis de los efectos económicos que ha sufrido los miembros de la asociación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Los factores que mayor incidencia tienen en la toma de decisiones son:</li> <li>➤ <b>Iliquidez.-</b> La necesidad de efectivo los obliga a obtener un financiamiento para poder solventar todas las obligaciones del negocio</li> <li>➤ <b>Índices bajos en ventas.-</b> Debido a la crisis que sufre el país, se mostró una disminución importante en sus ventas, donde se tuvo que tomar la decisión de disminuir la producción.</li> <li>➤ <b>Incremento de la competencia.-</b> Productores nacionales y extranjeros que ofrecen productos de las mismas características a menor precio.</li> </ul>
<p>Proponer un modelo de planificación financiera basado en la normativa contable vigente aplicable, que sirva como herramienta para la optimización, control y manejo de los recursos financieros de los productores de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.</p>	<p>Todos los miembros de la asociación están de acuerdo, que es necesario estructurar una planificación financiera con técnicas presupuestarias acordes a las necesidades de su negocio, que permitan complementarse con la experiencia empresarial adquirida y administrar de mejor manera los recursos de la empresa, para así lograr los objetivos planteados al principio de cada año y a su vez sirva de fundamento para el análisis en la toma de decisiones.</p>

**Tabla 23.** Matriz de Objetivos

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## 4.4. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

### 4.4.1. PRUEBA DE HIPÓTESIS

**Alvarado (2008)** menciona que:

*“Una hipótesis estadística es una afirmación por verificar acerca de las características de una o más poblaciones”*(p.151).

Además el autor afirma que en particular, desde un punto de vista totalmente teórico ninguna hipótesis termina jamás de comprobarse, pues siempre cabe la posibilidad de encontrar evidencia en su contra; sin embargo, mientras más evidencia experimental que verifique la hipótesis se acumule a lo largo de los años, mayor confianza o fiabilidad se tiene en que, al menos bajo ciertas condiciones, dicha hipótesis se verifica y nos permite hacer predicciones fiables. En el caso estadístico las hipótesis deberán estar relacionadas con las poblaciones de los fenómenos aleatorios investigados; diferentes estadísticos obtenidos a partir de muestras aleatorias serán la evidencia necesaria para refutar o no la hipótesis

**Levin & Rubin (2010)** afirman que:

*“En una prueba de hipótesis, debemos establecer el valor supuesto o hipotético del parámetro de población antes de comenzar o tomar la muestra. La suposición que deseamos probar se conoce como hipótesis nula”* (p.320).

### 4.4.2. MÉTODO LÓGICO

$H_0$ : La deficiente planificación financiera no influye en la inapropiada toma de decisiones de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

$H_1$ : La deficiente planificación financiera si influye en la inapropiada toma de decisiones de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

#### 4.4.3. MODELO ESTADÍSTICO

**Formula:**

$$t_c = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{\frac{p_1 q_1}{n_1 - 1} + \frac{p_2 q_2}{n_2 - 1}}}$$

En donde:

$t_c$  = Valor estadístico a calcular para la prueba de t-student

$p_1, p_2$  = Media aritmética de las frecuencias observadas para las variables independiente y dependiente

$n_1, n_2$  = Tamaño de la muestra de cada variable

$q_1, q_2$  = Media aritmética de las poblaciones 1 y 2 para cada variable

#### 4.4.4. ESTADÍSTICO DE PRUEBA

**Prueba de t-student**

**Martínez (2012)** afirma que:

Quando se conoce la desviación típica muestral y a la vez el tamaño de la muestra es menor o igual a 30 ( $n < 30$ ), se considera que la desviación está sin corregir, procediendo a su corrección para ser aplicada en la variante estadística “t” (p.352).

#### 4.4.5. REGLA DE DECISIÓN

Es necesario establecer los grados de libertad o confianza para determinar el valor de t-student o t-teórico de la siguiente manera:

$$gl = (n_1 + n_2) - 2$$

$$gl = (4 + 5) - 2$$

$$gl = 7$$

Con 7 grados de libertad y 95% de confianza el valor de t-teórico es: **1,895**

**Gráfico 23.** Tabla t-student

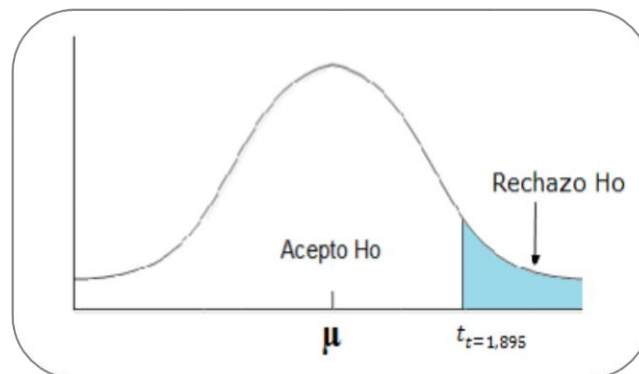
v	0,6	0,75	0,9	0,95	0,975	0,99	0,995	0,9975	0,999	0,9995
1	0,325	1,000	3,078	6,314	12,706	31,821	63,656	127,321	318,289	636,578
2	0,289	0,816	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	14,089	22,328	31,600
3	0,277	0,765	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	7,453	10,214	12,924
4	0,271	0,741	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	5,598	7,173	8,610
5	0,267	0,727	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	4,773	5,894	6,869
6	0,265	0,718	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707	4,317	5,208	5,959
7	0,263	0,711	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499	4,029	4,785	5,408
8	0,262	0,706	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	3,833	4,501	5,041
9	0,261	0,703	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250	3,690	4,297	4,781

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

Se acepta  $H_0$  si  $t_c$  es menor que  $t_t$

**Gráfico 24.** Gráfico de dispersión t-student



**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

#### 4.4.6. CÁLCULO DE ESTADÍSTICO DE PRUEBA Y TOMA DE DECISIÓN

Tanto para la variable independiente como la dependiente se tomaron las preguntas que mayor relevancia mostraron en sus respuestas donde se obtuvo:

**Tabla 24.** MUESTRA DE PREGUNTAS PARA LA VARIABLE INDEPENDIENTE

N°	PREGUNTAS ALTERNATIVAS	RESPUESTAS		TOTAL	p1	q1
		SI	NO			
2	¿Realiza una proyección para la distribución del efectivo en función a lo que va a producir y a vender?	16	0	16	1,00	0,00
5	¿Elabora una planificación para respetar los plazos de cobros de clientes a crédito?	16	0	16	1,00	0,00
6	¿Cree usted que con la elaboración de presupuestos en todas las áreas de la empresa ayudará como herramienta de análisis de los resultados al final del año?	15	1	16	0,94	0,06
7	¿Se realizan propuestas de inversión para la adquisición de activos para aumentar el valor productivo en su negocio?	14	2	16	0,88	0,13
<b>TOTALES</b>		<b>61,00</b>	<b>3,00</b>	<b>64,00</b>	<b>0,95</b>	<b>0,05</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Tabla 25.** MUESTRA DE PREGUNTAS PARA LA VARIABLE DEPENDIENTE

N°	PREGUNTAS ALTERNATIVAS	RESPUESTAS		TOTAL	p2	q2
		SI	NO			
1	¿Considera que el monto de dinero que emplea para poner en marcha su negocio es suficiente?	3	13	16	0,19	0,81
11	¿Cree usted que la elaboración de estados financieros proyectados ayuda a tomar decisiones efectivas?	7	9	16	0,44	0,56
12	¿Piensa usted que para proponer opiniones confiables en la toma de decisiones es necesario implementar una planificación financiera?	6	10	16	0,38	0,63
14	¿Su experiencia empresarial le ayuda a actuar de manera intuitiva para tomar una decisión a tiempo y solucionar problemas no previstos?	10	6	16	0,63	0,38
15	¿Se evalúan las opciones y decisiones posteriores para medir el nivel de riesgo que afecte o beneficie a su negocio?	6	10	16	0,38	0,63
<b>TOTALES</b>		<b>29,00</b>	<b>35,00</b>	<b>64,00</b>	<b>0,40</b>	<b>0,60</b>

**Fuente:** Investigación de campo, encuestas ASOCOPEL

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

$$t_c = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{\frac{p_1 q_1}{n_1 - 1} + \frac{p_2 q_2}{n_2 - 1}}}$$

$$t_c = \frac{0,95 - 0,40}{\sqrt{\frac{(0,95)(0,05)}{4-1} + \frac{(0,40)(0,60)}{5-1}}}$$

$$t_c = \frac{0,55}{\sqrt{0,01583 + 0,0600}}$$

$$t_c = \frac{0,55}{\sqrt{0,07583}}$$

$$t_c = \frac{0,55}{0,2753}$$

$$t_c = 2,0124$$

La regla de decisión nos detalla que se aceptará la hipótesis nula  $H_0$  si se cumple la condición:  $t_c$  es menor que  $t_t$  y al obtener un valor para  $t_c$  de 2,0124, que es mayor al valor de  $t_{t=1,895}$ , no se cumple la condición planteada, donde nos permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa propuesta en la investigación que nos dice: La deficiente planificación financiera si influye en la inapropiada toma de decisiones de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL.

#### **4.5. LIMITACIONES DE ESTUDIO**

En todo el proceso de la investigación no existieron limitaciones por parte de todos los miembros de la asociación, es decir existió todo el apoyo necesario para obtener información para nuestro análisis y afirmar que nuestra hipótesis planteada es cierta y para posterior a eso formular nuestras conclusiones y poder exponerlas respectivas recomendaciones basadas en lo concluido.



#### 4.6. CONCLUSIONES

Respecto al primer objetivo específico: Evaluar los procedimientos que se emplean en el desarrollo de la planificación financiera para el establecimiento de las causas que generaron una inadecuada formulación de la misma.

- Todos los miembros de la asociación presentan falencias en los procedimientos que se relacionan directamente con la elaboración de la planificación financiera, es decir que la distribución de los recursos, principalmente los económicos no se lleva a cabo en relación a lo planificado, además, al mencionar que ningún asociado se ha capacitado sobre el tema en estudio, no existen un delegado para que realice el registro, la ejecución y control de dicha planificación y finalmente no presentan una estructura definida, ni un registro histórico para la elaboración de presupuestos en todas las áreas, al ser una de las herramientas principales para una buena planificación ayudaría a distribuir de manera equitativa todos los recursos que la empresa tiene a su disposición.

Respecto al segundo objetivo específico: Determinar los factores que establecen la toma de decisiones para el análisis de los efectos económicos que ha sufrido los productores asociados.

- Al realizar el análisis de los datos se puede concluir que los factores que mayor influencia tienen al tomar decisiones son la falta de liquidez o iliquidez, los índices bajos en ventas y el incremento de la competencia, que se han presentado en conjunto y han obligado a todos los miembros de la asociación a buscar opciones de solución de manera inmediata y de esta manera tomar decisiones inadecuadas que aumentan el riesgo de un posible fracaso.

Respecto al tercer objetivo específico: Proponer un modelo de planificación financiera basado en la normativa contable vigente aplicable, que sirva como herramienta para la optimización, control y manejo de los recursos financieros de los productores de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo.

- Finalmente podemos concluir que los miembros de la asociación, a pesar de contar con una noción básica de planificación financiera y principios básicos de contabilidad, estos no satisfacen totalmente para administrar de manera efectiva sus negocios, será necesario implementar un modelo general de planificación financiera que se enfoque principalmente en la utilización de herramientas como presupuestos que aporte a la distribución adecuada de todos los recursos de sus negocios, además servirán como punto de referencia para obtener información financiera para el análisis de resultados.

#### **4.7. RECOMENDACIONES**

- Mantener continuamente un registro detallado de los procedimientos establecidos en el plan maestro, para llevar un control tanto de gastos como de ingresos y saber de manera oportuna si es necesario realizar ajustes, además, equilibrar aspectos importantes como el mantenimiento de una liquidez efectiva, tener el pleno conocimiento de cuándo es necesario optar por un financiamiento externo o mantener una programación sobre el abastecimiento de stock de materia prima, suministros, etcétera.
  
- Reforzar los conocimientos de todos los miembros de la asociación mediante capacitaciones, debido a que comparten deficiencias respecto al tema de planificación financiera, que es pilar fundamental para solventar la necesidad de desarrollar su nivel económico como empresa y como sociedad.
  
- Estructurar una planificación financiera que permita involucrar conjuntamente los criterios de los miembros de la asociación y además se socialice internamente a todas las personas involucradas en la asociación, para la formulación de todas las actividades económicas que requieren de control presupuestario.

## **4.7. PROPUESTA**

### **TEMA**

Modelo de planificación financiera para el manejo de los recursos financieros.

### **INSTITUCIÓN EJECUTORA**

Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

### **BENEFICIARIOS**

Los miembros que conforman la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

### **UBICACIÓN**

Cantón Pelileo de la Provincia de Tungurahua

### **EQUIPO TÉCNICO RESPONSABLE**

<b>Presidente de la Asociación:</b>	Mariana Morales
<b>Tutor encargado de la Investigación:</b>	Ing. Bertha Sánchez
<b>Investigador:</b>	Marco Antonio Silva Reinoso

### **INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación surge al evidenciar la necesidad de saber cómo se encuentra la situación financiera y administrativa de cada socio que conforma la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL, y además, comprobar si se

cumple con los presupuestos planteados por los mismos, que son elaborados sin sustento bibliográfico o técnico, es decir, se los establece de manera empírica.

La propuesta que se plantea a continuación está enfocada al desarrollo de los modelos o esquemas presupuestarios, que se han considerado aplicables para poder ejecutar a cabalidad la planificación financiera, para esto es necesario ejecutar los siguientes pasos o fases establecidos a continuación:

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Mejorar el proceso en la toma de decisiones mediante la implementación de la planificación financiera en los negocios de cada miembro de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Determinar los factores que conforman la planificación financiera para la obtención de información económica preliminar de cada miembro de la asociación.
- Formular políticas pertinentes para el establecimiento de procedimientos presupuestarios incluyentes respecto a la planificación financiera.
- Desarrollar modelos de presupuestos en todas las áreas para la consolidación de la información financiera mediante un plan maestro que beneficie en tomar decisiones adecuadas.

#### 4.7.1. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

Tabla 26. Modelo operativo de la propuesta

FASES	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDADES	PROCEDIMIENTO	RESPONSABLES
FASE I	Determinación de los factores que conforman la planificación financiera para la obtención de información económica preliminar de cada miembro de la asociación.	Recolectar la siguiente información: <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Variedad de productos</li> <li>➤ Actividades del negocio que generan ingresos, costos y gastos.</li> <li>➤ Procesos de producción</li> </ul>	Valorar la información y los procedimientos que son factibles y los que no lo son, para estandarizarlos en función a satisfacer las necesidades comunes de los miembros de la asociación y consignarlos por escrito	Dueño de cada negocio Investigador
FASE II	Formulación de políticas pertinentes para el establecimiento de procedimientos presupuestarios incluyentes respecto a la planificación financiera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Determinar el periodo de duración mediante un calendario de actividades para la ejecución de la planificación.</li> <li>➤ Establecer los procedimientos preliminares al planificar en relación al calendario de actividades.</li> <li>➤ Diseñar diagramas de flujo para todos los procedimientos</li> </ul>	Recolectar la información financiera necesaria para realizar una acción posteriori (replanificación)	Investigador

FASE III	Desarrollo de modelos de presupuestos en todas las áreas para la consolidación de la información financiera mediante un plan maestro que beneficie en tomar decisiones adecuadas.	Diseñar cedulas o partidas presupuestarias para:  Pronóstico y presupuesto de ventas. Presupuesto de producción. Presupuesto de compras Presupuesto del efectivo Elaboración de estados financieros (básicos) proforma.	Registro, seguimiento y control, antes durante y al final de cada periodo establecido en la planificación financiera. Consolidar datos y variaciones presupuestados	Dueño de cada negocio    Investigador
-------------	---	---	--	---

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)  
**Fuente:** Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

## **FASE I**

### **FACTORES QUE CONFORMAN LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

#### **VARIEDAD DE PRODUCTOS**

- Jeans
- Uniformes escolares

#### **ACTIVIDADES DEL NEGOCIO QUE GENERAN INGRESOS COSTOS Y GASTOS.**

##### **INGRESOS**

- Venta de jeans
- Confección de uniformes escolares

##### **COSTOS**

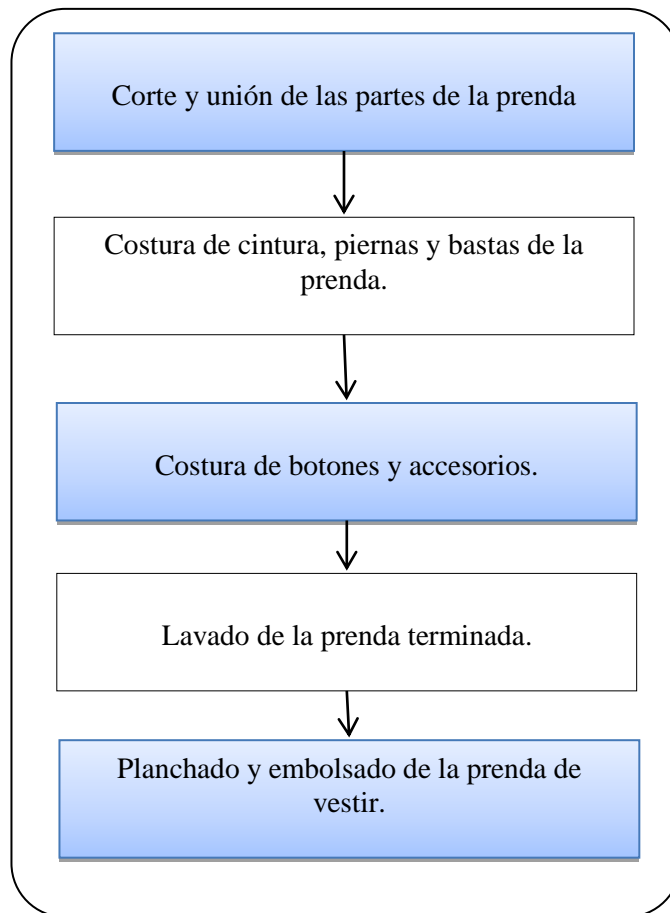
- Compras de materia prima
- Mano de obra
- Costos indirectos de fabricación (CIF)

##### **GASTOS**

- Transporte
- Servicios personales y profesionales
- Impuestos



## PROCESOS DE PRODUCCIÓN



**Gráfico 25. PROCESO DE PRODUCCIÓN**  
**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)  
**Fuente:** Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL

## VALORACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Una vez que se recolecto la información acerca de las actividades económicas, como las de producción, se puede determinar que los miembros de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL que no existen parámetros específicos establecidos tanto para determinar de manera detallada sus ingresos, determinan de manera empírica sus costos y gastos, además en sus procesos de producción no están

normados, ni tampoco presentan un diagrama estructurado de procedimientos tanto administrativos, como productivos.

## **POLÍTICAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS PRESUPUESTARIOS**

### **PERIODO DE DURACIÓN**

**Del Río (2009)** afirma que:

Es importante precisar el periodo de duración del presupuesto, regularmente los presupuestos abarcan más de uno o dos ejercicios sociales (12 o 24 meses) por la imposibilidad de prever más adelante de estos lapsos; pero fraccionandolos en estimaciones mensuales, trimestrales o semestrales.

Aunque también es conveniente elaborar presupuestos a cinco y diez años que permiten formarse una idea general de las proyecciones y tenencias de la empresa (p.3)

### **PROCEDIMIENTOS PRELIMINARES**

**Díaz, Parra, & López (2012)** mencionan que:

Para elaborar el presupuesto, como se mencionó, se requiere que previo a este exista toda una infraestructura que permita alcanzar el éxito y minimizar los errores. El presupuesto debe tener responsables, por eso es importante que al interior de la empresa exista un dependencia o seccion que sea responsable del proceso (p.15)

Además el autor hace referencia a Parro (1984,p.11) que establece la necesidad de crear un departamento de presupuesto con funciones que van desde la recolección de la información hasta la elaboración del mismo, así:

- Evaluación del pronóstico y perspectiva económica.
- Planteamiento y control.
- Coordinación de la información presupuestal.
- Cálculo e información de desvíos.

**Díaz, Parra, & López (2012)** mencionan además:

Los principios presupuestales son premisas que se recomienda seguir, pero no son de obligatorio cumplimiento.

**Tabla 27. PRINCIPIOS PRESUPUESTALES**

<b>PRINCIPIO</b>	<b>SIGNIFICADO</b>	<b>COMPRENDE</b>
<b>Previsión</b>	Estudio anticipado y logro de las metas	Predictibilidad, determinación y objetivo
<b>Planeación</b>	Proceso necesario para el logro de los objetivos propuestos.	Precisión, participación, unidad, costeabilidad, flexibilidad, y contabilidad por áreas de responsabilidad.
<b>Organización</b>	Destaca la importancia de las actividades humanas para conseguir metas.	Orden y comunicación.
<b>Dirección</b>	Muestra cómo conducir al individuo para lograr objetivos propuestos	Autoridad y coordinación
<b>Control</b>	Detecta variaciones entre los datos reales y las metas propuestas.	Reconocimiento, excepción, normas y conciencia de costos.

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

**Fuente:** Presupuestos (2012)

## POLÍTICAS PRESUPUESTALES

Tabla 28. CALENDARIO PRESUPUESTARIO

CALENDARIO PRESUPUESTAL	ACTIVIDAD
<b>Elaboración</b>	Se efectuará las juntas preliminares con el equipo de trabajo el último trimestre del año en curso
<b>Ejecución</b>	Una vez elaborado el presupuesto se lo ejecutará en el año siguiente desde el mes de enero a diciembre.
<b>Control</b>	Se mantendrá un control periódico mensual, trimestral, semestral del presupuesto a ejecutar.
<b>Evaluación</b>	De la misma manera se evaluará en periodos mensuales, trimestrales y al final del periodo presupuestado.

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## PROCEDIMIENTOS PRESUPUESTALES

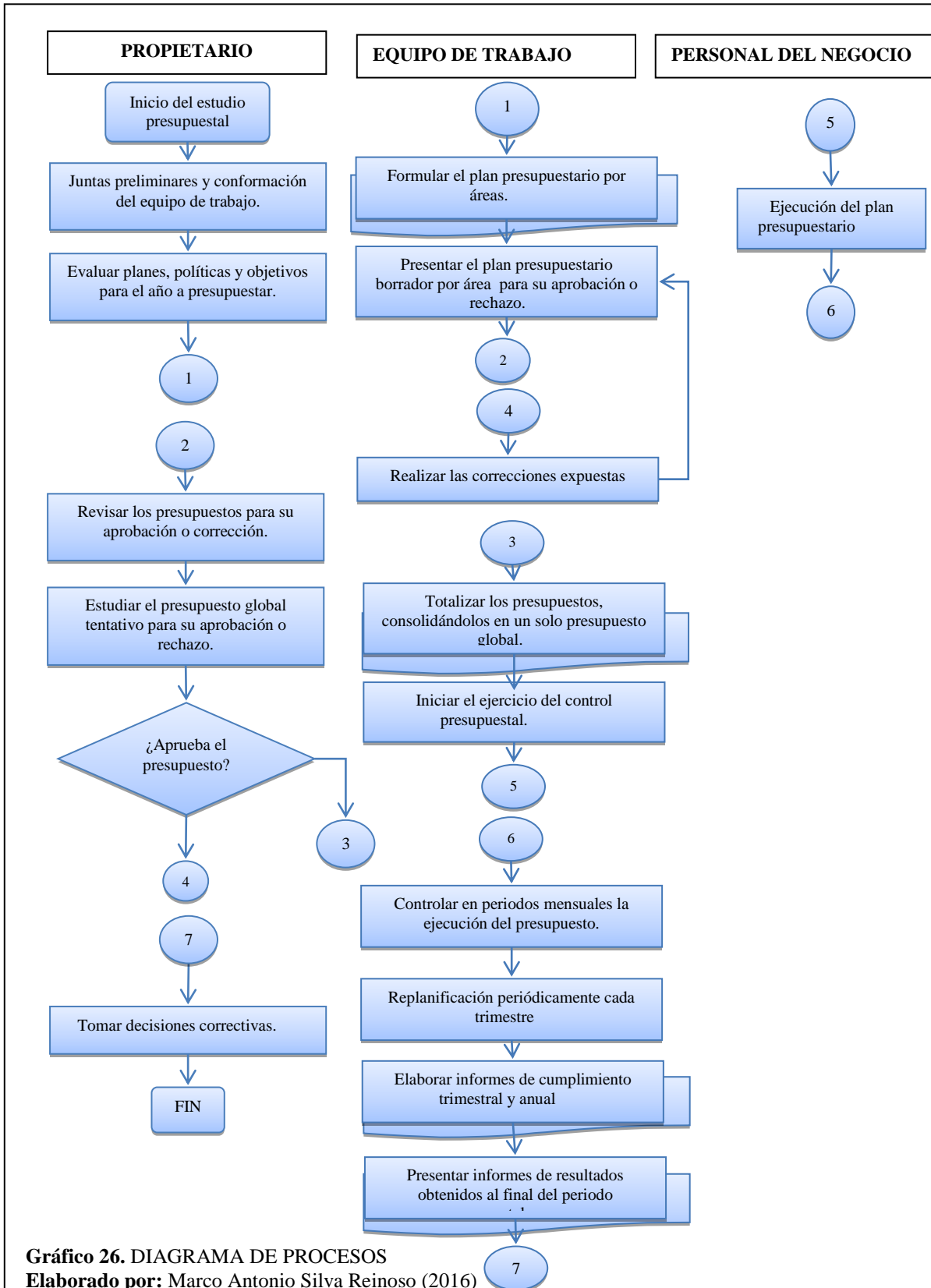
1. Conformación de las juntas preliminares y consolidación del equipo de trabajo y la información financiera.
2. Evaluar los planes, políticas, objetivos para el año a presupuestar.
3. Formular el plan presupuestario por áreas.
4. Presentar el plan presupuestario borrador por área para su aprobación o rechazo.
5. Revisar los presupuestos para su aprobación o corrección.
6. Estudiar el presupuesto global tentativo para su aprobación o rechazo.

7. Se aprueba el presupuesto presentado.
8. Totalizar los presupuestos, consolidándolos en un solo presupuesto global.
9. Iniciar el ejercicio de control presupuestal
10. Ejecución del plan presupuestal
11. Realizar las correcciones expuestas.
12. Controlar en periodos mensuales la ejecución del presupuesto.
13. Realizar medidas correctivas o replanificación periódicamente según las políticas establecidas.
14. Elaborar informes de cumplimiento trimestral y anual
15. Presentar informes de resultados obtenidos al final del periodo presupuestal.
16. Tomar decisiones correctivas.

## **DIAGRAMAS DE FLUJO DE PROCEDIMIENTOS**

Una vez establecidos los procedimientos con el apoyándonos de referencia bibliográficas de los principios y fases de la planificación financiera según los autores citados, es necesario socializarlos de una manera didáctica y para un mejor entendimiento de todo el personal de cada negocio, para ello utilizaremos diagramas de flujo que son una representación gráfica y esquemática clara para poder interpretar los procesos para cada área y sus principales funciones.

## DIAGRAMAS DE FLUJO DE PROCEDIMIENTOS PRESUPUESTARIOS



**FASE III**  
**DESARROLLO DE MODELOS PRESUPUESTARIOS**

**PARTIDAS PRESUPUESTARIAS**

**PRONÓSTICO DE VENTAS**

**Glenn, Hilton & Gordon (2005)** mencionan que:

El pronóstico, por lo general, se emplea para predecir (describir) lo que ocurrirá (por ejemplo, la demanda de ventas, en los flujos de efectivo o en los niveles de empleo) dada una serie de circunstancias (supuestos). (...). Así un pronóstico intenta describir lo que sucederá, en tanto que un plan se basa en la noción de que, emprendiendo cierta acción ahora, quien toma la decisión puede afectar los sucesos posteriores en una situación dada e influir, de esta manera, sobre los resultados finales en la dirección deseada (p.128)

Para el cálculo del pronóstico de ventas se utilizará el método de los mínimos cuadrados, que es el más utilizado y además se puede utilizar datos históricos de las ventas de periodos anteriores.

Las formulas a utilizar son las siguientes:

$y = a + bx$  (Pronóstico en unidades vendidas)

$$a = \frac{\sum y}{N}$$

$$b = \frac{\sum yx}{\sum x^2}$$

X= variable independiente correspondiente a los años.

Y= variable dependiente correspondiente a las ventas.

N= número de periodos.

Y''= datos de ventas al aplicar la fórmula.

Y-Y''= diferencia en valor absoluto entre los datos reales y datos lineales.

Para el cálculo del precio de venta se utilizará la formula donde se recupera el costo:

$$A = \frac{\text{costo unitario}}{1 - \% \text{ de utilidad}}$$

**Tabla 29. PRONÓSTICO DE VENTAS**

<b>PARTIDA PRESUPUESTARIA N.1</b>		
<b>PRONÓSTICO DE VENTAS ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>UNIDADES</b>
<b>Ventas en unidades</b>		
<b>Producto A</b>	Jeans	XXX
<b>Producto B</b>	Uniformes	XXX
<b>Producto C</b>	N Productos	XXX
<b>TOTAL PRESUPUESTADO EN UNIDADES</b>		<b>XXX</b>
<b>DETALLE</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALORES</b>
<b>Ventas en unidades</b>		
<b>Producto A</b>	Jeans	\$XXX
<b>Producto B</b>	Uniformes	\$XXX
<b>Producto C</b>	N Productos	\$XXX
<b>TOTAL PRESUPUESTADO EN VALORES MONETARIOS</b>		<b>\$XXX</b>

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## **PRESUPUESTO DE VENTAS**

Para presupuestar las ventas se utilizará además el método promedio.

**Rincón (2011)** nos menciona el procedimiento para aplicar este método:



Se toman las diferencias resultantes de comparar las ventas de los últimos años, es decir, la variación de un año a otro; estas diferencias se suman y se promedian según el número de años comparados. Este promedio resultante es sumado a las ventas del último año comparado (año anterior al que se desea calcular) (p.41)

**Tabla 30. PRESUPUESTO DE VENTAS**

<b>PARTIDA PRESUPUESTARIA N.2</b>		
<b>PRESUPUESTO DE VENTAS</b>		
<b>ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL</b>		
		<b>(VENTAS AÑO ACTUAL-VENTAS AÑO ANTERIOR)</b>
<b>AÑOS ANTERIORES</b>	<b>VENTAS EN UNIDADES</b>	<b>VARIACIONES</b>
<b>PERIODO 1</b>	\$X	
<b>PERIODO 2</b>	\$XX	(\$XX-\$X)
<b>PERIODO 3</b>	\$XXX	(\$XXX-\$XX)
<b>PERIODO N</b>	\$XXXX	(\$XXXX-\$XXX)

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

$$VARIACIONES PROMEDIO = \frac{\sum VARIACIONES}{NÚMERO DE PERÍODOS}$$

$$PRESUPUESTO VENTAS PRÓXIMO PERÍODO \\ = VENTAS DEL PERIODO N + VARIACIÓN PROMEDIO$$

## **PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN.**

**Cárdenas (2002)** menciona que:

De acuerdo con los datos resultantes del presupuesto de ventas por producto (...), se procede a determinar los inventarios finales de artículos terminados deseables, los cuales deberán ser minimizados con objeto de no tener demasiadas existencias que

no provocan un valor agregado pero que sí aumentan los costos, de control de inventarios, espacios, obsolescencia, seguros, mantenimiento y supervisión (p.45)

### Políticas necesarias para el control presupuestario de la producción

1. Llevar un control de inventarios de productos terminados.
2. Establecer la cantidad de unidades a producir.

**Tabla 31.** CONTROL DE PRODUCCIÓN

PARTIDA PRESUPUESTARIA N.3							
INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS							
ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL							
	a	b	c	d	e	f	g
AÑOS	UNIDADES	DURACION DEL PROCESO PRODUCTIVO (días)	MARGEN DE SEGURIDAD O ERROR	ROTACION			INVENTARIO PROD. TERMINADOS
1				360	e=b+c	f=d/e	g=a/f
2				360			
n				360			

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

Las unidades terminadas de años anteriores son tomadas como base de información que servirá para establecer el inventario final de productos terminados para el próximo periodo a presupuestar.

La rotación es importante para saber la cantidad de productos se produjeron en ese periodo, es decir, se tomará como referencia el tiempo con su margen de error, que se necesita para terminar un producto y al dividirlo para los 360 días del periodo de producción obtendremos las unidades estimadas en ese periodo.

Una vez que se ha establecido el inventario de los productos terminados de los periodos tomados como referencia para el presupuesto de la producción, se calculará la cantidad de unidades a producir.

La fórmula a aplicar para el cálculo de las unidades necesarias a producir es:

*CANTIDAD A PRODUCIR*

= *UNIDADES ESTIMADAS PARA LA VENTA*

+ *INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS*

– *INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Año ANTERIOR*

**Tabla 32. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN**

<b>PARTIDA PRESUPUESTARIA N.4</b>				
<b>PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN</b>				
<b>ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL</b>				
<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e=b+c-d</b>
<b>PRODUCTO</b>	<b>UNIDADES ESTIMADAS PARA LA VENTA</b>	<b>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS</b>	<b>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS (AÑO ANTERIOR)</b>	<b>CANTIDAD A PRODUCIR</b>
<b>TOTAL</b>				

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## **PRESUPUESTO DE COMPRAS.**

**Cárdenas (2002)** menciona que:

*“Por medio de este presupuesto se pretende determinar la cantidad de materia prima que es necesario comprar, guardando el equilibrio entre los inventarios*

*iniciales y finales y minimizando los inventarios finales para no tener exceso de inventarios” (p.49)*

**Políticas necesarias para el control presupuestario de las compras**

1. Llevar un control del inventario de materia prima
2. Establecer el requerimiento de cada insumo para la producción

**Tabla 33. UTILIZACIÓN DE MATERIA PRIMA**

<b>PARTIDA PRESUPUESTARIA N.4</b>					
<b>UTILIZACIÓN DE MATERIA PRIMA</b>					
<b>ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL</b>					
<b>PRODUCTO</b>	<b>COMPONENTES</b>	<b>CANTIDADES A PRODUCIR</b>	<b>UNIDAD DE MATERIA PRIMA</b>	<b>TIEMPO DE REPOSICIÓN</b>	
	Insumo 1		Metros/unidad		días
	Insumo 2		Metros/unidad		días
	Insumo 3		Metros/unidad		días
	Insumo n		Metros/unidad		días

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

La fórmula para el cálculo de la cantidad necesaria o requerimiento para la compra de insumos o materia prima es:

$$INVENTARIO DE INSUMO = \frac{CANTIDAD A PRODUCIR * UNIDAD DE MEDIDA}{\frac{360}{TIEMPO DE REPOSICIÓN}}$$

Tabla 34. PRESUPUESTO DE COMPRAS

PARTIDA PRESUPUESTARIA N.5												
PRESUPUESTO DE COMPRAS												
ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL												
MATERIA PRIMA	a	b	c=a*b	d	e	f=d+e	g	h=f*g	i=e-a	j=g	k=i*j	
	DISPONIBLE AL EMPEZAR			APROVISIONAMIENTO					COMPRAS			
	IMP AÑO ANTERIOR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	IMP AÑO ACTUAL	REQUERIMIENTO	TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	
Insumo 1												
Insumo 2												
Insumo 3												
Insumo n												
TOTAL												
	Lo que tuve en el año anterior			Lo que necesito para el año a presupuestar						Lo que debo comprar		

Elaborado por: Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## **PRESUPUESTO DEL EFECTIVO.**

**Zapata (2011)** afirma que:

Constituye uno de los instrumentos de planificación financiera más usados, además de ser el referente obligado en la gestión de tesorería. Debe ser preparado adecuadamente con el fin de que guíe las actividades futuras y permita tomar decisiones oportunas y certeras respecto al manejo del efectivo de la empresa.

Entre las funciones importantes del presupuesto de caja esta de mostrar la disponibilidad del efectivo y presentar los posibles excedentes para invertir o la necesidad de un endeudamiento financiero.

El Presupuesto de caja, además de proveer información sobre las recaudaciones futuras y los desembolsos que se han de efectuar, permite prever los excedentes de efectivo o el déficit temporal que se pudiera esperar (p.370).

Tabla 35. PRESPUESTO DEL EFECTIVO

PARTIDA PRESUPUESTARIA N.6													
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO													
ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL													
DETALLE	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>SALDO INICIAL</b>													
<b>INGRESOS</b>													
<b>Ventas</b>													
<b>EGRESOS</b>													
<b>Costos</b>													
<b>Materia Prima</b>													
<b>Materiales Indirectos</b>													
<b>Mano de Obra</b>													
<b>Gastos de Venta</b>													
<b>Servicios</b>													
<b>Suministros</b>													
<b>Gastos Comisiones</b>													
<b>Gastos Administrativos</b>													
<b>Suministros</b>													
<b>Sueldos</b>													
<b>Saldo Preliminar</b>													
<b>Saldo Final</b>													

Elaborado por: Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## **ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS (BÁSICOS) PROFORMA.**

**Zapata (2011)** menciona que:

Un plan financiero prevé la preparación de los Estados proforma, los mismos que concentran datos de los presupuestos estudiados: ventas, compras, gastos, caja, etc. Los Estados proforma indispensables son el estado de resultados y el balance general proforma (p.373)

### **ESTADO DE RESULTADOS**

La información se obtiene de los datos que constan en las cédulas del presupuesto, es decir, los valores y el resultado final serán estimados.

(...) se toman los datos de las cédulas citadas, es decir:

Pronóstico y presupuesto de ventas

Costo de ventas

Presupuesto de gastos

Presupuesto de caja

Presupuesto de activos fijos



**Tabla 36. ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**

<b>PARTIDA PRESUPUESTARIA N. 7</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA</b>			
<b>PARA EL AÑO XXXX</b>			
<b>ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL</b>			
<b>Ventas</b>			\$XXX
<b>(-) Costo de ventas</b>			(\$XX)
<b>(=) Utilidad bruta en ventas</b>			\$XXX
<b>(-) Gastos operacionales</b>			(\$XX)
<b>Administración</b>		(\$XX)	
<b>Comerciales</b>		(\$XX)	
<b>Interés</b>		(\$XX)	
<b>(+) Rendimiento financiero</b>			\$XX
<b>(=) Utilidad del ejercicio</b>			\$XXX
<b>(-) 15% participación trabajadores</b>			(\$XX)
<b>(=) Utilidad antes de impuesto a la renta</b>			\$XXX
<b>(-) 22% impuesto a la renta</b>			(\$XX)
<b>(=) utilidad neta</b>			\$XXX

**Elaborado por:** Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## **BALANCE GENERAL**

**Zapata (2011)** menciona que:

En el que constarán los saldos esperados del activo, pasivo y patrimonio.

Para tal fin, se tomarán ciertos datos del:

Balance general inicial (histórico)

Estado de resultados proforma

Presupuesto de caja

Presupuesto de activos fijos

Presupuesto de compras

Tabla 37. BALANCE GENERAL PROFORMA

<b>PARTIDA PRESUPUESTARIA N. 7</b>				
<b>BALANCE GENERAL PROFORMA</b>				
<b>PARA EL AÑO XXXX</b>				
<b>ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO ASOCOPEL</b>				
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>			<b>CIRCULANTE</b>	
Caja y bancos	\$xx		cuentas por pagar	\$xx
Cuentas por cobrar	\$xx		acreedores diversos	\$xx
Inventario de productos en proceso	\$xx		<b>TOTAL PASIVO CORTO PLAZO</b>	<b>\$XXX</b>
Almacén de materia prima	\$xx			
Almacén de productos terminados	\$xx		<b>LARGO PLAZO</b>	
<b>TOTAL CIRCULANTE</b>		<b>\$XXX</b>	Hipotecas por pagar	\$xx
<b>FIJO</b>				
Maquinaria y equipo	\$xx		<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>\$XXX</b>
Depreciación acumulada de maquinaria y equipo	(\$xx)			
Muebles y equipo de oficina	\$xx		<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
Depreciación acumulada de muebles y equipo de oficina	(\$xx)		capital social	\$xx
Equipo de transporte	\$xx		reservas	\$xx
Depreciación acumulada de equipo de transporte	(\$xx)		utilidades acumuladas	\$xx
<b>TOTAL FIJO</b>		<b>\$XXX</b>	utilidad del periodo	\$xx
<b>SUMA DEL ACTIVO</b>		<b><u>\$XXX</u></b>	<b>SUMA DE CAPITAL CONTABLE Y PASIVO</b>	<b><u>\$XXX</u></b>

Elaborado por: Marco Antonio Silva Reinoso (2016)

## BIBLIOGRAFÍA

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). México, México: McGraw-Hill.
- Jiménez Salazar , M. E. (2015). *planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la hostería el surillal de la ciudad de salcedo*. Tesis, Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, Ambato.
- Alvarado Valencia, J. A. (2008). *Fundamentos de inferencia estadística*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Anzola Rojas, S. (2012). *Administración de pequeñas empresas* (Tercera ed.). México: McGraw-Hill Editoriales S.A. de C.V.
- Arrayales, J. O. (2007). *Tu potencial Emprendedor*. México: Pearson Educación.
- Bernal Torres, C. A. (2006). *Metodología de la Investigación* (Segunda ed.). México, México: Pearson Educación.
- Besley, S., & Brigham, E. F. (2009). *Fundamentos de la Administración financiera*. México: Centage Learning Editores S.A. de C.V.
- Burbano Ruiz , J. E. (2011). *Presupuestos Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos* (Cuarta ed., Vol. IV). Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill Educación.
- Cárdenas Nápoles, R. A. (2002). *Presupuestos*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Cárdenas Nápoles, R. A. (2002). *Presupuestos Teoría Práctica*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Cardona Montoya, R. A. (enero-junio de 2010). Planificación financiera en las pyme exportadoras. *AD-minister*(16), 50-74.
- Carrillo Guach, H. (22 de Junio de 2011). Enfoques epistemológicos en algunos paradigmas de la sociología clásica: Breves apuntes. *Opción*(65), 81-92.
- Certo, S. C. (2001). *Administración Moderna* (Octava ed.). Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.

- Córdova Padilla, M. (2007). *Gerencia Financiera Empresarial*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Correa García, J. A., Ramírez Bedoya, L. J., & Castaño Ríos, C. E. (Junio de 2010). La importancia de la Planificación Financiera en la elaboración de los Planes de Negocios y su impacto en el desarrollo empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XVIII(1), 179-194.
- De Zuani, E. R., & Laborda Castillo, L. (2009). *Fundamentos de gestión empresarial* (Primera ed.). Florida, Argentina: Valletta Ediciones.
- Del Río , G. C. (2009). *El presupuesto* (Décima ed.). México: Cengage Learning Editores.
- Díaz Cruz, M. C., Parra Hernández, R., & López Castañeda, L. M. (2012). *Presupuestos* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Educación .
- Editorial Vértice. (2011). *Contabilidad Básica*. México: Publicaciones Vértice SL.
- Emery, D. R., & Finnerty, J. D. (2000). *Administración Financiera Corporativa*. México: Person Educación.
- Francés , A. (2006). *Estrategia y Planes para la Empresa con el Cuadro de Mando Integral*. México, México: Pearson Educación S.A. de C.V.
- Franklin Fincowsky, E. B., & Krieger, M. J. (2011). *Comportamiento Organizacional. Enfoque para América Latina*. México, México: Pearson Educación.
- Fullana Belda, C., & Paredes Ortega, J. L. (2008). *Manual de Contabilidad de Costes* (Primera ed.). Madrid, España: Delta, Publicaciones Universitarias.
- Gitman, L. J., & Castro Gutiérrez, O. (2010). *Administración Financiera* (Decimoprimera ed.). México, México: Pearson Educación.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Decimosegunda ed.). México: Pearson Educacción de México.
- Glenn, W. A., Hilton, R. W., & Gordon, P. N. (2005). *Presupuestos Planificaci-on y Control*. México: Pearson Educación.
- González, A. M., & Hernández Alegría, A. (30 de Septiembre de 2014). Positivismo, dialéctica materialista y fenomenología: Tres enfoques filosóficos del método científico y la investigación educativa. *Revista Actualidades Investigativas en Educación*, 14(3), 1-20.

- Hernández Quintillá, O. (2006). Mejoras las prácticas para la planificación y presupuestación. *Estrategia financiera*(224), 64-68.
- Hernández Rodríguez, S. (2008). *Administración teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad* (Segunda ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A . de C.V.
- Hernández Rodríguez, S. J., & Pulido Martínez, A. (2011). *Fundamentos de la gestión empresarial* (Primera ed.). México, México: Mc Graw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Herrera E., L., Medina F., A., & Naranjo L., G. (2004). *Tutoría de la investigación científica* (Quinta ed.). Quito, Ecuador: Gráficas Corona.
- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2008). *Administración una perspectiva global y empresarial* (Decimotercera ed.). México, México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Kuby, J. (2008). *Estadística Elemental: Lo Esencial* (Décima ed.). México: Edicioneas Ova.
- Levin, I. R., & Rubin, S. D. (2010). *Estadística para Administración y Economía* (Séptima ed.). México, México: Pearson Educación.
- Lideres. (2016). El presupuesto es clave para estirar el sueldo. *Lideres*.
- Longenecker, J. G., Moore, C. W., Petty, J. W., & Palich, L. E. (2007). *Administración de pequeñas empresas*. México: Cengage Learning Editores S.A.
- Manjarrez Guevara, E. I. (2014). *La planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa Estación Civil de la ciudad de Ambato Provincia de Tungurahua*. Tesis, Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, Ambato.
- Martínez Bencardino, C. (2004). *Estadística Básica Aplicada* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Martínez Bencardino, C. (2012). *Estidística y muestreo* (décima tercera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Mendoza, J. M. (2011). *Decisiones estratégicas-Macroadministración*. Barranquilla, Colombia: Editorial Universitaria del Norte.
- Ministerio de Coordinación de la Política Económica. (2012). Crecer, sí, pero con equidad. *Ecuador Económico*, 18.



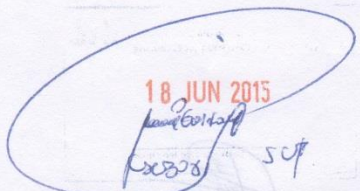
- Montenegro De Timarán, M. I., & López Román, L. (2006). *Google Books*. Recuperado el 19 de Mayo de 2016, de Interrelación de la Investigación y la Docencia en el Programa de Derecho: <https://books.google.com.ec/books?id=2MNMFB74fnAC&pg=PA63&dq=el+paradigma+positivismo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiP16eA48zKAhVKNiYKHfW6Ato4ChDoAQgdMAE#v=onepage&q=el%20paradigma%20positivismo&f=false>
- Muñiz Gonzalez, L. (2009). *Control presupuestario: Planificación, elaboración, implantación y seguimiento del presupuesto*. Barcelona, España: Profit Editorial.
- Ochoa Setzer, G. (2009). *Administración Financiera* (Segunda ed., Vol. II). Mexico, Mexico: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Ochoa Setzer, G. A., & Saldívar del Ángel, R. (2012). *Administración Financiera Correlacionada con las NIF* (Tercera ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Ortega Castro, A. L. (2008). *Planeación Financiera Estratégica* (Primera ed.). India: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Perez, J. F., & Carballo, V. (2015). <https://books.google.es/>. Recuperado el abril de 2016, de [https://books.google.com.ec/books?id=WJ16CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+financiera&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=WJ16CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+financiera&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Render, B., Hanna, M. E., & Stair, R. M. (2006). *Métodos cuantitativos para negocios* (Novena ed.). Florida: Pearson Educación.
- Rincón Soto, C. A. (2011). *Presupuesto*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2010). *Administración* (Décima ed.). México: Pearson Educación.
- Rodríguez Franco, J., Pierdant Rodríguez, A. I., & Rodríguez Jimenez, E. C. (2008). *Estadística para Administración* (Primera ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- Rojas López, M. D., & Medina, L. J. (2011). *Planeación estratégica* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Sánchez, C. A. (2007). *Presupuestos*. Quito: CODEU, Tecnología Educativa.
- Shim, J. K., & Siegel, J. G. (2004). *Dirección Financiera* (Segunda ed., Vol. II). Madrid, España: Mc Graw- Hill/Interamericana de España, S.A.U.

- Tua Pereda, J. (2012). Contabilidad y desarrollo económico. *Contabilidad y Negocios*, VII(13), 94-110.
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2007). *Administración estratégica y política de negocios* (Décima ed.). México, México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.
- Zamorano Garcia, E. (2011). *Análisis Financiero Para La Toma de Decisiones* (Tercera ed., Vol. II). México, México: IMCP.
- Zapata Sanchez, P. (2011). *Contabilidad General* (Séptima ed.). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill-Interamericana.
- Zapata, O. (2005). *Herramientas para elaborar tesis e investigaciones socioeducativas*. México: Editorial Pax.

# ANEXOS



# ANEXO 1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE (RUC)

	<b>REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES</b>	
<b>NUMERO RUC:</b>	1891761763001	
<b>RAZON SOCIAL:</b>	ASOCIACION DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO "ASOCOPEL"	
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>		
<b>CLASE CONTRIBUYENTE:</b>	OTROS	
<b>REPRESENTANTE LEGAL:</b>	CHATO CAIZA LUIS ARTURO	
<b>CONTADOR:</b>		
<b>FEC. INICIO ACTIVIDADES:</b>	18/06/2015	<b>FEC. CONSTITUCION:</b> 16/01/2015
<b>FEC. INSCRIPCION:</b>	18/06/2015	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>
<b>ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:</b>		
FABRICACION DE PRENDAS PARA VESTIR		
<b>DOMICILIO TRIBUTARIO:</b>		
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: SAN PEDRO DE PELILEO Parroquia: PELILEO Calle: AV. CONFRATERNIDAD Número: S/N Referencia ubicación: FRENTE AL CUERPO DE BOMBEROS Telefono Trabajo: 032871444 Celular: 0991457229 Email: asocopel7@gmail.com		
<b>DOMICILIO ESPECIAL:</b>		
<b>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:</b>		
* ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES		
* ANEXO RELACION DEPENDENCIA		
* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO		
* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA_SOCIEDADES		
* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE		
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA		
<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:</b>	del 001 al 001	<b>ABIERTOS:</b> 1
<b>JURISDICCION:</b> \ ZONA 3\ TUNGURAHUA		<b>CERRADOS:</b> 0
		
<b>FIRMA DEL CONTRIBUYENTE</b>	<b>SERVICIO DE RENTAS INTERNAS</b>	
Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).		
<b>Usuario:</b> LACC100308	<b>Lugar de emisión:</b> AMBATO/AV. MANUELITA	<b>Fecha y hora:</b> 18/06/2015 12:23:24
Página 1 de 2		



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES**



**NUMERO RUC:** 1891761763001  
**RAZON SOCIAL:** ASOCIACION DE CONFECCIONISTAS DE PELILEO "ASCOPEL"

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

**No. ESTABLECIMIENTO:** 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ:** **FEC. INICIO ACT.:** 18/06/2015  
**NOMBRE COMERCIAL:** **FEC. CIERRE:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:** **FEC. REINICIO:**  
**FABRICACION DE PRENDAS PARA VESTIR**

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: SAN PEDRO DE PELILEO Parroquia: PELILEO Calle: AV. CONFRATERNIDAD Número: S/N  
Referencia: FRENTE AL CUERPO DE BOMBEROS Telefono Trabajo: 032871444 Celular: 0991457229 Email: asocopel7@gmail.com

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**  
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: SAN PEDRO DE PELILEO Parroquia: PELILEO Calle: AV. CONFRATERNIDAD Número: S/N Referencia: FRENTE AL CUERPO DE BOMBEROS Telefono Trabajo: 032871444 Celular: 0991457229 Email: asocopel7@gmail.com

- OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**
- \* ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPOS, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
  - \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
  - \* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
  - \* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
  - \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
  - \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

ABIERTOS:	1
CERRADOS:	0

*[Signature]*  
**FIRMA DEL CONTRIBUYENTE**

18 JUN 2015  
*[Signature]*  
**SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

**Usuario:** LACC100308 **Lugar de emisión:** AMBATO/AV. MANUELITA **Fecha y hora:** 18/06/2015 12:23:24

## ANEXO 2. CUESTIONARIO DE ENCUESTAS

	<b>UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO</b> FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA OFICIO PARA PRESENTAR LA PROPUESTA DE TRABAJO DE TITULACIÓN	
---	---	---

<b>ENCUESTA</b>
<b>DIRIGIDO A:</b> Los miembros de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo ASOCOPEL.
<b>OBJETIVOS:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Evaluar los procedimientos que se emplean en el desarrollo de la planificación financiera para el establecimiento de las causas que generaron una inadecuada formulación de la misma.</li><li>➤ Determinar los factores que establecen la toma de decisiones para el análisis de los efectos económicos que ha sufrido los productores asociados.</li></ul>
<b>MOTIVACIÓN:</b> Saludos cordiales, le invitamos a contestar el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad.
<b>INSTRUCCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Marque la respuesta que a su parecer sea la más conveniente</li></ul>

1.- ¿Considera que el monto de dinero que emplea para poner en marcha su negocio es suficiente?

Si  No

2.- ¿Realiza una proyección para la distribución del efectivo en función a lo que va a producir y a vender?

Si  No

**3.-** ¿Cómo calificaría la distribución del dinero para contingentes de liquidez o capacidad de pago en el negocio?

- Primordial
- Poco considerable
- Secundario

**4.-** ¿Con qué frecuencia realiza financiamiento para cumplir con la planificación de las actividades económicas de su negocio?

- Mensual
- Trimestral
- Semestral
- Anual

**5.-** ¿Elabora una planificación para respetar los plazos de cobros de clientes a crédito?

Si  No

**6.-** ¿Cree usted que con la elaboración de presupuestos en todas las áreas de la empresa ayudará como herramienta de análisis de los resultados al final del año?

Si  No

**7.-** ¿Se realizan propuestas de inversión para la adquisición de activos para aumentar el valor productivo en su negocio?

Si  No

**8.-** ¿Cómo influye la elaboración de presupuestos para cumplir los objetivos económicos corto y largo plazo?

- Total
- Parcial
- Proporcional

**9.-** ¿Piensa usted que es importante buscar varias alternativas para tomar una decisión que beneficie económicamente a su negocio?

- Muy importante
- Importante

- Poco importante

**10.-** Los factores que inciden en la toma de decisiones en su negocio son:

- Iliquidez
- Índices bajos en ventas
- Incremento de la competencia
- Resultados desfavorables

**11.-** ¿Cree usted que la elaboración de estados financieros proyectados ayuda a tomar decisiones efectivas?

Si  No

**12.-** ¿Piensa usted que para proponer opiniones confiables en la toma de decisiones es necesario implementar una planificación financiera?

Si  No

**13.-** ¿Considera usted que adecuar técnicas presupuestarias aporta al desarrollo empresarial de su negocio?

- Totalmente
- Parcialmente
- Proporcionalmente

**14.-** ¿Su experiencia empresarial le ayuda a actuar de manera intuitiva para tomar una decisión a tiempo y solucionar problemas no previstos?

Si  No

**15.-** ¿Se evalúan las opciones y decisiones posteriores para medir el nivel de riesgo que afecte o beneficie a su negocio?

Si  No

### ANEXO 3. NÓMINA DE MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN



**SUPERINTENDENCIA  
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

#### TÍTULO CUARTO RÉGIMEN ECONÓMICO

**Artículo 20.- CAPITAL SOCIAL:** El capital social de la asociación estará constituido por:

1. Las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables;
2. La totalidad de las utilidades y excedentes del ejercicio económico, una vez cumplidas las obligaciones legales; y,
3. Las donaciones efectuadas a su favor. En caso de disolución, no podrán ser objeto de reparto entre los asociados. La Junta General determinará, la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria de estos bienes y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector de la economía popular y solidaria.

**Artículo 21.- CONTABILIDAD Y BALANCE:** La asociación aplicará las normas contables establecidas en el Catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Los estados financieros y el balance social anuales serán aprobados dentro de los primeros noventa días de cada año por la Junta General.

#### TÍTULO QUINTO DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

**Artículo 22.- TRANSFORMACIÓN:** La asociación podrá transformarse en cooperativa por decisión de las dos terceras partes de sus asociados, resolución tomada en Junta General convocada para ese efecto; y aprobada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; o, por disposición de esta Superintendencia, cuando los niveles de activos, ventas y número de asociados hayan superado, para mantener la condición de asociación.

**Artículo 23.- FUSIÓN:** La asociación podrá fusionarse con otra u otras de actividad similar, por decisión de las dos terceras partes de sus asociados en la Junta General convocada especialmente para este efecto y mediante aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Artículo 24.- DISOLUCIÓN y LIQUIDACIÓN:** La asociación se disolverá y liquidará por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto secreto de las dos terceras partes de sus asociados, en Junta General convocada especialmente para el efecto; y, por resolución de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, de acuerdo con las causales establecidas en la Ley y su Reglamento General.

#### DISPOSICIONES GENERALES

**Primera.-** Se entienden incorporadas al presente Estatuto y forman parte del mismo, las disposiciones de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General, las dictadas por el Ente Regulador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Segunda.-** Los conflictos que surgieren al interior de la asociación serán resueltos según los mecanismos establecidos en el Reglamento Interno que deberá incluir como instancia de resolución, la presentación ante un Centro de Mediación debidamente autorizado y calificado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, antes del ejercicio de las acciones administrativas o judiciales pertinentes.

**Tercera.-** Los directivos, asociados y el administrador de la asociación, brindarán, obligatoriamente, las facilidades necesarias para la realización de inspecciones, supervisiones, exámenes especiales, auditorías; así como deberán entregar la información requerida por la Superintendencia; caso contrario, será de su responsabilidad, las sanciones que pudieran imponerse a la Asociación.

**ARTÍCULO 2.-** Registrar en calidad de asociados fundadores de la Asociación de Confeccionistas de Pelileo "ASOCOPEL" a las siguientes personas:

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE CEDULA
1	AGUAGÜIÑA ALVEAR SANTIAGO MARCELO	180370074-7
2	ALVEAR INCA GLORIA PIEDAD	060106190-6
3	ALVEAR INCA TERESA DOLORES	060019880-8
4	ANDALUZ SÁNCHEZ DAVID GONZALO	180461722-1
5	BASTIDAS RUIZ RODRIGO REMBERTO	180348576-0
6	CARRASCO JULIA ENRIQUETA	180178606-0
7	CARRASCO CARRASCO ANA REBECA	180538941-6
8	CASTRO MEDINA SUSANA ELENA	180184440-6
9	CHATO CAIZA LUIS ARTURO	050230261-5
10	MORALES MEDINA MARIANA DE JESÚS	180197741-2
11	MORALES MEDINA NORMA GRISELDA	180197743-8
12	MORETA QUILLIGANA GISSELA CAROLINA	180536536-6
13	NÚÑEZ GAIBOR MIRIAM AMARILYS	180314571-1
14	OLIVO MORALES CECILIA ALEXANDRA	172627018-2
15	QUINGA GALLEGOS MILTON FLORESMILO	180170293-5
16	TOAINGA CUNALATA CARLOS EFRAÍN	180468964-2

**ARTÍCULO 3.-** Disponer que la Asociación de Confeccionistas de Pelileo "ASOCOPEL", se incorpore en el catastro que se lleva en la Superintendencia de