



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO

EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN FINANZAS

TEMA:

PLANEACIÓN FINANCIERA DE LA FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA, DE LA PARROQUIA SALINAS, CANTÓN GUARANDA, PERÍODO 2019-2020.

AUTOR:

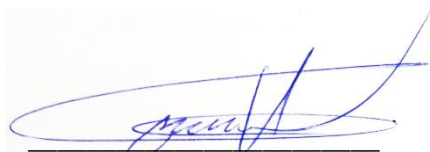
CRISTHIAN XAVIER ALLÁN VARGAS

RIOBAMBA – ECUADOR

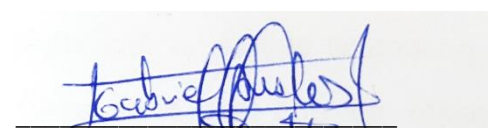
2019

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por el Señor **Cristhian Xavier Allán Vargas**, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.



Ing. Gerardo Luis Lara Noriega
DIRECTOR DEL TRIBUNAL



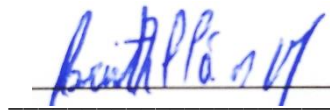
Lic. Víctor Gabriel Ávalos Peñafiel
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Cristhian Xavier Allán Vargas**, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados detallados a lo largo de esta investigación son legítimos y verdaderos. Las fuentes utilizadas en el desarrollo de este trabajo de investigación se encuentran apropiadamente citadas según corresponde y referenciado a su correspondiente autor.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 01 de Julio del 2019



Cristhian Xavier Allán Vargas

C.I: 020204839-3

DEDICATORIA

El presente trabajo el cual ha costado mucho sacrificio para mi familia y el mío se lo dedico a Dios quien me supo dar la vida, al divino niño que me llena a diario de fuerzas para nunca rendirme. A mi padre y mi madre, quienes admiro por el sacrificio y la paciencia que siempre me han sabido tener a lo largo de toda mi vida. A mi hermano, hermana y cuñado al igual que mi sobrina y sobrino, por compartir momentos inolvidables conmigo. A mi tía y tío por su apoyo incondicional que me han sabido siempre brindar para todas y todos ellos quien son los que más amo les dedico este logro ya que me han ayudado a llegar a donde estoy ahora.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	x
ABSTRACT.....	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	
1.1 Planteamiento del problema	3
1.1.1 <i>Formulación del problema</i>	5
1.1.2 <i>Delimitación del Problema</i>	5
1.2 Justificación	5
1.3 Objetivos	6
1.3.1 <i>Objetivo General</i>	6
1.3.2 <i>Objetivo Especifico</i>	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes Investigativos	7
2.1.1 <i>Antecedentes históricos</i>	7
2.1.2 <i>Antecedentes investigativos</i>	7
2.2 Fundamentación Teórica	9
2.2.1 <i>Fundamentación filosófica</i>	9
2.2.2 <i>Fundamentación legal</i>	9
2.3 Categorías fundamentales.....	14
2.3.1 <i>Supraordinación</i>	14
2.3.2 <i>Infraordinación</i>	15
2.3.3 <i>Definiciones</i>	16
2.4 Idea a defender	24
2.5 Variables	24
2.5.1 <i>Variable independiente</i>	24
2.5.2 <i>Variable dependiente</i>	24
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	
3.1 La modalidad de la investigación	25
3.2 Tipos de investigación	25
3.2.1 <i>Investigación de campo</i>	25

3.2.2	<i>Investigación documental</i>	25
3.2.3	<i>Investigación descriptiva</i>	25
3.2.4	<i>Investigación experimental</i>	26
3.3	Población y muestra	26
3.4	Forma de operar de la variable	27
3.5	Métodos, técnicas e instrumentos	28
3.6	Resultados	29
3.7	Verificación de la Idea a Defender	37

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1	Datos informativos de la fundación	38
4.2	Antecedentes de la propuesta	38
4.3	Justificación de la propuesta	39
4.4	Objetivos	39
4.4.1	<i>Objetivo General</i>	39
4.4.2	<i>Objetivos específicos</i>	39
4.5	Análisis FODA	40
4.6	Análisis de Factibilidad	40
4.7	Fundamentación técnico científico	41
4.8	Metodología de la planeación	46
4.9	Aplicación de técnicas para medir la rentabilidad	54
4.10	Administración de la propuesta	55
4.11	Plan de evaluación de la propuesta	55

	CONCLUSIONES	57
--	---------------------------	----

	RECOMENDACIONES	58
--	------------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Causas y efectos del problema.....	4
Tabla 1-3:	Personal de la empresa a investigar	26
Tabla 2-3:	Forma de operar variable independiente planeación financiera	27
Tabla 3-3:	Forma de operar variable dependiente rentabilidad	28
Tabla 4-3:	Técnicas e instrumentos para la investigación	28
Tabla 5-3:	Respuesta primera pregunta encuesta	30
Tabla 6-3:	Respuesta segunda pregunta encuesta.....	31
Tabla 7-3:	Respuesta tercera pregunta encuesta.....	32
Tabla 8-3:	Respuesta cuarta pregunta encuesta	33
Tabla 9-3:	Respuesta quinta pregunta encuesta.....	34
Tabla 10-3:	Respuesta sexta pregunta encuesta	35
Tabla 11-3:	Respuesta séptima pregunta encuesta	36
Tabla 1-4:	Tabla de análisis FODA.....	40

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1-2:	Supraordinación Variable Independiente	14
Figura 2-2:	Supraordinación variable dependiente	14
Figura 3-2:	Variables dependientes e independientes	15
Figura 4-2:	Infraordinación planeación financiera	15
Figura 5-2:	Infraordinación índices de rentabilidad financiera	16
Figura 1-3:	Tabulación pregunta 1	30
Figura 2-3:	Tabulación pregunta 2	31
Figura 3-3:	Tabulación pregunta 3	32
Figura 4-3:	Tabulación Pregunta 4	33
Figura 5-3:	Tabulación pregunta 5	34
Figura 6-3:	Tabulación pregunta 6	35
Figura 7-3:	Tabulación pregunta 7	36
Figura 1-4:	Balance de resultados original fundación familia salesiana 2018	48
Figura 2-4:	Balance de resultados proyectado al 2% fundación familia salesiana 2020	49
Figura 3-4:	Balance de resultados proyectado al 5% fundación familia salesiana 2020	50
Figura 4-4:	Balance general original de la fundación familia salesiana	51
Figura 5-4:	Balance general proyectado al 2% de la fundación familia salesiana.....	52
Figura 6-4:	Balance general proyectado al 5% de la fundación familia salesiana.....	53
Figura 7-4:	Comparación de año fiscal con proyección fundación familia salesiana.....	54
Figura 8-4:	Organigrama fundación familia salesiana	55

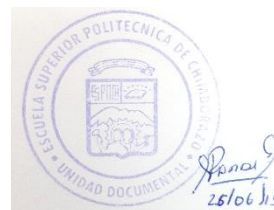
ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo A:** Encuesta Para Empleados Administrativos Fundacion Familia Salesiana
- Anexo B:** Formulario de producción
- Anexo C:** Balance general real de la fundación familia salesiana
- Anexo D:** Estado de resultados real de la fundación familia salesiana
- Anexo E:** Ubicación de la fundación

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad realizar una planeación financiera para el mejoramiento de la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana, de la parroquia Salinas, Cantón Guaranda, período 2019-2020. Los procedimientos empleados en este trabajo son encuestas a los empleados administrativos y la revisión de los estados financieros de la fundación. Con la recopilación de datos de la fundación se determinó un sistema precario de contabilidad, se observó el mal manejo de los estados financieros el cual no muestra el verdadero capital que posee la fundación y la mala toma de decisiones en cuanto a la distribución del dinero para gastos e inversiones. La propuesta se fundamenta en la aplicación de supuestos financieros en el cual se utilizó el método de subir el nivel de ventas en este se observa que la fundación en un porcentaje de aumento de ventas en un 2% no necesita de ningún factor de financiamiento externo, mientras si se aplica el 5% de crecimiento en sus ventas se observó que necesita fondos externos para poder ampliar su ganancia. Los resultados indican la factibilidad de realizar la presente planeación financiera en la que se concluye que: permitirá a la fundación el uso adecuado de los estados financieros y el correcto manejo del mismo para tener un direccionamiento hacia el mejoramiento en la toma de decisiones financieras mostrando las cifras correctas y necesarias a utilizar en los requerimientos que se desee por parte de la fundación. Se recomienda aplicar la planeación financiera en la fundación para que esta pueda tener un rumbo financiero estable ayudando así a reducir los costos en sus gastos y obtener de esta forma una mejora en su rentabilidad y el logro de sus objetivos a corto plazo.

Palabras Clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PLANEACIÓN FINANCIERA> <ESTADOS FINANCIEROS> <INDICADORES FINANCIEROS> <TOMA DE DECISIONES> <PRESUPUESTO> <RENTABILIDAD>



Ing. Gerardo Luis Lara Noriega
DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The purpose of this research work is to carry out a financial planning for the improvement of the profitability of the Salesian Family Foundation, of the Salinas parish, Guaranda Canton, 2019-2020 period. The procedures used in this work are surveys of administrative employees and the review of the financial statements of the foundation. With the collection of data from the foundation a precarious accounting system was determined, the poor management of the financial statements was observed, which does not show the real capital that the foundation owns and the poor decision making regarding the distribution of the money for expenses and investments. The proposal is based on the application of financial assumptions in which I use the method to raise the level of sales in this it is observed that the foundation in a percentage of increase in sales by 2% does not need any external financing factor, while if you apply 5% growth in your sales it was observed that you need external funds to be able to increase your profit. The results indicate the feasibility of carrying out the present financial planning in which it is concluded that: it will allow the foundation to properly use the financial statements and the correct management thereof to have an address towards improvement in the financial decision making showing the correct and necessary figures to use in the requirements that are desired by the foundation. It is recommended to apply the financial planning of the foundation so that it can have a stable financial direction helping to reduce costs in their expenses and thus obtain an improvement in their profitability and the achievement of their short-term objectives.

Key Words: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <FINANCIAL PLANNING> <FINANCIAL STATEMENTS> <FINANCIAL INITIATORS> <DECISION MAKING> <PRESUPESTO> <PROFITABILITY



INTRODUCCIÓN

El mundo está en constante cambio, la globalización no solo nos trae tecnología o costumbres si no también novedosos métodos contables que permiten a pequeñas o grandes empresas gestionar mejor sus recursos y así obtener mejor rentabilidad garantizando así su perdurabilidad en la economía de este país que cada día se encuentra más competitiva; por lo tanto, como estudiante de ingeniería en Finanzas presento un proyecto para mejorar la rentabilidad de la fundación Familia Salesiana de la Parroquia Salinas, cantón Guaranda, dicha fundación se dedica a la producción de alimentos lácteos así como de confitería, en dicha fundación no se está llevando un verdadero control contable por lo cual esto se ve reflejado en las pérdidas que viene registrado año tras año, acerca de la presente investigación no data ningún antecedente de haberse realizado alguna por lo cual es menester el proseguir de la misma.

La presente investigación se divide en cuatro capítulos que se distribuyen de la siguiente manera:

Capítulo I: Menciono que tipo de empresa vamos a analizar, el problema real del mismo, en el cual describimos el trabajo a realizarse como: plasmar los objetivos y aplicar las estrategias con la finalidad de corregir los inconvenientes que afectan a la rentabilidad de la “Fundación Familia Salesiana”, considerando los procesos a tomar para mejorar la competitividad, así como procesos internos y otros aspectos fundamentales.

Capítulo II: Justificamos teóricamente el tema propuesto mediante la citación de autores, además nos fundamentamos tanto legal, técnico y filosóficamente para incurrir si la rentabilidad es un factor determinante para la obtención de rentabilidad de una empresa, así como establecemos la hipótesis, también enunciamos las variables dependiente e independiente.

Capítulo III: Se realizó el marco metodológico de nuestra investigación, se estableció la modalidad de investigación que se va a realizar y se enmarco los tipos de investigación, además de esto se señaló la población y muestra que tomaremos para la investigación y señalamos la forma de operar de la variable tanto dependiente como independiente, realizamos la encuesta además se obtiene los resultados y se los tabulo para su posterior análisis, comprobamos que nuestra hipótesis planteada es correcta gracias al método de comprobación de Ji cuadrado.

Capítulo IV: Una vez comprobada la hipótesis se prosiguió a la aplicación de la planeación financiera, por lo cual se dio a conocer detalles de la fundación, así como declaramos la propuesta planteamos objetivos de la misma y procedimos a detallar todo lo que enmarca la

planeación financiera acabado esto analizamos la factibilidad de la propuesta y la metodología aplicada para la aplicación de la planeación financiera, se dio a conocer los estados financieros reales de la fundación, junto con los estados proyectados, se dejó planteado la forma de evaluar la planeación en la fundación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Desde el inicio de la industrialización, las empresas se han creado con la finalidad de dar rentabilidad a sus accionistas o socios y de cubrir necesidades no atendidas. Pero el problema de la mayoría de empresas, es que se crean sin un estudio metodológico y una investigación de campo que permite determinar si la implementación de esta empresa generara utilidad.

Como resultado de esto, no siempre planifican objetivos a largo plazo que permitan posicionar a la empresa a la par de empresas ya establecidas en el mercado, esto se debe al desconocimiento de herramientas y métodos contables que les permita cuantificar esos planes en beneficio de la misma.

Es así que surge el problema para los administradores, el no contar con una planeación financiera, que les permita pronosticar cual sería sus gastos de producción, empleados, materia prima y sus ganancias todo esto en perjuicio de poder cumplir con objetivos a largo plazo. Este problema no se da en si solo en esta empresa si no en la mayoría de empresas de recién formación ya que al no contar con un sistema contable fidedigno no logran obtener utilidad y se ven forzadas a cerrar.

El fin de toda empresa es generar utilidades, pero que pasa cuando esta empresa no genera ganancia, a que factores se le podría atribuir este declive de la empresa por lo cual verificamos lo que nos menciona Morales&Morales (2014) acerca de la planeación financiera: “La planeación financiera establece la manera de cómo se logran las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa”. (Castro, 2014, pág. 7)

Como nos dice el autor el éxito de una empresa es la planeación financiera ya que, sin esta, hablaríamos de una empresa sin futuro ya que al desconocer de sus activos y sus pasivos no lograría obtener algún tipo de utilidad, por el mero hecho de no tener una planificación contable que denote que está pasando con la empresa.

La planeación financiera es un instrumento útil para el estudio de factores determinantes en el buen desempeño de los procedimientos de la fundación que llevará a permitir proyectarse hacia el futuro estableciendo metas económicas y financieras a corto y largo plazo, por tanto si la planeación financiera no funciona traerá consecuencias graves en la fundación, es por ello el

compromiso de directivos y personal especializado para realizar una planeación financiera oportuna, juiciosa, evitando situaciones de inseguridad a un cercano futuro.

La Fundación Familia Salesiana en los últimos 2 años no ha visto mejoría en su rentabilidad ya que se ha mantenido en forma estable hasta la actualidad o con un poco aumento de su rentabilidad, la misma que no es adecuada ante el presente crecimiento que muestra la fundación y al ambiente cambiante que a diario se produce, siendo imperioso definir métodos, instrumentos y objetivos que permitan a la fundación establecer pronósticos y metas financieras para el mejoramiento de su rentabilidad. Por lo tanto la principal problemática de la fundación se genera en el área financiera por cuanto no cuenta con un plan financiero que le permita el cumplimiento de los planes y objetivos organizacionales, este problema es ocasionado debido al desconocimiento de la elaboración del plan financiero que limita a la fundación en su capacidad de competencia, desarrollo y crecimiento económico y financiero. Esta inexistencia de un plan financiero impide tomar decisiones para el mejoramiento de la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana lo cual provoca un alto nivel de vulnerabilidad de riesgo para futuro en el momento de cumplir con los costos y gastos para saber la verdadera rentabilidad que posee la fundación.

Presentamos a continuación causas y efectos del problema que se suscita en la “Fundación Familia Salesiana”:

Tabla 1-1: Causas y efectos del problema

CAUSAS	EFFECTOS
Presupuestos obsoletos	Rentabilidad mínima
Erradas estrategias financieras	Equivocación en la toma de decisiones
Inexistencia de inventarios físicos	Posible pérdida de mercadería perecible

Elaborado por: Cristhian Allán. 2018

Como entendemos que esta fundación es formada por personas de la propia comunidad y de religiosos, que desconocen acerca de cómo llevar una contabilidad de una empresa, por esta razón carecen de una administración contable que sea eficaz y eficiente por lo cual desde la creación de la misma han venido manejando sistemas de control contable precarios y de manera empírica sin tener un respaldo real de los movimientos de la fundación, por lo tanto, considero que si se desempeñan estrategias financieras adecuadas se optimizaría la rentabilidad de la fundación, argumentando una revisión rigurosa de los inventarios físicos, adicionalmente aplicaremos políticas contables enmarcadas en la ley.

1.1.1 *Formulación del problema*

¿Analizar de qué manera la planeación financiera incidirá en la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana?

1.1.2 *Delimitación del Problema*

Esta investigación está orientada a realizar una planeación financiera que ayude a la mejor toma de decisiones de la Fundación Familia Salesiana ya sean estos a corto o largo plazo para obtener una mejora en su rentabilidad.

1.2 *Justificación*

La realización de una planeación financiera aportara información relevante para la toma de decisiones que debe realizar la gerencia la misma que permitirá optimizar los recursos, reducir el riesgo financiero y mejorar la rentabilidad, de esta forma definir el rumbo que debe seguir la fundación para alcanzar sus objetivos estratégicos, financieros y económicos. Además la implementación de esta planeación financiera ayudara a formar planes de acción que ayuden al correcto funcionamiento y desarrollo de la fundación, logrando así un incremento óptimo en los beneficios que esta presenta.

El fin practico de la presente investigación es analizar estrategias financieras que ayuden a la “FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA” a optimizar su rentabilidad, con ayuda de los administradores de la misma ya que estos son quienes deben sujetarse a las recomendaciones pertinentes, y a su vez que la fundación se encamine a nuevos proyectos para el cumplimiento de los objetivos, considerando incluso que las ventas aumenten obteniendo así la seguridad económica que evite el desencadenamiento de problemas tales como despido de personal, mora en pago a proveedores e incumplimiento en pagos con entidades financieras y de control.

Esta investigación es del tipo documental y de campo, adicional a esto vamos a realizar entrevistas al personal operativo de la fundación, así como al personal administrativo, con los fundamentos y materiales con los cuales se trabajó, aquí se encontrara con un modelo metodológico que servirá de guía para el desempeño de los objetivos del mismo, con el cual se podrá renovar toda las técnicas de información recolectada para el posterior análisis del rendimiento de la fundación.

1.3 Objetivos

1.3.1 *Objetivo General*

Analizar la incidencia de la planeación financiera en la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana que permita tomar decisiones para el mejoramiento de la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana.

1.3.2 *Objetivo Especifico*

- Analizar los estados financieros del año 2018, para medir la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana.
- Diseñar un Plan financiero que se adapte a la estructura y organización de la Fundación Familia Salesiana.
- Estructurar los balances con el plan financiero propuesto y demostrar el aporte con dicho plan a la rentabilidad.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

2.1.1 *Antecedentes históricos*

A inicios de los años 80 los pobladores de la parroquia de salinas, del cantón Guaranda en la provincia de Bolívar, Ecuador, decidieron organizarse y apostar por la unión y cooperación entre individuos de la misma parroquia con un perfil efectivo y democrático de afrontar la escasez de recursos para su sobrevivencia y la constante marginación que venían sufriendo de parte de las autoridades administrativas del cantón y la provincia, con el soporte de voluntarios de otro país y la misión salesiana y fundamentalmente al impulso que dio la iglesia representada por el Monseñor Cándido Rada.

Poco a poco se pasó de una comunidad sin cultura de organización y meramente productora de sal, a una población organizada y agroindustrial, convirtiéndose en referente de la provincia. En consecuencia, la creación de la “FUNDACION FAMILIA SALESIANA”, ha sido el sustento de la localidad, evitando el desplazamiento de sus habitantes a los núcleos urbanos e incluso significando el mejoramiento de su calidad de vida y su prosperidad económica. En la actualidad, Salinas y sus comunidades son la evidencia, de que en Ecuador hay la posibilidad de desarrollo rural integral y con igualdad y sostenibilidad económica. Es por eso que el desarrollo de la Fundación Familia Salesiana es un desarrollo importante y calificado como un modelo a seguir de la Economía Popular y solidaria que el presente gobierno trata de impulsar actualmente incentivando con la eliminación de ciertos impuestos.

2.1.2 *Antecedentes investigativos*

Para entender lo que vamos a aplicar en la fundación debemos comprender que es planeación financiera por lo que citamos lo que nos dice Moreno (2002):“El plan financiero se desarrolla a través de un método donde se agrupa varios procedimientos, herramientas y fines que den como logro establecer en una empresa pronósticos y objetivos económicos y financieros que se desean obtener, sin olvidar los recursos que posee y aquellos que hagan falta para llegar a la meta establecida” (Moreno, 2002, pág. 419)

Por lo tanto, la planeación financiera permite a la empresa encaminarse en el propósito de alcanzar sus objetivos estratégicos, enmarcándose en una estricta aplicación de la planeación para así lograr el propósito de aumentar su rentabilidad, estableciendo la cantidad de efectivo

necesaria, así como también definir las fuentes de financiamiento de la empresa, ampliar el mercado de ventas y por ende aumentar estas y ajustar adecuadamente los gastos de operación que se producen desde el ingreso de la materia prima hasta obtener el producto final

Según EUGENIO, Jenny en la tesis “PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE INCUBANDINA S.A.” en el año 2013 tiene como objetivo:

“Analizar la planificación financiera existente en la institución para establecer un diagnóstico de la situación financiera” (Eugenio, 2013)

“Evaluar la rentabilidad obtenida para sustentar la toma de decisiones” (Eugenio, 2013)

“Proponer la implementación de una planificación financiera que permita utilizar apropiadamente los recursos existentes, generando mayor rentabilidad.” (Eugenio, 2013, pág. 20)

También Eugenio, Jenny mediante su tesis “PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE INCUBANDINA S.A.” llega a la conclusión de:

“La inexistencia de una planificación financiera debilita la optimización de recursos financieros puesto que no permite la utilización de los mismos.” (Eugenio, 2013)

“Después del estudio y análisis realizado en la empresa se determina que no se manejan indicadores de gestión ni indicadores financieros ya que estos le permiten conocer las falencias que se presentan en la organización de un periodo de tiempo corto” (Eugenio, 2013)

“La toma de decisiones gerenciales son inadecuadas debido a que se basan únicamente en cosas y gastos lo cual no le permite ver la situación real de la empresa.” (Eugenio, 2013)

Según las autoras Alberca y Rodríguez mediante su tesis: “INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA EL CARRETE”, tiene como objetivo general:

“Mejorar la rentabilidad en la organización “EL CARRETE”, elaborando objetivos y metodologías adecuadas basándose en los requerimientos de la organización, teniendo en cuenta el objetivo de lograr el desarrollo de la misma y mejorar su ubicación en el mercado.” (Rodríguez, 2012)

Como observamos la planeación financiera es el factor determinante para conocer el estado real de la empresa y así saber qué medidas tomar siempre y cuando estas medidas estén respaldadas por una planeación financiera adecuada que garantice la toma de decisiones.

2.2 Fundamentación Teórica

2.2.1 *Fundamentación filosófica*

El presente trabajo se enmarcará en base a la normativa del paradigma crítico y propositivo, ya que se tiene como propósito conocer y expresar la situación real de la fundación, para después aclarar las percepciones, intenciones y acciones que deben cambiar y ejecutar las personas inmiscuidas en el funcionamiento de esta fundación.

La realidad de la “FUNDACION FAMILIA SALESIANA” se obtendrá a través de una visión clara y dinámica construida a partir del estudio de las falencias de la misma y así rompiendo ese paradigma que tienen los individuos que son parte de esta fundación, este paradigma enmarcado en una realidad social donde solo las grandes mentes y personas de acaudalados bolsillos pueden salir adelante, demostrando que tan solo el hombre en asociación con otros y con pensamientos claros aplicándose a normas tanto legales y contables puede formar grandes empresas.

Para lograr este fin se aplicará una metodología cuantitativa que permite dilucidar la relación que existe de lo teórico con lo práctico, convirtiéndose el investigador en un didáctico que transmitirá sus conocimientos adquiridos a lo largo de su etapa universitaria a hombres y mujeres que conforman esta fundación en referencia a personal administrativo para que exista una verdadera planeación contable

La indagación de información en la fundación se realizará estableciendo criterios que vayan acorde a factores que permitan la credibilidad, rectificación y aplicación de cambios sustanciales a ciertas costumbres precarias referentes a control contable y así proporcionar un análisis de datos a base de estudio analítico y de triangulación de ideas.

2.2.2 *Fundamentación legal*

Sin excepción todo proyecto de investigación para su proceso de desarrollo debe tener su base legal, que determinan los órganos rectores del mismo que supervisen el progreso económico del

estado y por ende de las empresas, el presente trabajo investigativo que se realiza en la fundación que está constituida como tal en:

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Mediante escritura pública celebrada ante el Abogado Marco Aurelio Campaña Iturralde, Notario Segundo del Cantón Guaranda, el primero de febrero del dos mil dos (01-02-2002), inscrita en el registro mercantil de mismo cantón, bajo la numeración ochenta y siete (87), se constituye la empresa: “FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA”

LEY ORGÁNICA DE DEFENSA AL CONSUMIDOR

LEY 21

REGISTRO OFICIAL SUPLEMENTO 116 DE 10-JULIO-2000

ÚLTIMA MODIFICACIÓN: 16-ENERO-2015

ESTADO: VIGENTE

CAPÍTULO II

DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL CONSUMIDOR

Artículo 4.- El derecho al consumidor.- Son derechos fundamentales del consumidor, además de aquellos que se establecieron en la constitución, tratado o acuerdos internacionales, legislación interna, principios generales de derecho y costumbres mercantiles, los siguientes:

1. Derecho a la protección de la vida, la salud y la seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
2. Derechos a proveedores públicos y privados para ofrecer productos y servicios competitivos de alta calidad y elegirlos libremente; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
3. Derechos para recibir el servicio básico que debe ser óptimo y de calidad; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
4. Derecho a informarse adecuadamente de forma real, transparente, a tiempo y bien detallada sobre el bien y servicio que se ofrecen dentro del mercado, al igual del precio, característica, calidades, condición de contrato y otros aspectos relevantes, incluidos los riesgos que puedan surgir; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)

5. Los derechos al trato, igualitario y no discriminatorio o abusivos de los proveedores del bien o servicio, en especial lo que se refiere a condición de las calidades, cantidades, precio, peso y medida; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
6. Derecho a protegerse de la publicidad engañosa o abusiva, prácticas comerciales compulsivas o desleales. (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
7. El derecho a educar al consumidor, cuyo objetivo es promover el consumo responsable y la transmisión oportuna de su derecho; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
8. Derecho a la compensación e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
9. Derecho a recibir patrocinio estatal para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyos criterios se escucharán al preparar o reformar un estado de derecho o una disposición que afecte al consumidor; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
10. Derecho de acceso a mecanismos efectivos de protección administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención sanción y oportuna reparación de su lesión; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
11. Derecho de acompañar acciones administrativas y / o judiciales que correspondan; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
12. Derecho a las empresas o instalaciones que mantengan un libro de reclamaciones que estará disponible para el consumidor donde se puedan anotar las reclamaciones correspondientes, las cuales estarán debidamente reguladas. (LEYES ECUATORIANAS, 2015)

Artículo 5.- La obligación del Consumidor. - Son obligaciones para los consumidores: (LEYES ECUATORIANAS, 2015)

1. Promover y ejercer un consumo racional y responsable de bienes y servicios; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
2. Preocuparse por no afectar el medio ambiente a través del consumo de bienes o servicios que pueden ser peligrosos en ese sentido: (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
3. Evite cualquier riesgo que pueda afectar su salud y su vida, así como a otras personas, a través del consumo de bienes o servicios legales; (LEYES ECUATORIANAS, 2015)
4. Información responsable sobre las condiciones de uso de los bienes y servicios a consumir. (LEYES ECUATORIANAS, 2015)

LEY DE COMPAÑIAS

CODIFICACIÓN S/N

REGISTRO OFICIAL 312 DE 05-nov-1999

ÚLTIMA MODIFICACIÓN: 20-MAYO-2014

ESTADO: VIGENTE

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 20.- Las empresas que forman parte de Ecuador, bajo la supervisión y control de los superintendentes de las empresas, lo presentarán durante el primer trimestre de cada año: (LEY DE COMPAÑIAS, 2014)

- a) Copias aprobadas del balance anual, del estado de resultados y de los informes e informes de los administradores y de los organismos de inspección estatutarios; (LEY DE COMPAÑIAS, 2014)
- b) La lista de administradores, representantes legales y socios o accionistas; (LEY DE COMPAÑIAS, 2014)
- c) Los demás datos contemplados en el reglamento emitido por la superintendencia de empresas (LEY DE COMPAÑIAS, 2014)

El balance anual y la demostración de la cuenta de pérdidas y ganancias deben ser aprobados por la junta general de accionistas o accionistas, según sea el caso; Los citados documentos, así como los mencionados en las letras b) y c) del apartado anterior, serán firmados por las personas determinadas por la normativa y se presentarán en la forma indicada por la Superintendencia. (LEY DE COMPAÑIAS, 2014)

Artículo 26.- El ejercicio financiero de las empresas terminará cada treinta y uno de diciembre (LEY DE COMPAÑIAS, 2014)

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

CODIFICACIÓN S/N

REGISTRO OFICIAL 351-XII-2010

ESTADO: VIGENTE

Artículo 1: Ámbito, Todas las personas físicas y jurídicas y otras formas asociativas que desarrollan alguna acción que tenga un beneficio dentro del país se rigen por este Reglamento. (CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, 2010)

Artículo 2: Actividad productiva.- Es considerada como el proceso por el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sostenibles, incluyendo actividades comerciales y otros que generan valor agregado

Libro III en el desarrollo de negocios de pequeñas empresas y democratización de la producción y promoción de PYMES (MIPYMES)

Artículo 53.- La definición y clasificación de “MIPYMES”, es una entidad física o legal como unidad de producción, realiza una actividad de producción, comercio y / o servicios, y cumple con el número de trabajadores y el valor bruto del volumen de negocios anual, especificado para cada categoría, de acuerdo con los intervalos establecidos en este código. (CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, 2010)

En caso de desacuerdo de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, a efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos calificados para los criterios de pequeña y mediana empresa sabrá recibir el beneficio que dice este código, después de cumplir los requisitos y condiciones indicados en los reglamentos (CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, 2010)

2.3 Categorías fundamentales

2.3.1 *Supraordinación*

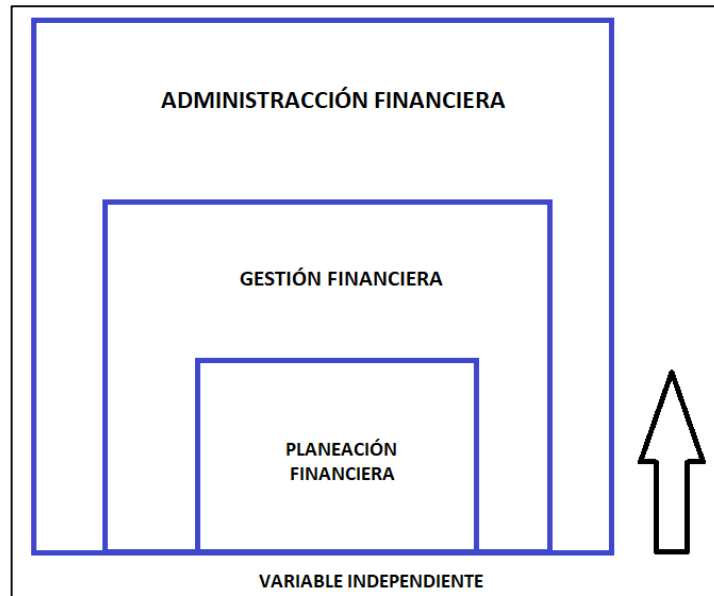


Figura 1-2: Supraordinación Variable Independiente
Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

En la imagen 1, observamos como la planeación financiera aplicada de manera efectiva logra una destacada gestión financiera y así poder hablar de una administración financiera efectiva y eficaz.

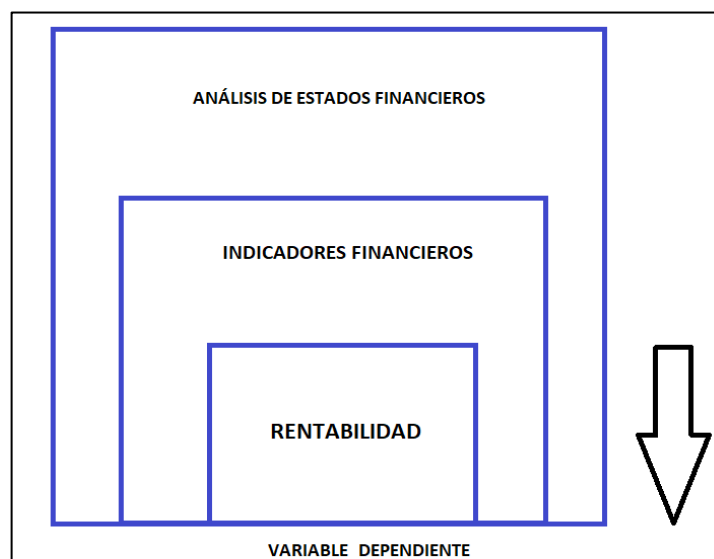


Figura 2-2: Supraordinación variable dependiente
Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

En la imagen 2, se manifiesta que al analizar los estados financieros nos permite tener indicadores financieros que así nos permiten pronosticar si obtendremos rentabilidad.

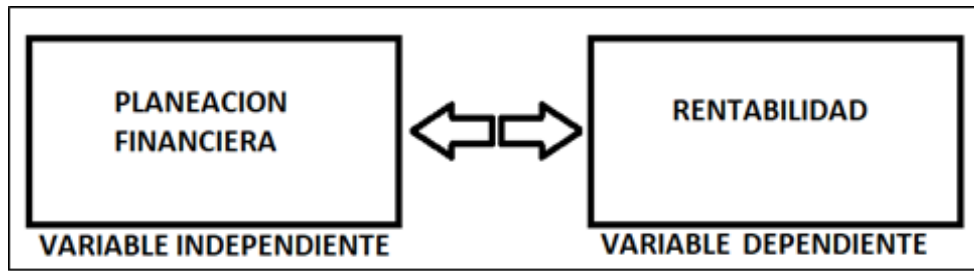


Figura 3-2: Variables dependientes e independientes
 Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

En la imagen número 3, ya definimos cuales van hacer nuestras variables, la planeación financiera será indicada como variable independiente y rentabilidad la variable dependiente.

2.3.2 *Infraordinación*

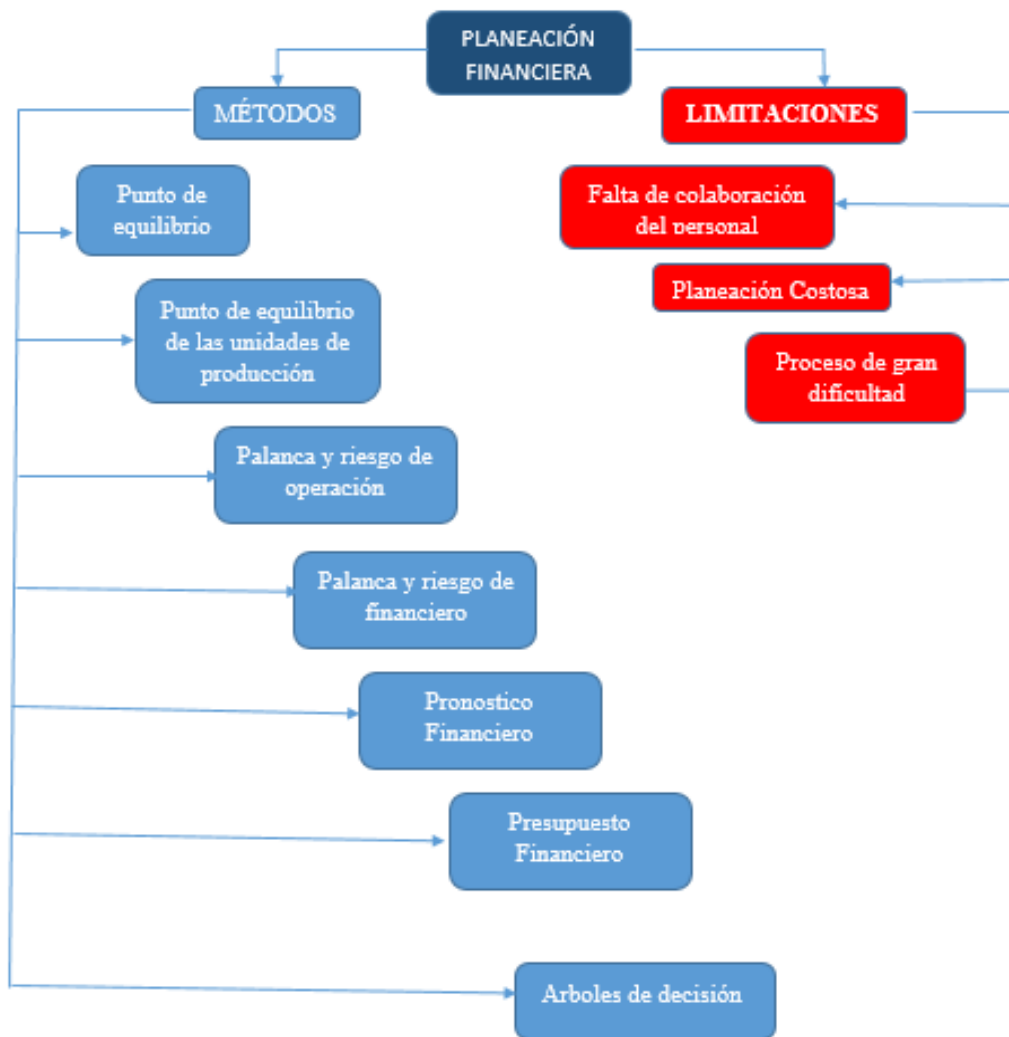


Figura 4-2: Infraordinación planeación financiera
 Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

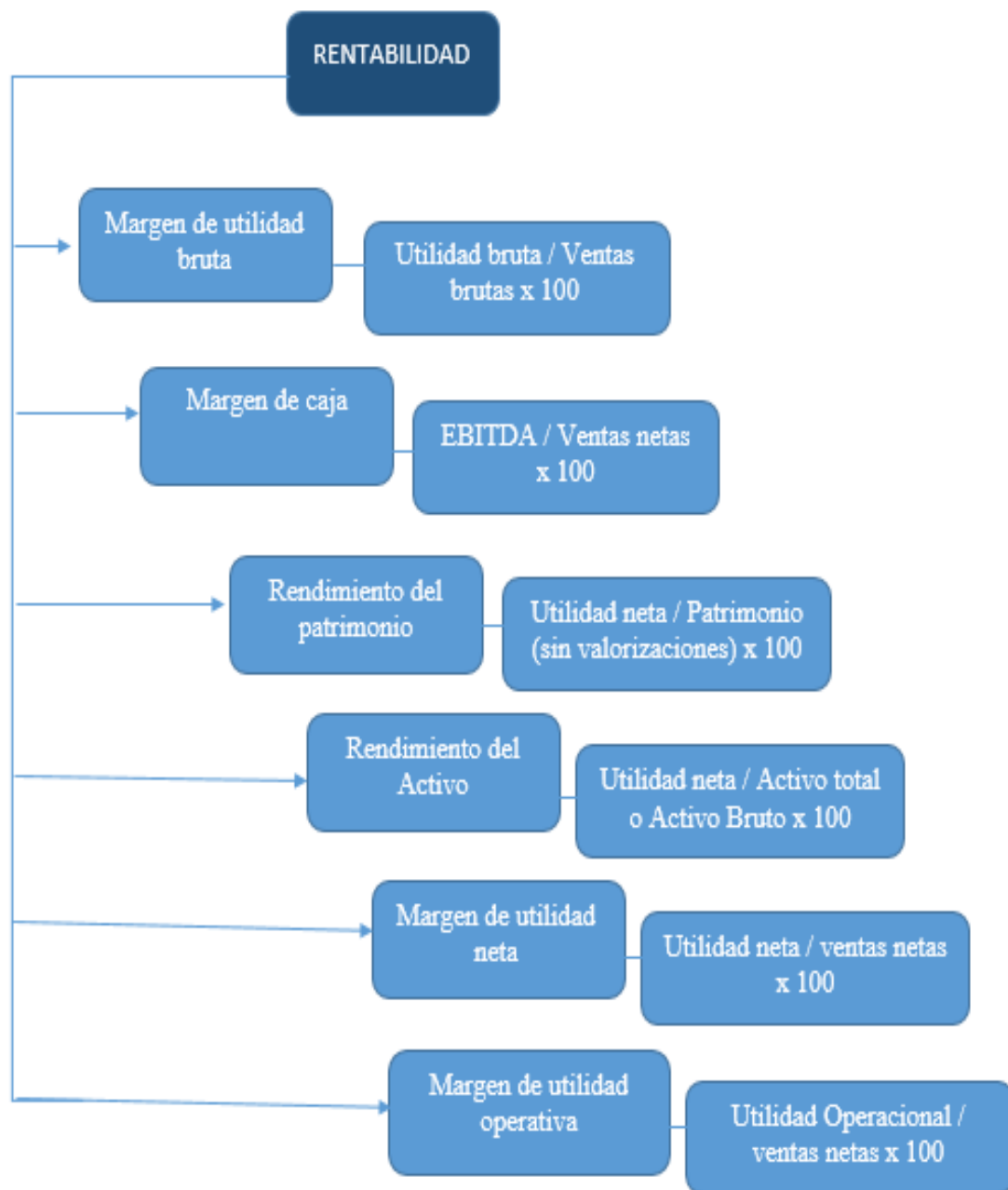


Figura 5-2: Infraordinación índices de rentabilidad financiera
 Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

2.3.3 Definiciones

Con el fin de respaldar la presente tesis y el estudio de las variables que son tanto independiente “Planeación Financiera” y dependiente “Rentabilidad”, es ineludible comparar y examinar teorías que se consideren válidas para así tener una concepción correcta y una sobresaliente dilucidación del problema que va a resolverse.

PLANEACIÓN FINANCIERA

- **Planeación Financiera**

Es un método el cual está compuesto por varios procedimientos, herramientas y fines a realizarse con la única finalidad de entablar pronósticos y metas tanto económicas como financieras de determinadas empresas, todo esto se logra con la utilización de medios que se tiene a disposición y son indispensables para lograrlo

Además, la planeación financiera está compuesto por un procedimiento que se encuentra dividido en 3 fases fundamentales, que permite determinar qué acciones se abran de cumplir en el futuro para conseguir así los objetivos ya propuestos: primero preparar lo que se desea elaborar, segundo trasladar lo planeado y ponerlo en práctica y por lo último evidenciar si resultado eficiente lo que se implementó. Gracias a la implementación de un presupuesto, la planeación financiera beneficiara a la empresa entregándole un plan de coordinación general de funcionamiento, esta implementación es de gran importancia para la actividad y la duración de la empresa.

- **Gestión financiera**

Según Córdoba (2012), menciona que: “El plan financiero es encargado de examinar resoluciones y hechos acordes en el medio financiero requeridos en los trabajos de la empresa, incorporando el fin, desarrollo y verificación. Es aquella donde se transforma visión y misión en operaciones monetarias”. (Córdoba, 2012, pág. 3)

Como observamos la gestión financiera es una de las áreas tradiciones de la administración financiera y por ende es la encargada de verificar las decisiones y acciones que se toman por medio de estudios de los elementos en torno o a los medios financieros necesarios para la gestión de dicha empresa, asimismo esta función es la que integra todas las áreas que tiene relación con el logro y control de estos medios financieros.

- **Administración Financiera**

Según Bravo & Mondragon (2010) establecen que administración Financiera es:

“Es el conjunto de funciones consistentes en planear las finanzas de la empresa, obtener en condiciones óptimas los fondos que requiere su actividad, cuidar que los mismos se inviertan

adecuadamente, recomendar las mejoras estratégicas de crecimiento y observar su indicada ejecución sobre la planeación financiera, de esta forma colaborar de manera competente al fin sobre el requerimiento de ganancias de la empresa” (Bravo & Mondragon, 2010, pág. 14).

Una vez citado al autor podemos decir que la administración financiera se enfoca en las decisiones que toman las empresas en relación a los flujos de efectivo que manejan, por consiguiente, la administración financiera es de tipo transcendental en cualquier empresa sin importar su índole y así estén sean privadas o públicas, o se dediquen a prestar servicios u ofertar bienes o productos de consumo humano.

METODOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

Para poder comprender la situación real de la empresa y proyectarse para una mejora de la rentabilidad de la empresa es necesario seguir ciertos pasos que nos permitirán realizar una planeación financiera a corto plazo pero que nos servirá para cumplir con pago a proveedores de materia prima y pagar a personal operativo y administrativo y así obtener ganancia acabado el año fiscal; los métodos a seguir son:

- **Punto de equilibrio global**

El punto de equilibrio global, es el espacio en el cual se igualan los valores obtenidos de las ventas con los costos fijos y variables de la empresa

- **Punto de equilibrio de las unidades de producción**

El punto de equilibrio de las unidades de producción, son el procedimiento que se debe de hacer con la intención de determinar el número de productos que una empresa debe elaborar y comercializar para equiparar el valor derivado de estas con los costos fijos y versátiles.

- **Palanca y riesgo de operación**

La palanca y riesgo de operación tiene como fin utilizar los resultados de los costos fijos de una empresa, para así conseguir el rendimiento operativo deseado en base del cambio de comercialización.

- **Palanca y riesgo Financiero**

La palanca y riesgo financiero tiene como fin valerse de los costos por intereses financieros para acrecentar la utilidad neta de la empresa en función de los cambios de la utilidad del ejercicio

- **Pronósticos Financieros**

Los pronósticos financieros son aquellos que pretenden realizar una proyección financiera de la empresa, con la intención de adelantarse a lo que podría suceder en un periodo o año fiscal a futuro

- **Presupuesto financiero**

El presupuesto financiero es el método mediante el cual se determina una proyección de ingresos y gastos de diferentes orígenes y que se designan a ciertas partidas fundamentales en la empresa.

- **Árbol de decisión**

Es un modelo gráfico para predecir la resolución de un problema en base a las diferentes acciones que se van tomando hasta llegar a un posible resultado

LIMITACIONES DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

Ninguna empresa constituida en el Ecuador puede estar libre de problemas tales como alza de precios de la materia prima, posibles desastres naturales, cambio de políticas gubernamentales, conformación de movimientos sindicales que provoque levantamiento de obreros, todos estos factores pueden ocurrir de forma fortuita que afectan a la planeación financiera realizada pero hay factores llamados “de cajón”, es decir factores que siempre van acompañar al momento de realizar una planeación financiera que son:

- **Falta de colaboración del personal**

La implementación de una planeación financiera involucra más trabajo, para personal tanto administrativo como de planta, y ellos acostumbrados a un sistema precario de control se resisten al cambio por falta de conocimiento de que este plan beneficiara no solo a la empresa sino también a cada uno de sus trabajadores.

- **Planeación costosa**

Si una empresa ya está constituida como tal, la contratación de personal capacitado para la implementación de la planeación financiera es costosa, ya que se necesita de verdaderos profesionales o empresas consultoras financieras por lo cual es considerada una limitación para pequeñas empresas.

- **Proceso de gran dificultad**

Al ser la planeación importante para la obtención de la rentabilidad requiere de ciertos requisitos que otorgan a este proceso cierto grado de dificultad que debe ser empleado a manera de requerir a los empleados adopten estas medidas, pero esto involucra que ellos lo observen como un asunto tedioso y difícil.

RENTABILIDAD

Según Morrillo (2005), manifiesta que:

“La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa por sus ventas, con el capital invertido, y los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario) (Morrillo, 2005, pág. 36)

Para una mayor comprensión analizamos lo que es utilidad neta por lo cual citamos al mismo autor Morrillo (2005) que menciona lo siguiente “La utilidad neta es el incremento del patrimonio resultante de una operación lucrativa de la empresa, esperando por quienes invierten en el capital social de la compañía para incrementar la inversión”. (Morrillo, 2005, pág. 35)

En Contexto decimos que rentabilidad es el beneficio que se obtiene después que la empresa haya invertido sus fondos en la creación de su producto y posteriormente vendido, y el resultado de lo vendido logre satisfacer las necesidades económicas de la empresa y exista un excedente que aumente el patrimonio de la empresa o de los inversionistas a este excedente lo llamamos rentabilidad.

Existen dos pasos o requisitos fundamentales que nos permite conocer el estado real de la empresa que son análisis de los estados financieros que a su vez nos permitirá tener indicadores financieros que permitirá pronosticar si la empresa es rentable o no.

Análisis de estados financieros

Los análisis de los estados financieros son indispensables en una empresa con visión en el futuro y con ansias de crecer ya que nos permite comprender la situación real de la empresa y nos permita proyectarnos en un futuro y predecir si la empresa obtendrá ganancias o pérdida; Por lo tanto los estados financieros son indispensables para conseguir varios objetivos tales como: valoración del desempeño del año precedente, la valoración del estado actual y el pronóstico potencial del año venidero de la empresa.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros también llamados Ratios Financieros son medidas que intentan estudiar el estado de la empresa desde un panorama individual, comparando con estados financieros de años pasados y también con empresas de la competencia.

INDICES DE RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad nos permite conocer la capacidad que tiene la empresa para producir utilidades y para poder medir esta rentabilidad existen razones financieras las cuales nos permiten evaluar el rendimiento de las utilidades respecto de sus ventas, de sus activos o de la inversión hecha por sus socios.

Según Gitman & Zutter (1998), nos manifiesta que los índices de rentabilidad son:

- **Margen de utilidad Bruta**

“Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas cuando la organización pago sus bienes. Cuando es más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida)” (Lawrance&Zutter, 2012, pág. 74)

El margen de utilidad bruta refleja el potencial de la empresa en función de las utilidades que genera antes de los gastos de dirección, de venta, de pago de impuestos etc. Comparándole con estándares financieros acordes a su naturaleza podemos evidenciar gastos o costos que se considerarían excesivos.

Para poder calcular el Margen de utilidad Bruta primero debemos saber la fórmula de cómo obtener la utilidad bruta que es:

$$\text{UTILIDAD BRUTA} = \text{INGRESOS TOTALES (Ventas)} - \text{COSTO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS (Coste de productos comercializados)}$$

Una vez que conocemos como calcular la utilidad bruta procedemos a observar la fórmula para obtener el margen de utilidad bruta que es:

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS}} \times 100$$

- **MARGEN DE CAJA**

Según la página web de consultoría contable manifiesta que: “El EBITDA por sus siglas en inglés Earning Before Interest Taxes Depreciation Amortization (Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) con este indicador financiero permiten el acercamiento de la organización donde se obtiene con el estado de resultados” (Universidad Eafit, 2018).

Por lo tanto, margen de caja es el método mediante el cual podemos obtener el valor real obtenido en el año fiscal antes de descontar impuestos, intereses, etc. Esto nos permite observar con veracidad la rentabilidad propia de la empresa la fórmula para calcular el presente método es:

MARGEN DE CAJA =	EBITDA	X 100
	VENTAS NETAS	

- **RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO**

Según Lawrance&Zutter (2012) manifiesta que rendimiento de patrimonio mide: “es el calculo del rendimiento obtenido de la inversion de los socios de dicha empresa. Por lo general, cuanto más alto es el rendimiento, mas ganas los propietarios”. (Lawrance&Zutter, 2012, pág. 76)

Como observamos la utilidad de este metodo es que nos permite saber cuanto el accionista por la inversion realizada y la formula para calcular es:

RENDIMIENTO DEL PATROMINIO =	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	X 100
-------------------------------------	--	-------

- **RENDIMIENTO DEL ACTIVO**

Según Lawrance&Zutter (2012) manifiesta que rendimiento del activo es tambien: “tambien conocido como rendimiento sobre la inversion (RSI), mide la eficacia integral de la administracion para producir ganancias con los activos utilizables. Cuanto mas grande es el redito de los totales en activos de la organización, mejor, mejor”. (Lawrance&Zutter, 2012, pág. 77)

Como observamos muestra la capacidad que tiene el activo para generar utilidades la formula es la siguiente:

RENDIMIENTO DEL ACTIVO =	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL O ACTIVO BRUTO}}$	X 100
---------------------------------	---	-------

- **MARGEN DE UTILIDAD NETA**

Según Lawrance&Zutter (2012), manifiesta que margen de ganancia total mide: “mide el porcentaje sobrante por cada dólar en ventas luego de reducir los costos y gastos, incluye interés, impuesto y dividendo de acciones preferentes. Cuando el margen de utilidad neta en la organización es mayor, mejor”. (Lawrance&Zutter, 2012, pág. 75)

Como nos menciona el autor con este método poder obtener el porcentaje ganado por cada dólar obtenido producto de la venta, después de haber sacado los costos de producción y comercialización y la fórmula para obtenerlo es:

MARGEN DE UTILIDAD NETA =	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	X 100
----------------------------------	--	-------

- **MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA**

Según Lawrance&Zutter (2012), manifiesta que margen de utilidad operativa es aquella que mide: “mide el porcentaje sobrante en ventas por cada dólar luego de deducir el costo y gasto, apartando el interes, impuesto y dividendo sobre acciones preferentes. Interpreta las utilidades puras que se ganaron por dólar en venta”. (Lawrance&Zutter, 2012)

A diferencia del margen de utilidad neta este nos permite saber el porcentaje real de las ventas excluyendo interés, impuestos, etc. Y la fórmula para calcular es:

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	=	$\frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	X 100
-------------------------------------	---	---	-------

2.4 Idea a defender

La planeación financiera es un factor determinante en relación a la obtención de rentabilidad de la “Fundación Familia Salesiana”

2.5 Variables

2.5.1 Variable independiente

- Planeación Financiera

2.5.2 Variable dependiente

- Rentabilidad

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 La modalidad de la investigación

En el desarrollo de la investigación se utilizara dos tipos de enfoque el uno de tipo cualitativo y el otro del tipo cuantitativo, la investigación cualitativa se desarrolla mediante procesos de interpretación, que emerge de un argumento aceptado de interrelación, por orientarse a dar un énfasis en los resultados analizados y comprobar la hipótesis planteada, incluye también un supuesto acerca de la importancia de comprender situaciones desde la perspectiva de los demás. En cambio, la investigación cuantitativa se presenta cuando el modelo hipotético deductivo, funciona en base a métodos cuantitativos y estadísticos, se fundamenta en sucesos visibles capaz de mensuración, estudio matemático y observación experimental. Los fenómenos sociales están ordenados como variable donde se constituyen conexiones estadísticas.

3.2 Tipos de investigación

3.2.1 *Investigación de campo*

Para la investigación realizamos un estudio de campo ya que se acude a la “Fundación Familia Salesiana”, al momento del análisis se encuentra un sistema contable precario y discontinuo de los utilizados en otras empresas de la misma naturaleza, por lo cual este es el problema más relevante de la fundación y el objeto de estudio, además se recopila información por medio de encuestas para así obtener lo más relevante para la realización del presente proyecto.

3.2.2 *Investigación documental*

Se realiza una investigación documental ya que se investiga textos fundamentales de contabilidad para conocer las categorías fundamentales de las variables tanto dependiente como independiente, y conceptos tanto como supraordinación e infraordinación.

3.2.3 *Investigación descriptiva*

Son llamadas también investigaciones diagnósticas, todo lo que se describe acerca del tipo social, se caracterizara un fenómeno y situación concreta demostrando cualidades más particulares o diferenciadoras.

3.2.4 *Investigación experimental*

Radica sobre el manejo sobre las variables experimentales sin comprobar, esta variable es sujeto de estudio en un ambiente controlado por el investigador, este ambiente o escenario sirve para que el investigador ingresa ciertos tipos de variables que son manipuladas por él, para así comprobar que conductas se observan bajo determinadas circunstancias las cuales aplica la persona que está haciendo la investigación.

3.3 **Población y muestra**

Al proponer el tema de esta investigación observamos que está enfocado en el área administrativa es por eso que se escogió como población al personal administrativo de la “Fundación Familia Salesiana” que son doce empleados quienes nos permitirán conocer el estado actual de la fundación obviamente referenciándonos en la planeación financiera y la rentabilidad que son nuestras variables a investigar, vale la pena precisar que nuestra población solo será el personal administrativo por lo cual no se vio la necesidad del cálculo de alguna muestra del tipo estadístico.

Tabla 1-3: Personal de la empresa a investigar

PERSONAL DE LA EMPRESA A INVESTIGAR	
GERENTE GENERAL	1
GERENTE ADMINISTRATIVO	1
ADMINISTRADOR	1
JEFE DE PRODUCCION	1
JEFE DE VENTAS	1
JEFE DE COMPRAS	1
JEFE DE CONTABILIDAD	1
JEFE DE BODEGA	1
JEFE DE CONTROL DE CALIDAD	1
JEFE DE TALENTO HUMANO	1
CONTADOR	1
SECRETARIA	1
TOTAL	12

Fuente: Fundación Familia Salesiana

Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

Se realiza una encuesta al personal administrativo de la Fundación Familia Salesiana

3.4 Forma de operar de la variable

Considerando los elementos más importantes en la investigación, se detallará la forma de operar de la variable dependiente como independiente, en las tablas posteriores analizaremos lo expuesto.

Tabla 2-3: Forma de operar variable independiente planeación financiera

LO APLICABLE		LO OPERATIVO		
DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS	TECNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS
La planeación financiera permite a la empresa encaminarse en el propósito de alcanzar sus objetivos estratégicos, enmarcándose en una estricta aplicación de la planeación para así lograr el propósito de aumentar su rentabilidad, estableciendo la cantidad de efectivo necesaria, así como también definir las fuentes de financiamiento de la empresa, ampliar el mercado de ventas y por ende aumentar estas y ajustar adecuadamente los gastos de operación que se producen desde el ingreso de la materia prima hasta obtener el producto final	Metodos e instrumentos	Analisis	¿Cada que tiempo se aplica analisis financieros referentes a los ingresos, costos y gastos de la empresa Fundacion Familia Salesiana	Cuestionario / Encuesta
		Pronostico Financiero	¿Se realiza una planeacion financiera para conseguir los objetivos de la empresa?	Cuestionario / Encuesta
	Objetivos a cumplirse	Corto Plazo	¿Con que regularidad se replantean los planes y objetivos estrategicos y financieros de la empresa Fundacion Familia Salesiana?	Cuestionario / Encuesta
		Largo Plazo	¿Los proyectos financieros planteados por los directivos de Fundacion Familia Salesiana tuvieron los resultados	Cuestionario / Encuesta

Elaborado por: Crithian Allán, 2018

Tabla 3-3: Forma de operar variable dependiente rentabilidad

LO APLICABLE		LO OPERATIVO		
DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS	TECNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS
Rentabilidad es el beneficio que se obtiene después que la empresa haya invertido sus fondos en la creación de su producto y posteriormente vendido, y el resultado de lo vendido logre satisfacer las necesidades económicas de la empresa y exista un excedente que aumente el patrimonio de la empresa o de los inversionistas a este excedente lo llamamos rentabilidad.	Beneficios o utilidades	Ventas	¿La empresa Fundación Familia Salesiana ha llegado a obtener la rentabilidad planeada?	Cuestionario / Encuesta
		Recursos Humanos y materiales	¿Se realiza un análisis de ingresos y egresos para la posterior adquisición de materia prima?	Cuestionario / Encuesta
	Recursos	Rendimiento de inversión	¿En base a la rentabilidad la empresa ha realizado proyecciones para un futuro, en que nivel lo ha hecho?	Cuestionario / Encuesta
		Rendimiento de activos	¿Que tipo de indicadores se aplica en la empresa para medir la rentabilidad de la empresa?	Cuestionario / Encuesta

Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

3.5 Métodos, técnicas e instrumentos

Para la obtención de información de la presente investigación usaremos las siguientes técnicas e instrumentos de recolección de información:

Tabla 4-3: Técnicas e instrumentos para la investigación

TIPO DE INFORMACION	TECNICAS DE INVESTIGACION	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION
PRIMARIA	Fichaje	Fichas Bibliograficas
	Observacion	Fichas de observacion
	Encuesta	Cuestionario
SECUNDARIA	Lectura científica	Tesis de grado, libros referentes a contabilidad, libros de administracion financiera, libros de planeacion financiera, libros referente a rentabilidad

Elaborado por: Cristhian Allán, 2018

Una vez recopilada toda la información que se ha detallado en la forma de operar de las variables procederemos a realizar las encuestas, una vez realizadas se evaluará dichas encuestas con los cuestionarios de dichas encuestas para confirmar que estén contestadas adecuadamente, es decir que no existan espacios en blanco ni se encuentre información que sea contradictoria, y así poder clasificarlas y organizarlas de una manera ordenada y clara para facilitar el posterior proceso de tabulación de la información recolectada, se procederá a utilizar gráficos que permitan reflejar las respuestas e interpretarlas adecuadamente y así obtener, de manera fidedigna, los efectos logrados del estudio realizado.

3.6 Resultados

En total se realizó 12 encuestas a los diferentes empleados administrativos de la Fundación Familia Salesiana de la ciudad de Guaranda, parroquia de Salinas, los resultados obtenidos de dicha encuesta se clasifican para ser estudiados y desarrollados por cuadros estadísticos.

Cuestionario

Preguntas que se realizó en la encuesta

1. ¿Cuál es el periodo en el que se replantean los objetivos y planes estratégicos y financieros de la Fundación Familia Salesiana?

Tabla 5-3: Respuesta primera pregunta encuesta

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJES
QUINCENAL	1	8%
MENSUAL	5	42%
TRIMESTRAL	3	25%
QUIMESTRAL	2	17%
ANUAL	1	8%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

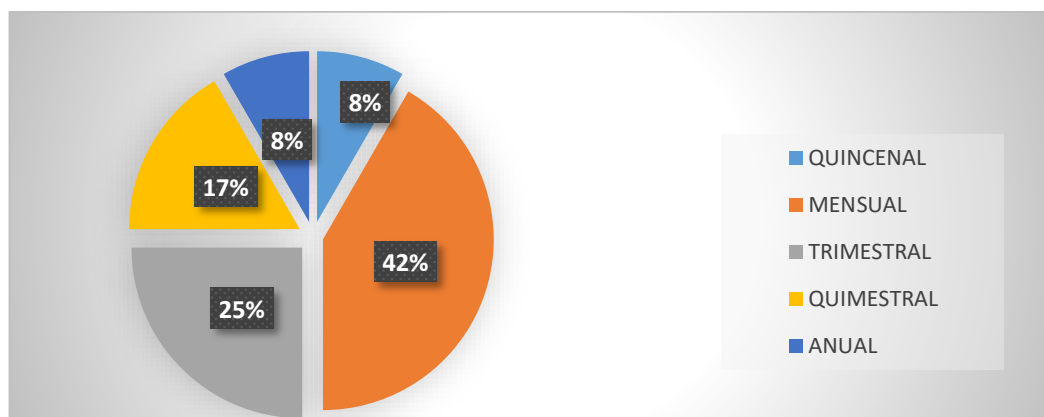


Figura 1-3: tabulación pregunta 1

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

Análisis

Según el gráfico planteado podemos decir que, de nuestra población de doce empleados, el 42% de los encuestados menciona que se replantea los objetivos y planes estratégicos y financieros de la fundación familia salesiana mensualmente, mientras el 25% piensa que lo hacen trimestralmente, el 17% piensa que se lo hace cada trimestre, y el 8% piensa que se lo hace anual y el otro % que se lo realiza quincenal.

Interpretación

Para comprender la presente pregunta debemos reflejarnos en los datos obtenidos y como observamos el personal administrativo de la fundación desconoce cada que tiempo se replantean los objetivos y planeamientos financieros, ya que no existe una sociabilización de los mismos.

2. ¿Existe la evaluación de estados financieros?

Tabla 6-3: Respuesta segunda pregunta encuesta

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJES
SIEMPRE	4	33%
CASI SIEMPRE	4	33%
RARA VEZ	2	17%
NUNCA	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Crithian. 2018

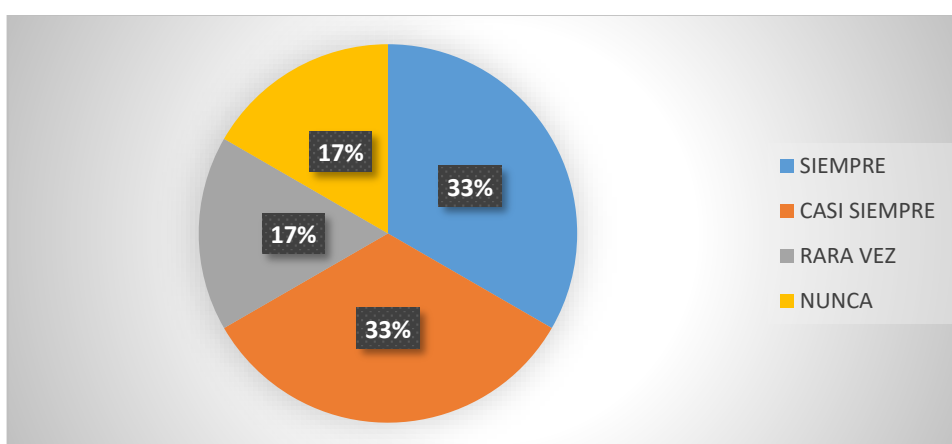


Figura 2-3: Tabulación pregunta 2

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Crithian. 2018

Análisis

Según la gráfica 7, respecto a nuestra población se determina que el 33% de los encuestados mencionan que siempre se realizan evaluaciones a los estados financieros de la fundación familia salesiana, mientras que el 33% menciona que casi siempre, y el 17% manifiesta que se lo hace rara vez e igual el 17% manifiesta que nunca se hace un control a los estados financieros.

Interpretación

Determinando y examinado los resultados determinamos que no se hace control a los estados financiero de manera regular, por lo tanto, la revisión de estos estados financieros es de vital importancia y se lo debe realizar de forma periódica para así determinar la situación real de la fundación familia salesiana, una oportuna revisión permite evaluar las fallas y resaltar los aciertos en bien de la fundación.

3. ¿En qué niveles se ha realizado proyecciones de ganancias en base a obtener rentabilidad en la fundación?

Tabla 7-3: respuesta tercera pregunta encuesta

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJES
ALTO	1	8%
MEDIO	2	17%
BAJO	5	42%
NULO	4	33%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

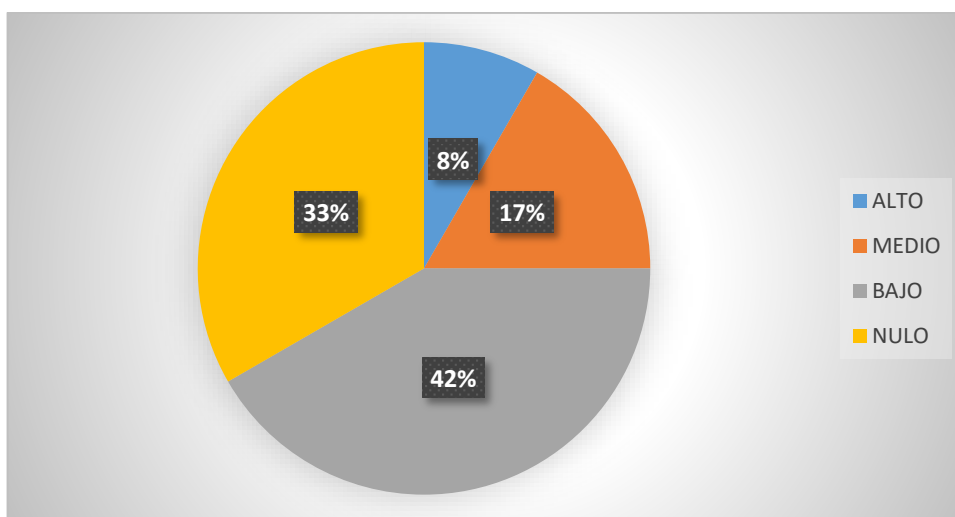


Figura 3-3: Tabulación pregunta 3

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

Análisis

Según la gráfica 8, respecto a nuestra población se determina que el 42% de los encuestados mencionan que existe una baja proyección de ganancias en lo referente a rentabilidad de la fundación familia salesiana, mientras que el 33% menciona que se hace una proyección, pero es media, y el 8% manifiesta que se lo realiza casi siempre una proyección de ganancias.

Interpretación

Según el resultado de la pregunta podemos manifestar que la Fundación Familia Salesiana, sus directivos y personal administrativo no realiza una proyección de ganancias y si lo realiza es rara vez, por lo cual hay que manifestar que la proyección de ganancias en lo referente a rentabilidad es imperativa para la toma de determinaciones que lleven a obtener el logro de la fundación.

4. ¿Se realiza planeaciones financieras para lograr los objetivos trazados por la fundación?

Tabla 8-3: Respuesta cuarta pregunta encuesta

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJES
SIEMPRE	1	8%
RARA VEZ	1	8%
NUNCA	10	83%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

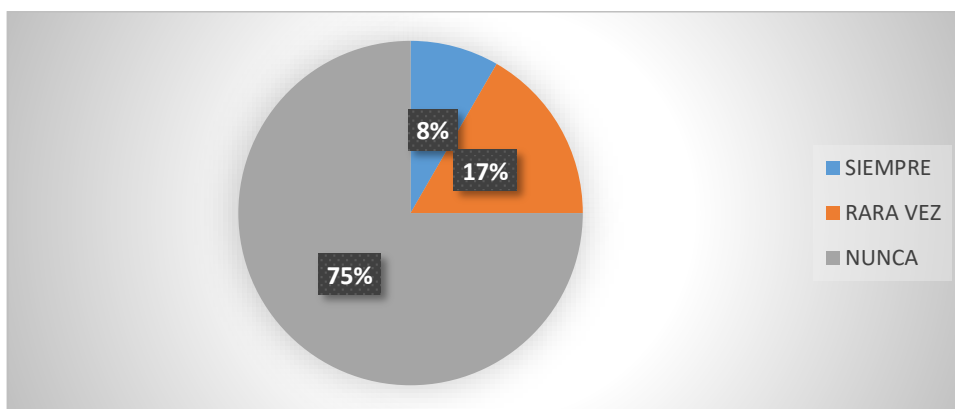


Figura 4-3: Tabulación Pregunta 4

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

Análisis

Según la gráfica 9, respecto a nuestra población se determina que el 83% de los encuestados mencionan que nunca se realiza planeaciones financieras para lograr los objetivos trazados de la fundación familia salesiana, mientras que el 9% menciona que siempre se realiza estas planeaciones, el 8% manifiesta que se lo realiza rara vez.

Interpretación

Según el resultado de la pregunta podemos manifestar que la Fundación Familia Salesiana, sus directivos y personal administrativo no realiza una planeación financiera por lo cual no se proyectan posibles pérdidas, no se minimiza costos y por ende no obtiene rentabilidad la fundación.

5. ¿En la Fundación Familia Salesiana con qué frecuencia se realiza un análisis financiero de los costos, ingresos y gastos de producción?

Tabla 9-3: Respuesta quinta pregunta encuesta

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJES
MENSUAL	1	8%
SEMESTRAL	2	17%
ANUAL	7	58%
NUNCA	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

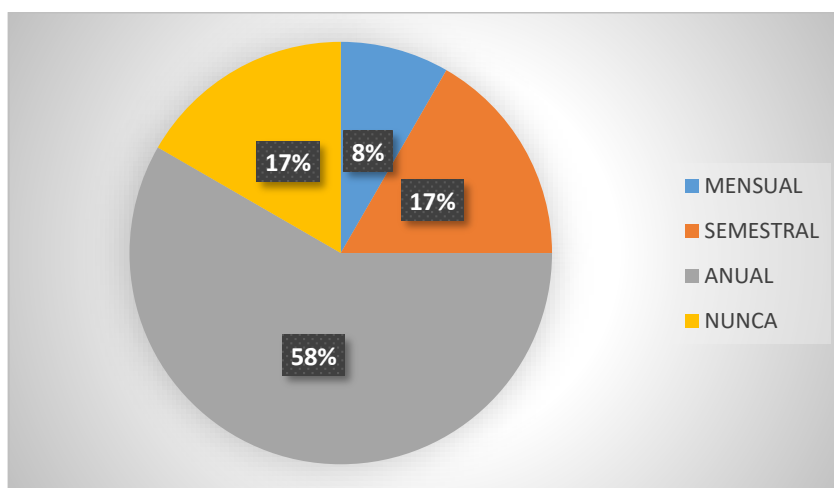


Figura 5-3: Tabulación pregunta 5

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

Análisis

Según la gráfica 10, respecto a nuestra población se determina que el 58% de los encuestados mencionan se realiza análisis financieros sobre los costes, ingresos y gastos de producción con un periodo anual en la fundación familia salesiana, mientras que el 17% menciona que nunca se realiza este análisis al igual que otro 17% menciona que se lo realiza de manera semestral, el 8% manifiesta que se lo realiza mensualmente.

Interpretación

Según el resultado de la pregunta podemos manifestar que la Fundación Familia Salesiana, sus directivos y personal administrativo no realiza un análisis financiero mensual según varios autores concedores del tema manifiestan que para el rendimiento óptimo de la empresa se debería realizar estos controles financieros mensualmente para así garantizar el uso adecuado de activos de la fundación.

6. ¿Al momento de adquirir la materia prima para la elaboración de los productos, existe un análisis de proveedores que permita obtener materia prima a menor costo?

Tabla 10-3: Respuesta sexta pregunta encuesta

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJES
SI	3	25%
NO	9	75%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

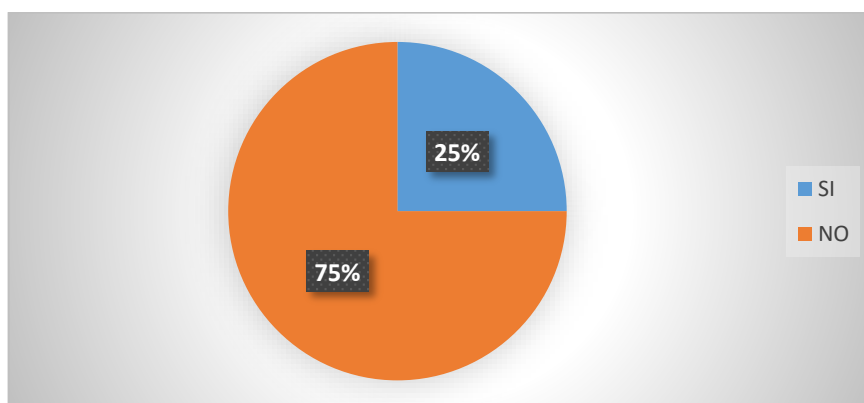


Figura 6-3: Tabulación pregunta 6

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

Análisis

Según la gráfica 11, respecto a nuestra población se determina que el 75% de los encuestados mencionan que no se realiza un análisis de proveedores que permita obtener materia a menor costo para la fundación familia salesiana, mientras que el 25% menciona que nunca si realiza este análisis.

Interpretación

Según el resultado de la pregunta podemos manifestar que la Fundación Familia Salesiana, sus directivos y personal administrativo no realiza un análisis de proveedores que permita obtener materia a menor costo para la fundación familia salesiana, esto es de vital importancia ya que, al obtener materia prima más económica, mejoraría el beneficio de la utilidad por producto vendido.

7. ¿La Fundación Familia Salesiana ha logrado obtener la rentabilidad deseada, en base a obtener un margen más amplio de ganancia?

Tabla 11-3: Respuesta séptima pregunta encuesta

OPCIONES	RESPUESTAS	PORCENTAJES
SIEMPRE	1	8%
RARA VEZ	2	17%
NUNCA	9	75%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

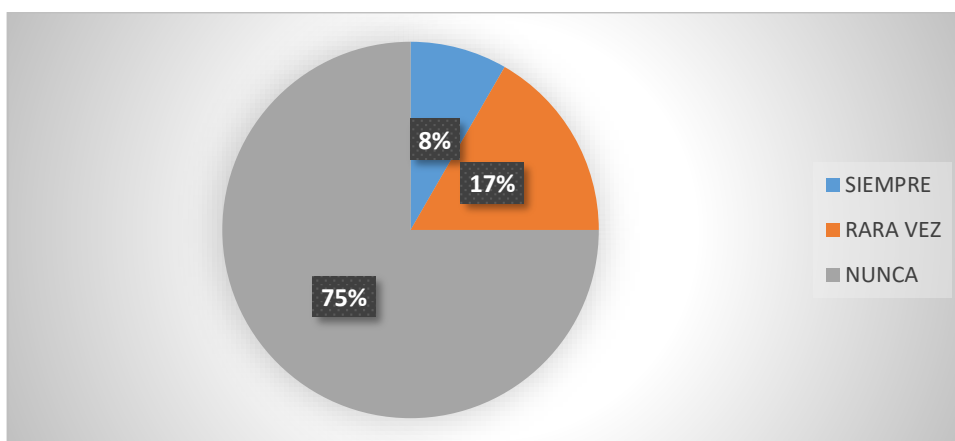


Figura 7-3: Tabulación pregunta 7

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

Análisis

Según la gráfica 12, respecto a nuestra población se determina que el 75% de los encuestados mencionan que no se obtiene la rentabilidad en la fundación familia salesiana, mientras que el 17% menciona rara vez se obtiene rara vez la rentabilidad deseada, mientras que el 8% manifiesta que si se obtiene la rentabilidad en la Fundación Familia Salesiana.

Interpretación

Según el resultado de la pregunta podemos manifestar que la Fundación Familia Salesiana, no se obtiene la rentabilidad deseada, ya que existe muchos factores los cuales arremeten el obtener la misma, se requiere de una planeación financiera para la correcta y oportuna toma de iniciativas.

3.7 Verificación de la Idea a Defender

En la presente investigación la idea a defender planteada fue:

La planeación financiera es un factor determinante en relación a la obtención de rentabilidad de la “Fundación Familia Salesiana”

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 Datos informativos de la fundación

La Fundación Familia Salesiana se encuentra ubicada en la parroquia Salinas, cantón Guaranda de la provincia Bolívar. Esta parroquia antes conocida solo como comunidad era notable por ser una gran productora de sal de ahí por lo cual hace referencia en su nombre cuando se constituyó como parroquia. Con el paso del tiempo con la llegada de voluntarios italianos de la “Operación Mato Grosso” junto con dos religiosos salesianos (P. Alberto Pamerati y P. Antonio Polo) vieron la forma de unir ese talento que había ahí de sus campesinos, agricultores y ganaderos en una forma de desarrollarse como una fundación en donde tenía al frente de liderar esta fundación al Mons. Cándido Rada quien también fue en ese tiempo el primer obispo de Guaranda desde ahí empieza su idea de no ser solo productora de sal sino buscar una nueva forma de obtener ingresos de otras fuente distinta aprovechando de la misma materia prima que existía y del conocimiento de sus pobladores con lo cual nace la idea de creación de una pequeña empresa llamada “Confites el Salinerito” la cual se dedica a la producción y elaboración de los derivados de lácteos como turrone, chocolates y sus deliciosos y tradicionales quesos en sus amplias variedades de tipos como de mesa, parmesano entre otros, también se dedica al desarrollo de nuevos productos como hongos y tisanas

La Fundación Familia Salesiana se encuentra posicionada en el mercado hace ya 21 años el cual ahora tiene al frente de sus funciones al Lic. Carlos Méndez director de la Fundación Familia Salesianas

- **Tiempo estimado para ejecutar la propuesta:**

Un año contable que inicia ENERO 2020 y termina DICIEMBRE 2020

4.2 Antecedentes de la propuesta

La Fundación Familia Salesiana, al ser creada por un grupo de religiosos y personas del sector prácticamente tiene un sistema precario de contabilidad, estos factores han incidido en gran porcentaje en el desarrollo inadecuado en los distintos movimientos dirigidos por la fundación.

Una vez analizado en la investigación si es determinante la planeación financiera en la Fundación Familia Salesiana, se llegó a la conclusión que una planeación ineficiente da como resultado una baja rentabilidad, por lo cual la fundación necesita de una verdadera planeación financiera que utilice correctamente todos los parámetros contables requeridos para así seguir a su inmediata aplicación.

4.3 Justificación de la propuesta

La propuesta planteada que se detalla a continuación es el resultado que arroja la investigación realizada con anterioridad, en la que se determina que la planeación financiera ineficiente es el factor primordial para no obtener rentabilidad, en esta investigación se entendió que el problema radica desde la constitución misma de la fundación familia salesiana ya que al carecer de un departamento adecuado de contabilidad y a la mala toma de decisiones por parte de sus directivos, contribuyo a la falta de rentabilidad de la fundación, ya que al no contar con una planeación financiera no pueden fundamentar la toma de decisiones ni en corto ni largo plazo; al implementar una planeación financiera técnica que cumpla con todos los requisitos indispensables para su funcionamiento se garantizara a los directivos de la fundación la correcta toma de decisiones para así mejorar a la fundación mediante el crecimiento financiero, para lograr todo esto se debe llamar a la unión de todas las áreas establecidas en la fundación e incluirlas en el proceso de planeación financiera ya que cada área es indispensable en el desarrollo adecuado de la realización propuesta en esta investigación.

4.4 Objetivos

4.4.1 *Objetivo General*

Analizar la incidencia de la planeación financiera en la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana que permita tomar decisiones para el mejoramiento de la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana.

4.4.2 *Objetivos específicos*

- Analizar los estados financieros de los períodos anteriores, para medir la rentabilidad de la Fundación Familia Salesiana.
- Diseñar un Plan financiero que se adapte a la estructura y organización de la Fundación Familia Salesiana.

- Estructurar los balances con el plan financiero propuesto y demostrar el aporte con dicho plan a la rentabilidad.

4.5 Análisis FODA

Tabla 1-4: Tabla de análisis FODA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tendencia al crecimiento ✓ Tarifas accesibles ✓ Demanda de producción ✓ Posibilidad de mejorar nuestros costos ✓ Nuevas tecnologías ✓ El mercado nacional ✓ Desarrollar nuevos productos ✓ Logística del productos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Competencia nacional extranjera ✓ El mercado se está concentrando en poco cliente ✓ Tecnología cambiante ✓ Poco crecimiento de la empresa ✓ Falta de variedad de productos ✓ Mala administración
FORTALEZA	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apoyo socioeconómico ✓ Buen desempeño del personal ✓ Cuentan con personal de la zona confiable ✓ Buena capacitación ✓ Buena calidad del producto ✓ Producto de exportación 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No cuenta con mantenimiento para el equipo de producción ✓ No cuenta con recursos financieros necesarios ✓ Bajo nivel de estudios de mercado ✓ Bajo nivel de ventas ✓ No cuenta con asesoría de mercado ✓ Falta de departamento de marketing ✓ No se realiza sondeos de satisfacción al cliente ✓ Estrecha línea de productos

Fuente: Encuestados
Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

4.6 Análisis de Factibilidad

Tecnológico

La Fundación Familia Salesiana, tiene a su disposición talento humano joven y capaz de aprender nuevos retos, con material de oficina aptos para el trabajo diario, tecnología moderna en ajuste a la época y maquinas con tecnologías traídas del exterior cumpliendo los requisitos de los organismos de control que permitirá el desempeño óptimo de la producción de quesos, leches y chocolates en las mejores condiciones y con los más altos estándares de calidad que los diferencia de la competencia.

4.7 Fundamentación técnico científico

Razones financieras comunes

1. Razones de liquidez o solvencia a corto plazo

RAZON CIRCULANTE	ACTIVOS CIRCULANTES
	PASIVOS CIRCULANTES
RAZON RAPIDA	ACTIVOS CIRCULANTES - INVENTARIO
	PASIVOS CIRCULANTES
RAZON DE EFECTIVO	EFFECTIVO
	PASIVOS CIRCULANTES
CAPITAL DE TRABAJO NETO O ACTIVOS TOTALES	CAPITAL DE TRABAJO NETO
	TOTAL DE ACTIVOS
MEDIDA DE INTERVALO	ACTIVOS CIRCULANTES
	COSTOS DE OPERACIÓN PROMEDIO DIARIO

2. Razones de apalancamiento financiero o solvencia a largo plazo

RAZON CIRCULANTE	ACTIVOS CIRCULANTES
	PASIVOS CIRCULANTES
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL	ACTIVOS TOTALES
	CAPITAL TOTAL
RAZON DE LA DEUDA A LARGO PLAZO	DEUDA A LARGO PLAZO
	DEUDA A LARGO PLAZO + CAPITAL CONTABLE
RAZON DE LAS VECES QUE SE HA GANADO INTERES	UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (UA1)
	INTERESES
RAZON DE COBERTURA DE EFECTIVO	UA11 + DEPRECIACION
	INTERES

3. Razones de actividad o rotación de activos

ROTACION DEL INVENTARIO	COSTO DE VENTAS
	INVENTARIOS
DIAS DE VENTA EN INVENTARIO	365 DIAS
	ROTACION DEL INVENTARIO
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	VENTAS
	CUENTAS POR COBRAR
DIAS DE VENTA EN CUENTA POR COBRAR	365 DIAS
	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR
ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	VENTAS
	CAPITAL DE TRABAJO NETO
ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	VENTAS
	ACTIVOS FIJOS NETOS
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	VENTAS
	ACTIVOS TOTALES

4. Razones del valor del mercado

MARGEN DE UTILIDAD	UTILIDAD NETA
	VENTAS
RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS	UTILIDAD NETA
	TOTAL DE ACTIVOS
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL	UTILIDAD NETA
	CAPITAL CONTABLE TOTAL
ROE	$\frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS} \times \frac{VENTAS}{ACTIVOS} \times \frac{ACTIVOS}{CAPITAL\ CONTABLE}$

5. Razones del valor del mercado

RAZON P/U	PRECIO POR ACCION
	UTILIDADES POR ACCION
RAZON PEG	RAZON PRECIO UTILIDAD
	TASA DE CRECIMIENTO DE UTILIDADES %
RAZON PRECIO - VENTAS	PRECIO POR ACCION
	VENTAS POR ACCION
RAZON DEL VALOR DE MERCADO O VALOR EN LIBROS	VALOR DEL MERCADO POR ACCION
	VALOR EN LIBROS POR ACCION
Q DE TOBIN	VALOR DE MERCADOS DE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA
	COSTO DE REEMPLAZO DE LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA

El crecimiento a largo plazo va de la mano de la planeación financiera

La principal razón que varios autores mencionan para dar respuesta cuando se presenta un problema financiero o baja rentabilidad de una empresa estos lo atribuyen a la errónea o careciente planeación financiera, la planeación financiera a largo plazo es un conjunto de pasos que se van ejecutando de manera sistemática que siguen un orden y el cual nos permite tener una visión de los posibles problemas que se presenten en el futuro con la empresa, problemas como ¿cuánto se gastara?, ¿cuánto se ganara?, para lograr esta planeación se ejecuta una técnica muy sencilla pero a la vez muy útil que es el método de porcentaje de ventas este método será explicado más adelante para su correcta comprensión. Para la obtención de rentabilidad por medio de la planeación financiera a largo plazo la fundación debe considerar ciertos aspectos que son básicos y a la vez importantes que son:

Inversión en nuevos activos

Grado de apalancamiento que la fundación desea adoptar

Cantidad de efectivo para pagar a los socios de la fundación

Cantidad de efectivo y de capital de trabajo que necesita la fundación

La decisión que tome la fundación sobre estos cuatro pasos se verá reflejada en el momento de la rentabilidad de la fundación y en la necesidad de más financiamiento para seguir con sus operaciones.

La planeación financiera y su importancia

- Nos permite tener un control de ingresos y egresos.
- Analizamos con calma cada uno de las posibles eventualidades.
- Evitamos el administrar por crisis, es decir con déficit en la fundación.
- Al tener una correcta planeación financiera damos una imagen de los procesos que se realizan en la fundación.
- Al encontramos en pleno auge tecnológico, una planeación financiera es indispensable para el proseguir de la fundación.
- Nos permite conocer la situación financiera real de la fundación, y a la vez nos permite prever posibles situaciones que ayuden o afecten a la fundación.

Modelo de la planeación financiera

Casi todos los modelos de planeación financiera necesitan, de quien lo esté realizando mencione ciertos supuestos relativos al futuro de la empresa, tomando como referencia estos supuestos, los modelos de planeación financiera tienden a cambiar, es decir de acuerdo a las variables se presenta una planeación financiera pero la mayoría de estas planeaciones tiene elementos que no pueden faltar que son:

Pronósticos de venta

La mayoría de las planeaciones financieras necesitan de un pronóstico de ventas que es dado por una fuente ajena a la empresa. Este pronóstico de ventas será la tasa de crecimiento en las ventas y a la vez como una cifra de ventas fortuita, por consiguiente, estos métodos son idénticos ya que por medio de los dos es posible calcular las ventas proyectadas, primero se conoce la tasa de crecimiento y de ahí se puede conocer los pronósticos de ventas. Estos métodos no son cien por ciento reales ya que para que se cumplan en las condiciones pronosticadas es muy difícil ya que estos dependen de las políticas económicas y la realidad económica que se encuentre en ese momento, para tratar que estos pronósticos sean reales las empresas se especializan en proyecciones de gran magnitud y con posibilidades de acuerdo sobre lo real.

Estados Pro-Forma

El plan de inversión es en donde se realiza proyecciones financieras donde elaboran para el tiempo de la existencia de la empresa o también se lo conoce como el horizonte de la planeación, está conformado por el balance inicial o estado de origen, el estado de resultados, el flujo de efectivo, y los balances generales de la empresa, los estados antes mencionados permiten conocer el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro en lo relativo a sus necesidades de fondos, así también a conocer los resultados del comportamiento de costos, gastos e ingresos y el impacto que tendrá el costo financiero y posterior a esto conocer el valor de las utilidades, estos estados financiero se los utiliza como base para analizar los indicadores financieros.

Requerimiento de activos de la empresa

Una correcta planeación financiera debe detallar los activos que mantiene, y los que necesita para su funcionamiento óptimo, en si los requerimientos de activos de la empresa son los que van en el presupuesto del capital total de la empresa Fundación Familia Salesiana.

Requerimientos financieros

En la planeación financiera debe constar si la empresa necesita financiamiento y que clase de financiamiento será por ejemplo si necesita colocar a la venta acciones de la empresa para aumentar su capital o si desea realizar un préstamo a alguna institución bancaria, el plan propuesto debe contar con un análisis y políticas sobre endeudamiento permitido para la empresa, todo esta planeación permitirá al administrador tomar la decisión de qué forma será más provechosa para la empresa si el financiamiento por venta de acciones o por préstamos bancarios.

Ajuste contable

Los ajustes contables son correcciones que permiten solucionar un problema de alza de precios o de baja de ventas que enfrenta la empresa, estos ajustes son indispensables para lograr el resultado contable deseado de forma correcta, estos ajustes contables afectan tanto a ingresos y gastos y también a activos y pasivos, lo que importa es que no afecte a los gastos para no se modifique el resultado contable deseado.

Por lo tanto, la planeación financiera debe constar el ajuste que es la asignación para prever si fuera el caso necesario, que fuentes de financiamiento externo tendremos para enfrentarnos a un posible déficit que enfrente la empresa.

Supuestos económicos

Los supuestos económicos son valoraciones de tipo de predicción que permitirá determinar cómo estará el mercado en algunos meses inclusive años, de acuerdo a las condiciones que son más comunes para el cambio que son inflación, productividad de la empresa, e ingresos medios; los supuestos económicos permiten inclusive decidir cuánto de capital se invertirá para la realización de un proyecto que busque la empresa.

El presente proyecto de planeación financiera deberá contener los supuestos financieros a manera de predicción de acuerdo a las condiciones antes mencionadas.

Método de porcentaje de ventas

El método de porcentaje de ventas es un procedimiento que analiza el pronóstico financiero de las ventas y consiste en enunciar las necesidades reales de la compañía y esto expresarlas en

términos de porcentaje de las ventas anuales puestas en el balance general con el fin de establecer las necesidades que tiene la fundación tomando la relación del porcentual de estas ventas.

4.8 Metodología de la planeación

PLANEACIÓN FUNDACION FAMILIA SALESIANA

Con lo investigado en la presente investigación se prosigue a implementar los conocimientos adquiridos en este trabajo y en los adquiridos a lo largo de la vida universitaria:

Incremento en ventas

- Tasa de incremento interno

TAZA DE CRECIMIENTO INTERNO =	ROA X b
	1 - ROA X b
ROA =	UTILIDAD
	ACTIVOS TOTALES
ROA =	2469,34
	1731273,5
ROA =	0,001426314
b =	ADICION A UTILIDADES RETENIDAS
	UTILIDAD NETA
b =	25771
	2469,34
b =	10,43639191
TAZA DE CRECIMIENTO INTERNO =	0,001426314*10,43639191
	1-0,14885572
TAZA DE CRECIMIENTO INTERNO =	0,014885572
	0,85114428
TAZA DE CRECIMIENTO INTERNO =	0,017488894
TAZA DE CRECIMIENTO INTERNO =	2%

Diagnóstico

El análisis del crecimiento interno de la fundación familia salesiana según sus datos reales, se puede dar un crecimiento máximo del 2% en sus ventas sin factores de financiamiento externo, el ejemplo de lo dicho se encuentra en la figura 14 y 17 respectivamente

- Tasa de crecimiento sostenible

TAZA DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE=	ROE X b
	1 - ROE X b
ROE =	UTILIDAD NETA
	CAPITAL TOTAL
ROE =	2469,34
	552703,5
ROE =	0,004467748
ADICION A UTILIDADES RETENIDAS =	UTILIDADES RETENIDAS
	UTILIDAD NETA
ADICION A UTILIDADES RETENIDAS =	25771
	2469,34
ADICION A UTILIDADES RETENIDAS =	10,43639191
TAZA DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE=	$0,004467748 * 10,43639191$
	$1 - (0,001426 * 10,43639191)$
TAZA DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE=	0,04662717
	0,95337283
TAZA DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE=	0,048907593
TAZA DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE=	5%

Diagnóstico

El análisis del crecimiento interno de la fundación familia salesiana según sus datos proyectado, se puede dar un crecimiento del 5% en sus ventas, pero se necesitaría un fondo externo requerido lo mencionado puede observar figura 18.

FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA BALANCE DE RESULTADOS DESDE 01/01/2018 AL 31/12/2018

4	INGRESOS					\$ 279.880,56
4.1	INGRESOS CORRIENTES				\$ 2.231.624,95	
4.1.1	INGRESO POR VENTAS			\$ 2.262.788,58		
4.1.1.01	VENTAS GENERALES		\$ 2.262.788,58			
4.1.1.01.01	VENTAS NACIONALES	\$ 2.262.788,58				
4.1.2	DESCUENTO POR VENTAS			\$ 25.681,55		
4.1.2.01	DESCUENTO VENTAS GENERALES		\$ 25.681,55			
4.1.2.01.01	DESCUENTO EN VENTAS NACIONALES	\$ 25.681,55				
4.1.3	DEVOLUCIONES POR VENTAS			\$ 5.482,08		
4.1.3.01	DEVOLUCIONES VENTAS GENERALES		\$ 5.482,08			
4.1.3.01.01	DEVOLUCIONES EN VENTAS NACIONALES	\$ 5.482,08				
4.2	COSTOS DE VENTA					\$ 1.953.808,82
4.2.1	COSTOS DE VENTA			\$ 1.953.808,82		
4.2.1.01	COSTO DE VENTAS GENERALES		\$ 1.953.808,82			
4.2.1.01.01	COSTO DE VENTAS NACIONALES	\$ 1.953.808,82				
4.3	OTROS INGRESOS / EGRESOS					\$ 2.064,43
4.3.1	INGRESOS / EGRESOS			\$ 2.064,43		
4.3.1.01	DIFERENCIALES		\$ -			
4.3.1.01.01	DIFERENCIAL EN CAMBIO / INVENTARIOS	\$ -				
4.3.1.03	DESCUENTO PRONTO PAGO		\$ 78,84			
4.3.1.03.01	PROVEEDORES	\$ 78,84				
4.3.1.04	FINANCIEROS		\$ 1.485,94			
4.3.1.04.01	INTERESES EN BANCOS E INVERSIONES	\$ 1.485,94				
4.3.1.08	INGRESOS VARIOS		\$ 499,65			
4.3.1.08.01	INGRESOS CONCEPTOS VARIOS	\$ 499,65				
6	GASTOS					\$ 95.432,21
6.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 95.432,21	
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACION			\$ 95.432,21		
6.1.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL		\$ 38.484,94			
6.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 18.625,65				
6.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 8.195,50				
6.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 5.510,92				
6.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 6.152,87				
6.1.1.02	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION		\$ 56.947,27			
6.1.1.02.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES	\$ 56.947,27				
7	GASTOS DE VENTAS					\$ 104.250,38
7.1	GASTOS DE VENTAS				\$ 104.250,38	
7.1.1	GASTOS DE VENTAS			\$ 104.250,38		
7.1.1.01	GASTOS DE VENTAS / DE PERSONAL		\$ 29.001,55			
7.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 15.458,84				
7.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 6.412,49				
7.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 6.100,81				
7.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 1.029,41				
7.1.1.02	GASTOS GENERALES DE VENTA		\$ 75.248,83			
7.1.1.02.01	GASTOS GENERALES DE VENTA	\$ 75.248,83				
8	FINANCIEROS					\$ 77.728,63
8.1	FINANCIEROS				\$ 77.728,63	
8.1.1	FINANCIEROS			\$ 77.728,63		
8.1.1.01	BANCARIOS		\$ 75.382,38			
8.1.1.01.01	NACIONALES	\$ 71.886,32				
8.1.1.01.02	EXTRANJEROS	\$ 3.496,06				
8.1.1.02	POR EMISION DE OBLIGACIONES		\$ 2.346,25			
8.1.1.02.02	SEGUNDA EMISION	\$ 2.346,25				
	RESULTADO DEL PERIODO					\$ 2.469,34

Figura 1-4: Balance de resultados original fundación familia salesiana 2018

Fuente: Fundación Familia Salesiana
Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

FUNDACION FAMILIA SALESIANA

BALANCE DE RESULTADOS



PROYECTADO AL 2%

4	INGRESOS					\$ 285.478,17
4.1	INGRESOS CORRIENTES				\$ 2.276.257,45	
4.1.1	INGRESO POR VENTAS			\$ 2.308.044,35		
4.1.1.01	VENTAS GENERALES		\$ 2.308.044,35			
4.1.1.01.01	VENTAS NACIONALES	\$ 2.308.044,35				
4.1.2	DESCUENTO POR VENTAS			\$ 26.195,18		
4.1.2.01	DESCUENTO VENTAS GENERALES		\$ 26.195,18			
4.1.2.01.01	DESCUENTO EN VENTAS NACIONALES	\$ 26.195,18				
4.1.3	DEVOLUCIONES POR VENTAS			\$ 5.591,72		
4.1.3.01	DEVOLUCIONES VENTAS GENERALES		\$ 5.591,72			
4.1.3.01.01	DEVOLUCIONES EN VENTAS NACIONALES	\$ 5.591,72				
4.2	COSTOS DE VENTA				\$ 1.992.885,00	
4.2.1	COSTOS DE VENTA			\$ 1.992.885,00		
4.2.1.01	COSTO DE VENTAS GENERALES		\$ 1.992.885,00			
4.2.1.01.01	COSTO DE VENTAS NACIONALES	\$ 1.992.885,00				
4.3	OTROS INGRESOS / EGRESOS				\$ 2.105,72	
4.3.1	INGRESOS /EGRESOS			\$ 2.105,72		
4.3.1.01	DIFERENCIALES		\$ -			
4.3.1.01	DIFERENCIAL EN CAMBIO / INVENTARIOS					
4.3.1.03	DESCUENTO PRONTO PAGO		\$ 80,42			
4.3.1.03.01	PROVEEDORES	\$ 80,42				
4.3.1.04	FINANCIEROS		\$ 1.515,66			
4.3.1.04.01	INTERESES EN BANCOS E INVERSIONES	\$ 1.515,66				
4.3.1.08	INGRESOS VARIOS		\$ 509,64			
4.3.1.08.01	INGRESOS CONCEPTOS VARIOS	\$ 509,64				
6	GASTOS					\$ 97.340,86
6.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 97.340,86	
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACION			\$ 97.340,86		
6.1.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL		\$ 39.254,64			
6.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 18.998,16				
6.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 8.359,41				
6.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 5.621,14				
6.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 6.275,93				
6.1.1.02	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION		\$ 58.086,22			
6.1.1.02.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES	\$ 58.086,22				
7	GASTOS DE VENTAS					\$ 106.335,39
7.1	GASTOS DE VENTAS				\$ 106.335,39	
7.1.1	GASTOS DE VENTAS			\$ 106.335,39		
7.1.1.01	GASTOS DE VENTAS / DE PERSONAL		\$ 29.581,58			
7.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 15.768,02				
7.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 6.540,74				
7.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 6.222,83				
7.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 1.050,00				
7.1.1.02	GASTOS GENERALES DE VENTA		\$ 76.753,81			
7.1.1.02.01	GASTOS GENERALES DE VENTA	\$ 76.753,81				
8	FINANCIEROS					\$ 79.283,20
8.1	FINANCIEROS				\$ 79.283,20	
8.1.1	FINANCIEROS			\$ 79.283,20		
8.1.1.01	BANCAARIOS		\$ 76.890,03			
8.1.1.01.01	NACIONALES	\$ 73.324,05				
8.1.1.01.02	EXTRANJEROS	\$ 3.565,98				
8.1.1.02	POR EMISION DE OBLIGACIONES		\$ 2.393,18			
8.1.1.02.02	SEGUNDA EMISION	\$ 2.393,18				
	RESULTADO DEL PERIODO					\$ 2.518,72

Figura 2-4: Balance de resultados proyectado al 2% fundación familia salesiana 2020

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

FUNDACION FAMILIA SALESIANA



BALANCE DE RESULTADOS

PROYECTADO AL 5%

4	INGRESOS					\$ 293.874,59
4.1	INGRESOS CORRIENTES				\$ 2.343.206,20	
4.1.1	INGRESO POR VENTAS		\$ 2.375.928,01			
4.1.1.01	VENTAS GENERALES		\$ 2.375.928,01			
4.1.1.01.01	VENTAS NACIONALES	\$ 2.375.928,01				
4.1.2	DESCUENTO POR VENTAS	\$ -		\$ 26.965,63		
4.1.2.01	DESCUENTO VENTAS GENERALES	\$ -	\$ 26.965,63			
4.1.2.01.01	DESCUENTO EN VENTAS NACIONALES	\$ 26.965,63				
4.1.3	DEVOLUCIONES POR VENTAS	\$ -		\$ 5.756,18		
4.1.3.01	DEVOLUCIONES VENTAS GENERALES	\$ -	\$ 5.756,18			
4.1.3.01.01	DEVOLUCIONES EN VENTAS NACIONALES	\$ 5.756,18				
4.2	COSTOS DE VENTA	\$ -			\$ 2.051.499,26	
4.2.1	COSTOS DE VENTA	\$ -		\$ 2.051.499,26		
4.2.1.01	COSTO DE VENTAS GENERALES	\$ -	\$ 2.051.499,26			
4.2.1.01.01	COSTO DE VENTAS NACIONALES	\$ 2.051.499,26				
4.3	OTROS INGRESOS / EGRESOS	\$ -			\$ 2.167,65	
4.3.1	INGRESOS /EGRESOS	\$ -		\$ 2.167,65		
4.3.1.01	DIFERENCIALES	\$ -	\$ -			
4.3.1.01	DIFERENCIAL EN CAMBIO / INVENTARIOS	\$ -				
4.3.1.03	DESCUENTO PRONTO PAGO	\$ -	\$ 82,78			
4.3.1.03.01	PROVEEDORES	\$ 82,78				
4.3.1.04	FINANCIEROS	\$ -	\$ 1.560,24			
4.3.1.04.01	INTERESES EN BANCOS E INVERSIONES	\$ 1.560,24				
4.3.1.08	INGRESOS VARIOS	\$ -	\$ 524,63			
4.3.1.08.01	INGRESOS CONCEPTOS VARIOS	\$ 524,63				
6	GASTOS	\$ -				\$ 100.203,82
6.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -			\$ 100.203,82	
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ -		\$ 100.203,82		
6.1.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL	\$ -	\$ 40.409,19			
6.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 19.556,93				
6.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 8.605,28				
6.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 5.786,47				
6.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 6.460,51				
6.1.1.02	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION	\$ -	\$ 59.794,63			
6.1.1.02.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES	\$ 59.794,63				
7	GASTOS DE VENTAS	\$ -				\$ 109.462,90
7.1	GASTOS DE VENTAS	\$ -			\$ 109.462,90	
7.1.1	GASTOS DE VENTAS	\$ -		\$ 109.462,90		
7.1.1.01	GASTOS DE VENTAS / DE PERSONAL	\$ -	\$ 30.451,63			
7.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 16.231,78				
7.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 6.733,11				
7.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 6.405,85				
7.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 1.080,88				
7.1.1.02	GASTOS GENERALES DE VENTA	\$ -	\$ 79.011,27			
7.1.1.02.01	GASTOS GENERALES DE VENTA	\$ 79.011,27				
8	FINANCIEROS	\$ -				\$ 81.615,06
8.1	FINANCIEROS	\$ -			\$ 81.615,06	
8.1.1	FINANCIEROS	\$ -		\$ 81.615,06		
8.1.1.01	BANCARIOS	\$ -	\$ 79.151,50			
8.1.1.01.01	NACIONALES	\$ 75.480,64				
8.1.1.01.02	EXTRANJEROS	\$ 3.670,86				
8.1.1.02	POR EMISION DE OBLIGACIONES	\$ -	\$ 2.463,56			
8.1.1.02.02	SEGUNDA EMISION	\$ 2.463,56				
	RESULTADO DEL PERIODO					\$ 2.592,80

Figura 3-4: Balance de resultados proyectado al 5% fundación familia salesiana 2020

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA
BALANCE GENERAL AL 31/12/2018
ORIGINAL

1	ACTIVO				\$ 1.731.273,50
1,1	ACTIVO CORRIENTE			\$ 816.890,50	
1,1,1	ACTIVO DISPONIBLE		\$ 2.264,01		
1,1,1,01	CAJA	\$ 853,24			
1,1,1,02	BANCOS	\$ 1.405,77			
1,1,1,03	INVERSION FINANCIERA	\$ 5,00			
1,1,2	ACTIVO EXIGIBLE		\$ 480.784,74		
1,1,2,01	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES NO RE.	\$ 306.418,58			
1,1,2,02	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES RELA.	\$ 64.729,60			
1,1,2,03	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 45.767,33			
1,1,2,04	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPR.	\$ 63.869,23			
1,1,3	ACTIVO REALIZABLE		\$ 313.425,36		
1,1,3,01	INVENTARIOS	\$ 313.416,37			
1,1,3,02	IMPORTACION EN TRANSITO	\$ 8,99			
1,1,4	PAGOS ANTICIPADOS		\$ 9.467,23		
1,1,4,01	PAGOS ANTICIPADOS DE SERVICIOS	\$ 9.467,23			
1,1,5	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		\$ 10.949,16		
1,1,5,01	CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS	\$ 10.949,16			
1,2	ACTIVO FIJO			\$ 674.761,05	
1,2,1	ACTIVO FIJO TANGIBLE		\$ 674.761,05		
1,2,1,01	NO DEPRECIABLES	\$ 18.475,44			
1,2,1,02	DEPRECIABLES	\$ 613.705,21			
1,2,1,03	OTROS ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$ 42.580,40			
1,3	OTROS ACTIVOS			\$ 239.621,95	
1,3,1	ACTIVO DIFERIDO		\$ 239.621,95		
1,3,1,03	ACTIVOS BILOGICOS	\$ 239.621,95			
2	PASIVOS				\$ 1.181.039,33
2,1	PASIVO CORTO PLAZO			\$ 931.313,56	
2,1,1	PASIVOS CORRIENTES		\$ 931.313,56		
2,1,1,01	OBLIGACIONES SOCIALES	\$ 11.013,64			
2,1,1,02	OBLIGACIONES FISCALES	\$ 2.559,86			
2,1,1,03	ANTICIPOS VARIOS	\$ 10.761,97			
2,1,1,04	OBLIGACION CON PROVEEDORES LOCALES	\$ 101.280,03			
2,1,1,05	OBLIGACIONES CON PROVEDORES	\$ 86.265,50			
2,1,1,06	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ 631.504,77			
2,1,1,07	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FIN EN EL EXTER	\$ 2.215,23			
2,1,1,08	OBLIGACIONES CON ACREDORES VARIOS LOCALES	\$ 44.396,38			
2,1,1,12	PROVISIONES	\$ 14.820,28			
2,1,1,13	CTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	\$ 26.495,90			
2,2	PASIVOS DE LARGO PLAZO			\$ 249.725,77	
2,2,1	DEUDA DE LARGO PLAZO NACIONAL		\$ 249.725,77		
2,2,1,01	FINANCIEROS LOCALES	\$ 249.725,77			
3	PATRIMONIO				\$ 550.234,17
3,1	CAPITAL SOCIAL			\$ 550.234,17	
3,1,1	PATRIMONIO SOCIAL		\$ 550.234,17		
3,1,1,01	PARTICIPACION SOCIAL	\$ 403.040,00			
3,1,1,02	RESERVAS	\$ 46.045,69			
3,1,1,03	RESULTADOS	\$ 101.148,48			
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				\$ 1.731.273,50

Figura 4-4: Balance general original de la fundación familia salesiana

Fuente: Fundación Familia Salesiana

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA
BALANCE GENERAL AL 31/12/2020
PROYECTADO AL 2%

1	ACTIVO				\$ 1.765.898,97
1,1	ACTIVO CORRIENTE			\$833.228,31	
1,1,1	ACTIVO DISPONIBLE		\$ 2.309,29		
1,1,1,01	CAJA	\$ 870,30			
1,1,1,02	BANCOS	\$ 1.433,89			
1,1,1,03	INVERSION FINANCIERA	\$ 5,10			
1,1,2	ACTIVO EXIGIBLE		\$ 490.400,43		
1,1,2,01	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES NO RE.	\$312.546,95			
1,1,2,02	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES RELA.	\$ 66.024,19			
1,1,2,03	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 46.682,68			
1,1,2,04	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPR.	\$ 65.146,61			
1,1,3	ACTIVO REALIZABLE		\$ 319.693,87		
1,1,3,01	INVENTARIOS	\$319.684,70			
1,1,3,02	IMPORTACION EN TRANSITO	\$ 9,17			
1,1,4	PAGOS ANTICIPADOS		\$ 9.656,57		
1,1,4,01	PAGOS ANTICIPADOS DE SERVICIOS	\$ 9.656,57			
1,1,5	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		\$ 11.168,14		
1,1,5,01	CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS	\$ 11.168,14			
1,2	ACTIVO FIJO			\$688.256,27	
1,2,1	ACTIVO FIJO TANGIBLE		\$ 688.256,27		
1,2,1,01	NO DEPRECIABLES	\$ 18.844,95			
1,2,1,02	DEPRECIABLES	\$625.979,31			
1,2,1,03	OTROS ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$ 43.432,01			
1,3	OTROS ACTIVOS			\$244.414,39	
1,3,1	ACTIVO DIFERIDO		\$ 244.414,39		
1,3,1,03	ACTIVOS BILOGICOS	\$244.414,39			
2	PASIVOS				\$ 1.213.195,47
2,1	PASIVO CORTO PLAZO			\$963.469,70	
2,1,1	PASIVOS CORRIENTES		\$ 963.469,70		
2,1,1,01	OBLIGACIONES SOCIALES	\$ 11.013,64			
2,1,1,02	OBLIGACIONES FISCALES	\$ 2.559,86			
2,1,1,03	ANTICIPOS VARIOS	\$ 10.761,97			
2,1,1,04	OBLIGACION CON PROVEEDORES LOCALES	\$103.305,63			
2,1,1,05	OBLIGACIONES CON PROVEEDORES	\$ 87.990,81			
2,1,1,06	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$631.504,77			
2,1,1,07	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FIN EN EL EXTER	\$ 2.215,23			
2,1,1,08	OBLIGACIONES CON ACREDORES VARIOS LOCALES	\$ 44.396,38			
2,1,1,12	PROVISIONES	\$ 14.820,28			
2,1,1,13	CTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	\$ 54.901,13			
2,2	PASIVOS DE LARGO PLAZO			\$249.725,77	
2,2,1	DEUDA DE LARGO PLAZO NACIONAL		\$ 249.725,77		
2,2,1,01	FINANCIEROS LOCALES	\$249.725,77			
3	PATRIMONIO				\$ 552.703,50
3,1	CAPITAL SOCIAL			\$552.703,50	
3,1,1	PATRIMONIO SOCIAL		\$ 552.703,50		
3,1,1,01	PARTICIPACION SOCIAL	\$403.040,00			
3,1,1,02	RESERVAS	\$ 46.045,69			
3,1,1,03	RESULTADOS	\$103.617,81			
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				\$1.765.898,97

Figura 5-4: Balance general proyectado al 2% de la fundación familia salesiana
 Elaborado por: Allán, Cristhian, 2018

FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA
BALANCE GENERAL AL 31/12/2020
PROYECTADO AL 5%

1	ACTIVO				\$ 1.817.837,18
1,1	ACTIVO CORRIENTE			\$857.735,03	
1,1,1	ACTIVO DISPONIBLE		\$ 2.377,21		
1,1,1,01	CAJA	\$ 895,90			
1,1,1,02	BANCOS	\$ 1.476,06			
1,1,1,03	INVERSION FINANCIERA	\$ 5,25			
1,1,2	ACTIVO EXIGIBLE		\$ 504.823,98		
1,1,2,01	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES NO RE.	\$321.739,51			
1,1,2,02	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES RELA.	\$ 67.966,08			
1,1,2,03	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 48.055,70			
1,1,2,04	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPR.	\$ 67.062,69			
1,1,3	ACTIVO REALIZABLE		\$ 329.096,63		
1,1,3,01	INVENTARIOS	\$329.087,19			
1,1,3,02	IMPORTACION EN TRANSITO	\$ 9,44			
1,1,4	PAGOS ANTICIPADOS		\$ 9.940,59		
1,1,4,01	PAGOS ANTICIPADOS DE SERVICIOS	\$ 9.940,59			
1,1,5	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		\$ 11.496,62		
1,1,5,01	CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS	\$ 11.496,62			
1,2	ACTIVO FIJO			\$708.499,10	
1,2,1	ACTIVO FIJO TANGIBLE		\$ 708.499,10		
1,2,1,01	NO DEPRECIABLES	\$ 19.399,21			
1,2,1,02	DEPRECIABLES	\$644.390,47			
1,2,1,03	OTROS ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$ 44.709,42			
1,3	OTROS ACTIVOS			\$251.603,05	
1,3,1	ACTIVO DIFERIDO		\$ 251.603,05		
1,3,1,03	ACTIVOS BILOGICOS	\$251.603,05			
2	PASIVOS				\$ 1.218.821,84
2,1	PASIVO CORTO PLAZO			\$969.096,07	
2,1,1	PASIVOS CORRIENTES		\$ 969.096,07		
2,1,1,01	OBLIGACIONES SOCIALES	\$ 11.013,64			
2,1,1,02	OBLIGACIONES FISCALES	\$ 2.559,86			
2,1,1,03	ANTICIPOS VARIOS	\$ 10.761,97			
2,1,1,04	OBLIGACION CON PROVEEDORES LOCALES	\$106.344,03			
2,1,1,05	OBLIGACIONES CON PROVEDORES	\$ 90.578,78			
2,1,1,06	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$631.504,77			
2,1,1,07	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FIN EN EL EXTER	\$ 2.215,23			
2,1,1,08	OBLIGACIONES CON ACREDORES VARIOS LOCALES	\$ 44.396,38			
2,1,1,12	PROVISIONES	\$ 14.820,28			
2,1,1,13	CTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	\$ 54.901,13			
2,2	PASIVOS DE LARGO PLAZO			\$249.725,77	
2,2,1	DEUDA DE LARGO PLAZO NACIONAL		\$ 249.725,77		
2,2,1,01	FINANCIEROS LOCALES	\$249.725,77			
3	PATRIMONIO				\$ 552.703,50
3,1	CAPITAL SOCIAL			\$552.703,50	
3,1,1	PATRIMONIO SOCIAL		\$ 552.703,50		
3,1,1,01	PARTICIPACION SOCIAL	\$403.040,00			
3,1,1,02	RESERVAS	\$ 46.045,69			
3,1,1,03	RESULTADOS	\$103.617,81			
	TOTAL ACTIVO				\$ 1.817.837,18
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				\$ 1.771.525,34
	FONDO EXTERNO REQUERIDO				\$ 46.311,84
	PASIVO + CAPITAL				\$ 1.817.837,18

Figura 6-4: Balance general proyectado al 5% de la fundación familia salesiana

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CON PROYECCIONES
DEL 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2018

INGRESOS DE OPERACIÓN	TOTALES 2018	TOTALES 2020 al 2%	TOTALES 2020 al 5%
VENTAS			
VENTAS	\$ 2.231.624,95	\$ 2.276.257,45	\$ 2.343.206,20
OTROS INGRESOS DE OPERACION	\$ 78,85	\$ 80,42	\$ 82,78
OTROS INGRESOS	\$ 1.985,58	\$ 2.025,30	\$ 2.084,87
TOTAL DE INGRESOS	\$ 2.233.689,38	\$ 2.278.363,17	\$ 2.345.373,85
COSTOS DE PRODUCCION			
COSTOS			
COSTOS DE VENTAS	\$ 1.953.808,82	\$ 1.992.885,00	\$ 2.051.499,26
OTROS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	\$ 104.250,38	\$ 106.335,39	\$ 109.462,90
GASTO DE OPERACION	\$ 56.947,27	\$ 58.086,22	\$ 59.794,63
PROGRAMAS PROYECTOS SERVICIOS SOCIAL	\$ 116.213,57	\$ 118.537,84	\$ 122.024,25
OTROS GASTOS Y PERDIDAS			
TOTAL DE GASTOS	\$ 2.231.220,04	\$ 2.275.844,45	\$ 2.342.781,04
UTILIDAD NETA	\$ 2.469,34	\$ 2.518,72	\$ 2.592,8

Figura 7-4: Comparación de año fiscal con proyección fundación familia salesiana
 Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

4.9 Aplicación de técnicas para medir la rentabilidad

Según el balance de resultados proporcionado por personal de la fundación familia salesiana podemos observar:

MARGEN DE UTILIDAD =	UTILIDAD NETA
	VENTAS

Colocamos los valores del balance original de resultados y la información que arroja es:

MARGEN DE UTILIDAD =	2469,34
	2231624,95

MARGEN DE UTILIDAD =	0,001106521
-----------------------------	--------------------

MARGEN DE UTILIDAD =	0,11%
-----------------------------	--------------

Según lo observado la “Fundación Familia Salesiana” según su reporte de ventas y su utilidad neta gana alrededor de 0.11 centavos americanos, por cada dólar americano que venda, es decir su margen de utilidad es del 0.11%, con las proyecciones dadas y la planeación realizada se aspira que la fundación genere un mayor porcentaje de ganancia.

4.10 Administración de la propuesta

La presente propuesta planteada será puesta en ejecución con la aprobación de los gerentes de la Fundación Familia Salesiana, con la dirección y apoyo del departamento de contabilidad, así también con la ayuda de todo el personal administrativo y con el agrado del personal operativo de la planta.

Cada departamento de la fundación se guiará en los riesgos y el pronóstico de ventas para así realizar la actividad que este encaminado el departamento que está a su cargo, así también hay un especial énfasis en el departamento de contabilidad que será el impulsador de esta planeación y será el encargado de velar por la ejecución del mismo y exigir la correcta aplicación y registro de operaciones financieras que amerite.

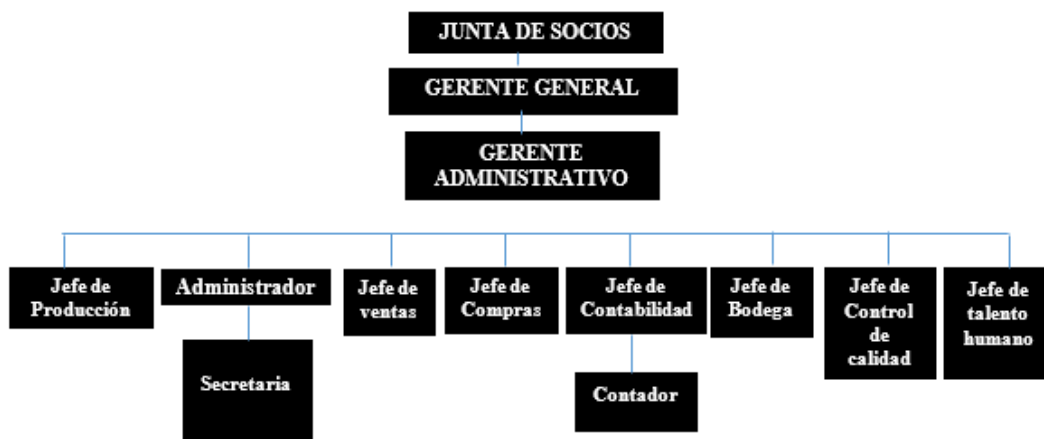


Figura 8-4: Organigrama fundación familia salesiana

Fuente: Fundación Familia Salesiana

Elaborado por: Allán, Cristhian. 2018

4.11 Plan de evaluación de la propuesta

Directivos y personal de contabilidad son los encargados de observar la implementación de la planeación financiera, por ende el gerente general con el contador especializado serán quienes estén en la obligación de dirigir y liderar el acatamiento al pie de la letra de la planeación planteada, con el fin de corregir errores si los hay y modificar criterios que estén en contra de las directrices de la planeación financiera, esta planeación tiene un tiempo para su ejecución de un año contable por lo que su revisión y valoración debe ser continua y persistente.

Para su correcto seguimiento vamos a saber que parámetros se necesita evaluar.

La razón para evaluar

La razón para evaluar es observar si se está cumpliendo a cabalidad lo planeado o por lo menos observar hasta qué punto se ha llegado y dirimir las causas que no han permitido que se cumpla la planeación y una vez observadas están falencias tomar las acciones necesarias para corregir y así permitir que siga cumpliendo su objetivo la planeación financiera.

¿Qué vamos a evaluar?

Obviamente la planeación financiera será sujeto de evaluación, pero en si el punto o factor determinante a evaluar, son las utilidades, ya que la reinversión de las mismas conlleva al crecimiento financiero de la fundación.

¿Para qué evaluar?

Si la fundación tiene utilidades netas esperadas no tendría caso implementar la planeación financiera, lo que es conveniente es determinar si esta, logra el efecto deseado por lo cual es indispensable la ayuda de cada uno de los trabajadores de la fundación, tanto administrativos como de la planta de producción.

¿Quién realiza la evolución de la planeación financiera?

Gerentes de la planta especialmente el gerente general
Contador encargado junto con el departamento que está a su cargo

¿En qué fechas se evalúa?

Al ser esperado el resultado en la terminación del año fiscal, es indispensable que se evalúe mensualmente y observar si se está cumpliendo objetivos trazados.

¿Dónde se obtiene información para la planeación financiera?

Al ser aplicada la planeación financiera en la Fundación Familia Salesiana, aquí está la fuente de información en sus balances del año anterior al que nos planteamos implementar la planeación financiera.

CONCLUSIONES

- La planeación financiera planteada no se da de manera fortuita, para poder proponer su aplicación se hizo un estudio financiero de la “Fundación Familia Salesiana”, mediante la recolección de información de sus estados financiero de años anteriores.
- Se realizó un diagnostico financiero de la fundación por lo cual nos permitió analizar lo supuestos financieros y por consiguiente la creación de estados financieros proyectados para analizar el plan financiero propuesto.
- Los estados financieros proyectados son de referencia para analizar si es factible que la fundación suba su nivel de ventas en un 2% o 5%. en el año 2020.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda aplicar el 2 % en las proyecciones de los estados financieros para de aquellos resultados poder tomar las correctas decisiones financieras a futuro y así se cumpliría la planeación financiera propuesta de generar un aumento en la rentabilidad de la fundación
- Las dos maneras de mejorar la situación de la fundación, es primero la reinversión de utilidad en proyectos de la misma, y la segunda es aportar por la elaboración de planes contables que contengan posibles supuestos y así analizar a la fundación en todos los escenarios que se puedan dar en un futuro por ello podría recomendar la reinversión de su capital bajo un previo estudio del proyecto a invertir para que no tenga perjuicios a la fundación
- Hay factores que atentan contra una correcta planeación financiera y dentro de las cuales el investigador no puede prever, estos factores pueden ser desastres naturales, incremento en tasas arancelarias, situación política conflictiva en el país, por eso a manera personal recomiendo planeaciones financieras a corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea Nacional Constituyente. (2010).** *Código orgánico de producción, comercio e inversión.* Recuperado el 27 de 05 de 2018, de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2015).** *Ley organica de defensa del consumidor.* Recuperado de: <https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/LEY-ORGANICA-DE-DEFENSA-DEL-CONSUMIDOR.pdf>
- Bravo, G. & Mondragon, H. (2010).** *Administración financiera.* Recuperado de : <https://www.worldcat.org/title/administracion-financiera/oclc/729365877>
- Castro, A. & Castro, J. (2014).** *Planeación financiera.* México: Patria.
- Córdoba, M. (2012).** *Gestión financiera.* Bogota: Ecoe Ediciones.
- Eugenio, J. (2013).** *La Planificación Financiera y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa INCUBANDINA S.A.* (Tesis de grado UTA.) Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/3706>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012).** *Principios de administración financiera.* Recuperado de: <http://icg-uagrm.com/wp-content/uploads/2015/08/LIBRO.pdf>
- Moreno, J. (2002).** *Las finanzas en la empresa.* México: CECSA
- Morillo, M. (2005).** *Rentabilidad financiera y reducción de costos.* Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/269365679/Rentabilidad-Financiera-y-Reducción-Costos-Marisela-Morillo-2>
- Sevilla, J., Alberca, J., & Rodríguez, G. (2012).** *Incremento de rentabilidad en la empresa El Carrete.* (Tesis de grado UCE). Recuperado de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/825>
- SERCOP. (2014).** *Ley de compañías.* Recuperado de: http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf



ANEXOS

Anexo A: Encuesta Para Empleados Administrativos Fundacion Familia Salesiana



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA INGENIERIA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

Encuesta dirigida a empleados administrativos de la Fundación Familia Salesiana conteste con una X

- 1. ¿Cuál es el periodo en el que se replantean los objetivos y planes estratégicos y financieros de la Fundación Familia Salesiana?**

Quincenal	
Mensual	
Trimestral	
Quimestral	
Anual	
Total	

- 2. ¿Existe la evaluación de estados financieros?**

Siempre	
Casi siempre	
Rara vez	
Nunca	
Total	

3. ¿En qué niveles se ha realizado proyecciones de ganancias en base a obtener rentabilidad en la fundación?

ALTO	
MEDIO	
BAJO	
NULO	
TOTAL	

4. ¿Se realiza planeaciones financieras para lograr los objetivos trazados por la fundación?

SIEMPRE	
RARA VEZ	
NUNCA	
TOTAL	

5. ¿En la Fundación Familia Salesiana con qué frecuencia se realiza un análisis financiero de los costos, ingresos y gastos de producción?

MENSUAL	
SEMESTRAL	
ANUAL	
NUNCA	
TOTAL	

6. ¿Al momento de adquirir la materia prima para la elaboración de los productos, existe un análisis de proveedores que permita obtener materia prima a menor costo?

SI	
NO	
TOTAL	

7. **¿La Fundación Familia Salesiana ha logrado obtener la rentabilidad deseada, en base a obtener un margen más amplio de ganancia?**

SIEMPRE	
RARA VEZ	
NUNCA	
TOTAL	

ENCUESTADOR

Cristhian Xavier Allán Vargas

Anexo B: Formulario de producción

CODIGO: **20-0059681**

KIT PROB 16 UN LBEL

No ORDEN: **12190876**

LOTE No: **C9P0** CANTIDAD: **1,200.000 UNI**

LOTE No:

BULK: LOTE INSP/INVENT.: **00000000090**

TONO:

FECHA DE INICIO: _____ FECHA DE FIN: _____

RESPONSABLE: _____

CODIGO: **20-0059681**

KIT PROB 16 UN LBEL

No ORDEN: **12190876**

LOTE No: **C9P0** CANTIDAD: **1,200.000 UNI**

LOTE No:


BULK: LOTE INSP/INVENT.: **00000000090**

TONO:

FECHA DE INICIO: _____ FECHA DE FIN: _____

RESPONSABLE: _____

Anexo C: Balance general real de la fundación familia salesiana

ORIGINAL					
1	ACTIVO				\$ 1.731.273,50
1,1	ACTIVO CORRIENTE			\$816.890,50	
1,1,1	ACTIVO DISPONIBLE		\$ 2.264,01		
1,1,1,01	CAJA	\$ 853,24			
1,1,1,02	BANCOS	\$ 1.405,77			
1,1,1,03	INVERSION FINANCIERA	\$ 5,00			
1,1,2	ACTIVO EXIGIBLE		\$ 480.784,74		
1,1,2,01	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES NO RE.	\$306.418,58			
1,1,2,02	CTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES RELA.	\$ 64.729,60			
1,1,2,03	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 45.767,33			
1,1,2,04	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPR.	\$ 63.869,23			
1,1,3	ACTIVO REALIZABLE		\$ 313.425,36		
1,1,3,01	INVENTARIOS	\$313.416,37			
1,1,3,02	IMPORTACION EN TRANSITO	\$ 8,99			
1,1,4	PAGOS ANTICIPADOS		\$ 9.467,23		
1,1,4,01	PAGOS ANTICIPADOS DE SERVICIOS	\$ 9.467,23			
1,1,5	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		\$ 10.949,16		
1,1,5,01	CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS	\$ 10.949,16			
1,2	ACTIVO FIJO			\$674.761,05	
1,2,1	ACTIVO FIJO TANGIBLE		\$ 674.761,05		
1,2,1,01	NO DEPRECIABLES	\$ 18.475,44			
1,2,1,02	DEPRECIABLES	\$613.705,21			
1,2,1,03	OTROS ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$ 42.580,40			
1,3	OTROS ACTIVOS			\$239.621,95	
1,3,1	ACTIVO DIFERIDO		\$ 239.621,95		
1,3,1,03	ACTIVOS BILOGICOS	\$239.621,95			
2	PASIVOS				\$ 1.181.039,33
2,1	PASIVO CORTO PLAZO			\$931.313,56	
2,1,1	PASIVOS CORRIENTES		\$ 931.313,56		
2,1,1,01	OBLIGACIONES SOCIALES	\$ 11.013,64			
2,1,1,02	OBLIGACIONES FISCALES	\$ 2.559,86			
2,1,1,03	ANTICIPOS VARIOS	\$ 10.761,97			
2,1,1,04	OBLIGACION CON PROVEEDORES LOCALES	\$101.280,03			
2,1,1,05	OBLIGACIONES CON PROVEDORES	\$ 86.265,50			
2,1,1,06	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$631.504,77			
2,1,1,07	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FIN EN EL EXTER	\$ 2.215,23			
2,1,1,08	OBLIGACIONES CON ACREDORES VARIOS LOCALES	\$ 44.396,38			
2,1,1,12	PROVISIONES	\$ 14.820,28			
2,1,1,13	CTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	\$ 26.495,90			
2,2	PASIVOS DE LARGO PLAZO			\$249.725,77	
2,2,1	DEUDA DE LARGO PLAZO NACIONAL		\$ 249.725,77		
2,2,1,01	FINANCIEROS LOCALES	\$249.725,77			
3	PATRIMONIO				\$ 550.234,17
3,1	CAPITAL SOCIAL			\$550.234,17	
3,1,1	PATRIMONIO SOCIAL		\$ 550.234,17		
3,1,1,01	PARTICIPACION SOCIAL	\$403.040,00			
3,1,1,02	RESERVAS	\$ 46.045,69			
3,1,1,03	RESULTADOS	\$101.148,48			
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				\$ 1.731.273,50

Anexo D: Estado de resultados real de la fundación familia salesiana

4	INGRESOS					\$ 279.880,56
4.1	INGRESOS CORRIENTES				\$ 2.231.624,95	
4.1.1	INGRESO POR VENTAS			\$ 2.262.788,58		
4.1.1.01	VENTAS GENERALES		\$ 2.262.788,58			
4.1.1.01.01	VENTAS NACIONALES	\$ 2.262.788,58				
4.1.2	DESCUENTO POR VENTAS			\$ 25.681,55		
4.1.2.01	DESCUENTO VENTAS GENERALES		\$ 25.681,55			
4.1.2.01.01	DESCUENTO EN VENTAS NACIONALES	\$ 25.681,55				
4.1.3	DEVOLUCIONES POR VENTAS			\$ 5.482,08		
4.1.3.01	DEVOLUCIONES VENTAS GENERALES		\$ 5.482,08			
4.1.3.01.01	DEVOLUCIONES EN VENTAS NACIONALES	\$ 5.482,08				
4.2	COSTOS DE VENTA				\$ 1.953.808,82	
4.2.1	COSTOS DE VENTA			\$ 1.953.808,82		
4.2.1.01	COSTO DE VENTAS GENERALES		\$ 1.953.808,82			
4.2.1.01.01	COSTO DE VENTAS NACIONALES	\$ 1.953.808,82				
4.3	OTROS INGRESOS / EGRESOS				\$ 2.064,43	
4.3.1	INGRESOS /EGRESOS			\$ 2.064,43		
4.3.1.01	DIFERENCIALES		\$ -			
4.3.1.01	DIFERENCIAL EN CAMBIO / INVENTARIOS	\$ -				
4.3.1.03	DESCUENTO PRONTO PAGO		\$ 78,84			
4.3.1.03.01	PROVEEDORES	\$ 78,84				
4.3.1.04	FINANCIEROS		\$ 1.485,94			
4.3.1.04.01	INTERESES EN BANCOS E INVERSIONES	\$ 1.485,94				
4.3.1.08	INGRESOS VARIOS		\$ 499,65			
4.3.1.08.01	INGRESOS CONCEPTOS VARIOS	\$ 499,65				
6	GASTOS					\$ 95.432,21
6.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 95.432,21	
6.1.1	GASTOS DE ADMINISTRACION			\$ 38.484,94		
6.1.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL		\$ 38.484,94			
6.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 18.625,65				
6.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 8.195,50				
6.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 5.510,92				
6.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 6.152,87				
6.1.1.02	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION		\$ 56.947,27			
6.1.1.02.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES	\$ 56.947,27				
7	GASTOS DE VENTAS					\$ 104.250,38
7.1	GASTOS DE VENTAS				\$ 104.250,38	
7.1.1	GASTOS DE VENTAS			\$ 29.001,55		
7.1.1.01	GASTOS DE VENTAS / DE PERSONAL		\$ 29.001,55			
7.1.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 15.458,84				
7.1.1.01.02	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 6.412,49				
7.1.1.01.03	PRESTACIONES SOCIALES	\$ 6.100,81				
7.1.1.01.04	SERVICIO DE TERCERO Y HONORARIOS	\$ 1.029,41				
7.1.1.02	GASTOS GENERALES DE VENTA		\$ 75.248,83			
7.1.1.02.01	GASTOS GENERALES DE VENTA	\$ 75.248,83				
8	FINANCIEROS					\$ 77.728,63
8.1	FINANCIEROS				\$ 77.728,63	
8.1.1	FINANCIEROS			\$ 75.382,38		
8.1.1.01	BANCARIOS		\$ 75.382,38			
8.1.1.01.01	NACIONALES	\$ 71.886,32				
8.1.1.01.02	EXTRANJEROS	\$ 3.496,06				
8.1.1.02	POR EMISION DE OBLIGACIONES		\$ 2.346,25			
8.1.1.02.02	SEGUNDA EMISION	\$ 2.346,25				
	RESULTADO DEL PERIODO					\$ 2.469,34

Anexo E: Ubicación de la fundación

