



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO.

FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

CARRERA: INGENIERÍA EN FINANZAS

**“PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA MICROEMPRESA
PROTEIN DEL CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE
CHIMBORAZO”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTOR: SORAIDA SELENA RIVERA PALMA

DIRECTOR: ING. JUAN ALBERTO ÁVALOS REYES

Riobamba - Ecuador

2021

© 2021, Soraida Selena Rivera Palma

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo a la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho del Autor.

Yo, SORAIDA SELENA RIVERA PALMA, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi auditoría, y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos contantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados según las normas APA edición vigente a la fecha.

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

Riobamba, 05 de Marzo del 2021



Soraida Selena Rivera Palma

C.C: 2300079288

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

CARRERA INGENIERIA EN FINANZAS

El tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El trabajo de titulación; tipo: Proyecto de investigación, “**PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA MICROEMPRESA PROTEIN DEL CANTÓN RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO**”, realizado por la señorita: SORAIDA SELENA RIVERA PALMA, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

FIRMA

FECHA

Ing. Carmen Amelia Samaniego Erazo
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



2021-05-12

Ing. Juan Alberto Avalos Reyes
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

JUAN ALBERTO AVALOS REYES
Firmado digitalmente por JUAN ALBERTO AVALOS REYES
Fecha: 2021.05.12 10:49:28 -05'00'

2021-05-12

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

LUIS ALBERTO ESPARZA CORDOVA
Firmado digitalmente por LUIS ALBERTO ESPARZA CORDOVA
Fecha: 2021.05.12 11:14:12 -05'00'

2021-05-12

DEDICATORIA

“No te quedes sentado esperando a que el éxito llegue a ti, lucha por lo que quieres, hazte responsable de tu destino”, el presente trabajo de investigación va dedicado primeramente a DIOS porque siempre me ha acompañado y cuidado en mi formación personal y académica. Posteriormente va dedicado a mis padres Ligia Flor Palma Granja y Héctor Aníbal Rivera Córdova con mucho amor y cariño ya que me han sido mi ejemplo a seguir y me han inculcado valores y mucha perseverancia por el cual son el motor fundamental para lograr mis objetivos.

También les dedico este trabajo a mis hermanos Johnny Rivera y Geovanny Rivera que siempre han estado conmigo en las buenas y malas apoyándome para salir adelante y que siempre este por un buen camino y que sea una excelente persona.

A mis amigos y compañeros, que en las aulas compartimos momentos amenos de felicidad, aventura, tristezas, desvelos y muchas ganas de crecer personal y profesionalmente, y a todas las personas que aportaron a mi formación académica en estos cinco años con sus conocimientos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por siempre brindarme salud y fortalecimiento en cada etapa de mi vida y por la vida de mis padres que es la fuerza primordial que me ayuda a superarme cada día más. No tengo palabras para describir el inmenso agradecimiento hacia mis Padres por siempre escucharme y apoyarme en mis objetivos, por ser incondicionales ya que siempre se han esforzado al máximo para darme el estudio. Por haberme forjado como la persona que soy ahora; muchos de mis logros son para ustedes incluyendo esta tesis. Me formaron como una hija de bien y serán la base fundamental para seguir adelante y crecer mucho más.

Agradezco a mis hermanos que siempre me han estado apoyando en todas las etapas de mi vida desde la escuela que me ayudaban con los deberes y me ayudaban a entender los problemas matemáticos les agradezco de corazón y les deseo los mejores exitosos en sus vidas profesionales y que siempre podrán contar conmigo cuando lo necesiten.

De igual manera agradezco a Luis Quiñonez por ser una persona incondicional y siempre creer en mí y ser una gran motivación en mi vida encaminada al éxito, fue el apoyo perfecto para haber culminado mi tesis con éxito, le agradezco mucho por haberse preocupado por mí en cada momento y sus aportes a mi vida personal y profesional.

A mis amigas Dayana Ortega, Indira Ortega, Kelly Rojas, Liliana Velasco, Karla Vintenilla y Lizbeth Parra, a mis amigos Christopher Acosta y Gixson Castillo que me han acompañado en esta etapa universitaria y han aportado conocimientos, felicidades, tristezas y muchas aventuras les agradezco por brindarme su amistad incondicional sin esperar nada a cambio, les deseo a cada una de ellas que Dios les cuide y les proteja. Además, que crezcan profesionalmente y sean unas personas de bien y tengan mucho éxito en cada meta u objetivo que se propongan.

Gracias a la vida por este nuevo triunfo, gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en mí.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	5
1 MARCO DE REFERENCIA.....	5
1.1 Antecedentes de la investigación	5
1.2 Marco teórico.....	6
1.2.1 <i>Empresa</i>	<i>6</i>
1.2.1.1 <i>Definición de empresa.....</i>	<i>6</i>
1.2.1.2 <i>Clasificación de la empresa según su tamaño</i>	<i>6</i>
1.2.1.3 <i>Elementos de la empresa</i>	<i>7</i>
1.2.2 Planeación financiera	7
1.2.2.1 <i>Definición.....</i>	<i>7</i>
1.2.2.2 <i>Importancia.....</i>	<i>8</i>
1.2.2.3 <i>Objetivos</i>	<i>9</i>
1.2.2.4 <i>Puntos que se incluyen</i>	<i>9</i>
1.2.2.5 <i>Características de una planificación financiera.....</i>	<i>9</i>
1.2.2.6 <i>Ventajas.....</i>	<i>10</i>
1.2.2.7 <i>Clasificación.....</i>	<i>11</i>
1.2.2.8 <i>Elementos</i>	<i>11</i>
1.2.2.9 <i>Herramientas.....</i>	<i>12</i>
1.2.2.10 <i>Métodos.....</i>	<i>12</i>
1.2.3 Estados financieros	13

1.2.4	Definición	13
1.2.4.1	Clasificación de los estados financieros básicos	13
1.2.5	Análisis financieros	14
1.2.5.1	Análisis vertical	15
1.2.5.2	Análisis horizontal.....	15
1.2.6	Indicadores financieros	16
1.2.6.1	Definición.....	16
1.2.6.2	Clasificación de las razones o indicadores.....	16
1.2.7	Presupuesto	20
1.2.7.1	Definición.....	20
1.2.7.2	Importancia.....	20
1.2.7.3	Presupuesto maestro	21
1.2.8	Proceso administrativo	22
1.2.8.1	Planeación.....	22
1.2.8.2	Organización.....	23
1.2.8.3	Dirección.....	23
1.2.8.4	Control	23
1.2.9	Crecimiento empresarial	23
1.2.9.1	Primera fase: La existencia.....	24
1.2.9.2	Segunda fase: Supervivencia	24
1.2.9.3	Tercera fase: Éxito	24
1.2.9.4	Cuarta fase: Despegue	25
1.2.9.5	Fase quinta: Madurez.....	25
1.3	Marco conceptual	26
1.3.1	Finanzas	26
1.3.1.1	Definición.....	26
1.3.1.2	Objetivos	26
1.3.2	Planeación	27
1.3.2.1	Definición.....	27

1.3.2.2	<i>Principios</i>	27
1.3.3	Rentabilidad	28
1.4	Interrogantes de la investigación	28
1.4.1	<i>Idea a defender</i>	28
1.4.2	<i>Variables</i>	29
1.4.2.1	<i>Variable independiente</i>	29
1.4.2.2	<i>Variable dependiente</i>	29
CAPÍTULO II		30
2	MARCO METODOLÓGICO	30
2.1	Enfoque de la investigación	30
2.2	Nivel de investigación	30
2.3	Diseño de investigación	30
2.4	Tipo de estudio	30
2.5	Población y muestra	30
2.6	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	31
2.6.1	<i>Métodos</i>	31
2.6.1.1	<i>Método Inductivo</i>	31
2.6.1.2	<i>Metodo Deductivo</i>	31
2.6.1.3	<i>Metodo Analitico-Sintético</i>	31
2.6.2	<i>Tecnicas e instrumentos de investigacion</i>	31
2.7	Análisis e interpretación de resultados	33
2.7.1	<i>Análisis de resultado de la ficha de observación</i>	33
2.7.2	<i>Análisis de resultado de las entrevistas</i>	34
2.8	Interrogantes de estudio	42
CAPITULO III		43
3	MARCO PROPOSITIVO	43
3.1	Tema	43
3.2	Contenido de la propuesta	43
3.2.1	<i>Introducción</i>	43

3.2.2	Justificación	43
3.2.3	Objetivo de la propuesta	44
3.3	Desarrollo de la propuesta	44
3.3.1	Reseña Histórica de la microempresa	44
3.3.2	Estructura Administrativa	45
3.3.3	Misión, Visión y objetivos de la microempresa	46
3.3.3.1	<i>Misión</i>	46
3.3.3.2	<i>Visión</i>	46
3.3.3.3	<i>Objetivos</i>	46
3.4	Análisis de la situación actual de la empresa	47
3.5	Estructura del modelo de planificación financiera	47
3.5.1	Análisis de los estados financieros	47
3.5.1.1	<i>Balance general</i>	48
3.5.1.2	<i>Estado de resultados</i>	52
3.6	Indicadores Financieros	57
3.6.1	Indicadores de liquidez	57
3.6.1.1	<i>Razón corriente</i>	57
3.6.1.2	<i>Prueba Acida</i>	58
3.6.1.3	<i>Capital de Trabajo</i>	59
3.6.2	Indicadores de solvencia	59
3.6.2.1	<i>Endeudamiento del Activo</i>	59
3.6.2.2	<i>Endeudamiento Patrimonial</i>	60
3.6.2.3	<i>Endeudamiento del activo fijo</i>	60
3.6.2.4	<i>Apalancamiento</i>	61
3.6.3	Indicadores de gestión	61
3.6.3.1	<i>Rotación de cartera</i>	61
3.6.3.2	<i>Rotación de activo fijo</i>	62
3.6.3.3	<i>Periodo medio de cobranza</i>	63
3.6.3.4	<i>Periodo medio de pago</i>	63

3.6.3.5	<i>Impacto de gastos administrativos y de venta</i>	64
3.6.4	<i>Indicadores de rentabilidad</i>	64
3.6.4.1	<i>Rentabilidad neta del activo (ROA)</i>	64
3.6.4.2	<i>Margen bruto</i>	65
3.6.4.3	<i>Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)</i>	65
3.6.4.4	<i>Rentabilidad sobre ingresos (ROS)</i>	66
3.6.5	<i>Resumen del Análisis situacional</i>	67
3.7	Desarrollo de los planes propuestos	68
3.7.1	<i>Incrementar las ventas</i>	68
3.7.2	<i>Gestión financiera de las cuentas por cobrar</i>	68
3.7.2.1	<i>Modelo propuesto para la gestión de cuentas por cobrar</i>	69
3.7.2.2	<i>Técnicas de cobro</i>	70
3.7.2.3	<i>Estrategias para las cuentas por cobrar</i>	70
3.7.3	<i>Modelo propuesto para la gestión de cuentas por pagar</i>	70
3.7.3.1	<i>Estrategias para las cuentas por pagar</i>	70
3.7.4	<i>Estrategias para costos</i>	72
3.7.4.1	<i>Costos de venta</i>	73
3.7.4.2	<i>Estrategias para los costos de materia prima</i>	79
3.7.4.3	<i>Estrategias para los costos de mano de obra directa e indirecta</i>	79
3.7.5	<i>Estrategias comerciales y financieras</i>	81
3.8	Control de las estrategias	81
3.9	Estados financieros proyectados	84
3.9.1	<i>Proyección de los balances 2021 -2025</i>	85
	CONCLUSIONES	87
	RECOMENDACIONES	88
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1: Definiciones de la planeación financiera.....	7
Tabla 2-1: Estados financieros básicos de una Empresa.....	13
Tabla 3-1: Indicadores de Liquidez.....	17
Tabla 4.1: Indicadores de Solvencia.....	18
Tabla 5-1: Indicadores de Gestión.....	19
Tabla 6-1: Indicadores de Rentabilidad.....	20
Tabla 1-2: Población y Muestra	31
Tabla 2-2: Técnicas e instrumentos de investigación	32
Tabla 3-2: Ficha de Observación.....	33
Tabla 4-2: Entrevista al Gerente de la Microempresa Protein	34
Tabla 5-2: Entrevista al Jefe Operativo de la Microempresa Protein.....	36
Tabla 6-2: Entrevista al Contador de la Microempresa Protein	38
Tabla 1-3: Objetivos de la Microempresa Protein	46
Tabla 2-3: Matriz FODA.....	47
Tabla 3-3: Análisis horizontal del Balance General	49
Tabla 4-3: Análisis vertical del Balance General	51
Tabla 5-3: Análisis horizontal del Estado de Resultados	54
Tabla 6-3: Análisis vertical del Estado de Resultados.....	56
Tabla 7-3: Razón Corriente	58
Tabla 8-3: Prueba Ácida.....	58
Tabla 9-3: Capital de Trabajo.....	59
Tabla 10-3: Endeudamiento del Activo.....	59
Tabla 11-3: Endeudamiento Patrimonial.....	60
Tabla 12-3: Endeudamiento del Activo Fijo	61
Tabla 13-3: Apalancamiento	61
Tabla 14-3: Rotación de cartera	62
Tabla 15-3: Rotación del Activo Fijo.....	62
Tabla 16-3: Periodo Medio de Cobranza.....	63
Tabla 17-3: Periodo Medio de Pago.....	63
Tabla 18-3: Impacto de Gastos Administrativos y de Venta	64
Tabla 19-3: Rentabilidad Neta del Activo	64
Tabla 20-3: Margen Bruto.....	65
Tabla 21-3: Rentabilidad sobre el Patrimonio	66
Tabla 22-3: Rentabilidad sobre Ingresos	66

Tabla 23-3: Resumen de los indicadores.....	67
Tabla 24-3: Términos de cobro	69
Tabla 25-3: Modelo de pago	71
Tabla 26-3: Presupuesto de ventas del 2019.....	72
Tabla 27-3: CMP Habas.....	73
Tabla 28-3: CMP Maní	74
Tabla 29-3: CMP Tostado	74
Tabla 30-3: CMP Papas	75
Tabla 31-3: CMP Chifles	75
Tabla 32-3: CMOD - CMOI de los Productos.....	76
Tabla 33-3: CIF Habas, Maní y Tostado	77
Tabla 34-3: CIF DE Papas y Chifles	78
Tabla 35-3: Total de costos de Producción.....	778
Tabla 36-3: Presupuesto de costos y de ventas.....	79
Tabla 37-3: Reestructura de los costos de MOD-MOI	80
Tabla 38-3: Evaluación y seguimiento de las estrategias	83
Tabla 39-3: Balance General 2021-2025.....	85
Tabla 40-3: Estado de Resultados 2021-2025	86

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1: Presupuesto Maestro	23
Figura 2-1: Crecimiento empresarial.....	26
Figura 1-3: Etapas de la planificación financiera	44
Figura 2-3: Estructura Administrativa.....	45
Figura 3-3: Estructura del Estado de Resultados	53

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: Guía de entrevista

ANEXO B: Ficha de observación

RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito realizar una planificación financiera para el crecimiento empresarial de la Microempresa Protein, de la Provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba. La metodología que se implementó para la recolección de información fue a través de una ficha de observación y entrevistas al Gerente, Jefe de producción y Contador; Posteriormente se procedió a realizar un estudio para determinar la situación actual, donde se utilizó el análisis horizontal, vertical y ratios financieros tanto para el Balance General y el Estado de Resultados, los mismos que permitieron determinar la participación de las cuentas y las fluctuaciones de las mismas; dentro de los hallazgos se determinó que tienen un sistema precario de contabilidad, debido a un mal manejo de sus recursos como es el exceso de liquidez y costos elevados de producción. Tomando como base la información adquirida, se procedió a realizar estrategias para: ventas, cuentas por cobrar (clientes), cuentas por pagar (proveedores), costos de producción, inversiones, con el exceso de liquidez a maquinaria y por último se realiza la creación de una cuenta destinada a buscar nuevos clientes para la expansión de la microempresa. Los resultados que obtendrá al ejecutar la presente planificación, permitirán tener un óptimo manejo de sus cuentas y determinar el comportamiento en los estados financieros para tomar decisiones enfocadas al crecimiento y mejoramiento de la microempresa Protein, para que esta pueda alcanzar sus metas a corto y largo plazo.

Palabras clave: <FINANZAS> <CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS> < PLANIFICACION FINANCIERA> < CRECIMIENTO EMPRESARIAL> <RENTABILIDAD> <ANALISIS> <RATIOS FINANCIEROS

ABSTRACT

The present study aims to carry out a financial planning for the business growth of a microcap called PROTEIN, which is located in the province of Chimborazo, Riobamba city. The methodology that was implemented to collect the information was through an observation sheet and interviews applied to the CEO, Head of production and an accountant of the company. Subsequently, a study was carried out to determine the current situation of the company where the horizontal and vertical analysis and financial ratios were used for both the Balance Sheet and the Income Statement, which allowed to determine the participation of accounts and their respective fluctuations. The evidence determined that the company has a precarious accounting system, due to a poor management of resources such as excess of liquidity and high production costs. Based on the obtained information, some strategies were developed for: sales, receivable accounts (customers), payable accounts (suppliers), production costs, investments with excess of liquidity to machinery and finally the creation of an account to find new clients to expand the microcap. The results after the application of this plan will allow to have an optimal management of accounts and determine the situation of the financial statements in order to make decisions focused on the growth and improvement of the microcap called PROTEIN and achieve its short and long-term goals.

Keywords: <FINANCE> <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>
<FINANCIAL PLANNING> < BUSINESS GROWTH> < PROFITABILITY>
< FINANCIAL ANALYSIS> < FINANCIAL RATIOS>

LUIS
FERNANDO
BARRIGA
FRAY



Firmado
digitalmente por
LUIS FERNANDO
BARRIGA FRAY
Fecha: 2021.04.27
09:28:57 -05'00'

INTRODUCCIÓN

La planificación financiera es muy importante hoy en día que manejen todo tipo de organizaciones, especialmente las microempresas debido a que una mala gestión de sus recursos pone en desventaja su crecimiento empresarial. Porque no conocerán sus ingresos y gastos que la empresa incurre. Además, este instrumento beneficia a los directivos a tomar decisiones acertadas para el cumplimiento de las metas u objetivos que esta se proponga.

La planificación financiera que se realizó servirá como una herramienta para la Microempresas Protein, en la ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo. Enfocándose en beneficiar y organizar el manejo de sus recursos para la maximizar su rentabilidad y que ayude a cumplir con cada uno de las metas planteadas.

Para el desarrollo de la presente investigación se ha considerado tres capítulos fundamentales que son:

Capítulo I: Menciona la empresa a la cual vamos a analizar, el problema que se encontró a resolver; en el cual se lleva a cabo el planteamiento de los objetivos para solución del mismo, la justificación del proyecto. Posteriormente se realiza una investigación teórica fundamentada por autores sobre el tema propuesto. De igual manera se enuncia la variable dependiente e independiente a estudiar.

Capítulo II: Se realizó el marco metodológico de la investigación, en el cual se utilizó dos herramientas que son: una ficha de observación y una entrevista que nos ayudó a obtener información relevante para la elaboración de estrategias que ayuden a mejorar el crecimiento empresarial de la microempresa Protein.

Capítulo III: En esta etapa se realizó el modelo de la planificación financiera con estrategias y políticas que ayudaran a que la microempresa alcance sus objetivos a corto y largo plazo. Además, se determinó los tiempos de evaluación que determinan si se están cumpliendo con las metas propuestas para mejorar su rentabilidad y mejorar su posicionamiento en el mercado.

Planteamiento del problema

En el Ecuador, existen empresas que no desarrollan una planificación financiera adecuada, especialmente las MiPymes debido a que lo administran de una manera empírica provocando un mal manejo de sus recursos financieros como: ingresos, costos, endeudamiento y flujos de caja, que dificultan a la correcta toma de decisiones en cuanto a inversión, políticas, estrategias, crecimiento económico y financiero. Además, no cuentan con una planificación de objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo que permitan que las pequeñas empresas crezcan y se posesionen en el mercado, lo cual se debe al desconocimiento de las diferentes herramientas y métodos contables que permitan alcanzar los objetivos propuestos.

En la ciudad de Riobamba existen diversas empresas especializadas en la elaboración y distribución de snack que son muy competitivas en el mercado y tienden a absorber o eliminar a pequeños comerciantes que se dedican a la misma actividad económica. Tomando en cuenta que en la actualidad el país pasa por un crisis económico debido a la emergencia sanitaria donde principalmente estas empresas se han visto afectadas directamente ya que son productos que los consumidores adquieren por impulso y no por necesidad.

La microempresa PROTEIN, cuya función principal es la elaboración y comercialización de los snack de calidad ha tenido en los últimos años una aparente estabilidad de negocio, pero a pesar de ello y su sostenibilidad a través del tiempo carece de estudios que sustenten la viabilidad, lo cual se determinaron diversos problemas en la estructura financiera por lo que no posee una planificación financiera que le permita realizar el cumplimiento de las metas y objetivos organizacionales, este problema es ocasionado por el desconocimiento de un plan financiero lo que provoca una limitación a la microempresa en cuanto a la administración de sus recursos financieros ya que no identifica las partidas o segmentos de dinero necesarios para cumplir con los objetivos, desarrollo, capacidad de competencia y sobre todo el crecimiento económico – financiero.

La inexistencia de una planificación financiera obstruye a la correcta toma de decisiones para el crecimiento y rentabilidad de la microempresa debido a que no posee proyecciones presupuestarias donde cuantifique las metas y objetivos. De igual manera la administración se lo ha llevado de una manera empírica utilizando sistemas contables precarios que ha dificultado llevar una administración contable eficaz y eficiente provocando que tenga un alto nivel de vulnerabilidad de riesgo en un futuro.

Formulación del problema

¿Cómo incide un modelo de planificación financiera, en el crecimiento empresarial de la microempresa Protein?

Sistematización del problema

¿La empresa cuenta con presupuestos financieros que identifiquen las partidas o segmentos de dinero?

¿De qué manera puede ayudar las mediciones y controles sobre las decisiones financieras tomadas y su cotejo con planes financieros previos?

¿Cuáles son las medidas financieras que permiten un buen manejo de los recursos económicos de la microempresa?

¿Se incrementarán los ingresos de la microempresa implementando la planificación financiera?

Objetivos

General

Elaborar una planificación financiera a través de estrategias y técnicas financieras que permitan el correcto funcionamiento y crecimiento de la microempresa Protein del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

Específicos

1. Fundamentar en base a una revisión bibliográfica la correcta elaboración de una planificación financiera.
2. Levantar el diagnóstico situacional de la microempresa Protein en base a la planificación financiera.
3. Diseñar una planificación financiera para el desarrollo económico-financiero de la microempresa Protein.

Justificación

Justificación teórica

La planificación financiera según Morales & Morales, (2019) habla de la manera de cómo se logran los objetivos y metas propuestas por una empresa u organización, siendo además una base fundamental de toda actividad económica. Tomando en cuenta que sirve para determinar como una empresa administra sus recursos capitales para alcanzar los objetivos que se establecen. En otras palabras, se trata en la elaboración del presupuesto o plan financiero que necesita cada empresa para el correcto funcionamiento y manejo del dinero de modo eficaz y conveniente.

Justificación metodológica

La planeación financiera tendrá una metodología inductivo, deductivo y analítico – sistemático que nos permitirá analizar toda la situación financiera y económica de la microempresa Protein. Además, contará con un enfoque de investigación cualitativa y cuantitativa que nos permitirá analizar los valores o estrategias que se están implementando para mejorar su crecimiento y rentabilidad. Teniendo un enfoque descriptivo que se lo realizara con entrevistas y observaciones que nos permitirán medir las variables a estudiar. Tomando en cuenta que todas estas herramientas se los utilizara en la población que enmarca en el estudio de la microempresa Protein.

Justificación practica

Se aplicarán métodos y estrategias para la elaboración de la planeación financiera que permitan utilizar de mejor manera los recursos financieros, que beneficien al crecimiento y rentabilidad de la microempresa Protein. Tomando en cuenta que es un instrumento importante a nivel interno, facilitando el logro de las metas y objetivos.

La planificación financiera es un instrumento importante a nivel interno tanto para la empresa como para los futuros inversionistas, debido a que refleja una visión más clara de cada uno de los procesos que se encuentran en una planificación en cuanto a presupuestos dentro de una empresa, brindando una presentación transparente de la situación financiera en cuanto a ingresos, egresos, costos y liquidez, permitiendo que sea más competitiva en el mercado y pueda acceder a apalancamientos financieros para expandirse a nivel nacional. De igual manera, se generará una cultura financiera con el propósito de contribuir al desarrollo y progreso. Ya que al contar con la planificación financiera servirá como un soporte técnico para la correcta toma de decisiones financieras que garanticen la perdurabilidad en el mercado.

CAPÍTULO I

1 MARCO DE REFERENCIA

1.1 Antecedentes de la investigación

Por medio de los siguientes trabajos de investigación analizados por diferentes autores concluyeron como el objetivo principal lo siguiente:

La investigación realizada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Manosalbas.K,(2015), en la tesis del magister que realizo el tema, “Planificación financiera en empresa Pote Selva S.A, para los años 2014-2017” plantea el tema orientado a optimizar el desempeño financiero de la organización en dos áreas críticas que está pasando en la administración de inventarios y la recuperación de cartera, en la cual lo realizo por medio de un estudio del sector textil en Ecuador y posteriormente realizo un examen interno de los aspectos organizacionales y productivos de la misma tomando en cuenta las fortalezas y debilidades que sirvieron para identificar los factores que perjudicaban en el desempeño de la empresa, por lo cual se calculó indicadores financieros y se determinó la necesidad de los diferentes recursos financieros. En lo que se determinó que se debe realizar un plan estratégico que contenga políticas de los créditos para los clientes y dividirlos por segmentos e identificar nuevos nichos de mercado y desarrollo con estrategias comerciales.

Por otra parte, en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Peñafiel.L, (2015) en el tema de tesis de grado con el tema, “Planificación financiera para la empresa Solinfra Cía. Ltda. De la ciudad de Quito, Provincia de Pichincha en los periodos 2014-2019” plantea el tema orientado con el propósito de generar el crecimiento empresarial. Por ello, concluye que la empresa no ha obtenido el crecimiento deseado ya que no se han establecidos metas y objetivos a alcanzar, además cuentan con un valor muy alta en bancos-caja lo que ha provocado que el dinero sea improductivo y no genere rentabilidades que beneficien a la empresa.

1.2 Marco teórico

1.2.1 Empresa

1.2.1.1 Definición de empresa

Se entiende por empresa a toda organización que en general proporciona una gama de bienes y servicios a quienes solicitan sus servicios con fines económicos o comerciales. Por ello, necesitan una estructura y recursos específicos para mantenerlo, los cuales se pueden obtener de diferentes formas.

Una empresa es una organización o entidad compuesta por dos factores fundamentales que son: el capital y los trabajadores, responsables a brindar productos y servicios a los consumidores, y así obtener ganancias. En general, la organización se establece para satisfacer las necesidades de prestación de servicios o a la falta de servicios en un determinado entorno o una población específica, además otro pilar fundamental que se sustenta la empresa es la promoción del crecimiento y desarrollo interno, es decir, el crecimiento y desarrollo interno de sus integrantes, y la promoción de los valores humanos dentro de la organización. (Castillero , 2017)

Hay muchos tipos de empresas y podemos organizarlas de acuerdo con varios estándares. Algunos de ellos son por el criterio del tipo de actividad, la procedencia de sus recursos económicos, el territorio en el que operan, su composición e incluso por su tamaño.

1.2.1.2 Clasificación de la empresa según su tamaño

Tomando en cuenta cada una de las diferentes composiciones se desarrolla una investigación de la clasificación dependiendo su tamaño, por lo cual se cataloga en función de número de trabajadores, capital y el volumen de facturación.

Microempresas: son aquellas empresas que son de propiedad individual y su fabricación de los productos son muy artesanal ya que cuenta con maquinaria reducida y elemental. Cuentan con un número menor de diez empleados, un valor en ventas menor o igual a cien mil dólares y su activo con un monto de hasta cien mil dólares.

Pequeña empresa: son empresas o entidades independientes que no abarcan o predominan el mercado al que se encuentra dirigido, que cuenta con un personal entre diez empleados con un máximo de cuarenta y nueve, sus ventas deben ser mayores de cien mil dólares e inferiores de un millón de dólares y sus activos con un valor mayor de cien mil dólares hasta setecientos cincuenta mil dólares.

Medianas Empresas: este tipo de empresas se encuentran mejor estructuradas y definidas por áreas estratégicas que benefician al crecimiento y al posicionamiento del mercado ya que cuenta con sistemas y procedimientos correctamente definidos y automatizados. Contando con un número de empleados de cincuenta hasta ciento noventa y nueve, sus ventas deben de ser de

superior a un millón de dólares hasta un tope de cinco millones de dólares y sus activos deben ser superiores de setecientos cincuenta mil y menor que cuatro millones.

Grandes empresas: son empresas líderes en el mercado que se caracterizan por dirigir capitales y financiamientos elevados. Estas empresas cuentan con instalaciones y propiedad propias. Contando con un número de empleado mayor de doscientos y sus ventas deben ser superiores a cinco millones de dólares y contar con un activo mayor a cuatro millones de dólares.

1.2.1.3 Elementos de la empresa

Los elementos de una organización o empresa se refieren a un conjunto de métodos utilizados para realizar las actividades comerciales para lograr las metas u objetivos establecidos. Para realizar las actividades de producción y distribución de la organización, deben existir factores como: técnicos, financieros, productivos y humanos. (Pérez , 2021)

Comunicación interna: debe existir una buena comunicación entre todo el personal (directivos, departamentos y empleados) para que se manejen las estrategias de la mejor manera para que la empresa pueda desarrollarse y alcanzar las metas planteadas.

Adaptación a los cambios del entorno: la empresa deberá desarrollar planes de contingencia para enfrentar cualquier cambio que se pueda presentar por factores externos y acoplarse a la situación que se presente.

1.2.2 Planeación financiera

1.2.2.1 Definición

Tabla 1-1: Definiciones de la planeación financiera

(Moreno Fernández, 2003)	Menciona que la planeación financiera es una técnica que combina un conjunto de métodos, herramientas y objetivos con el propósito de establecer en una empresa pronósticos en cuanto a metas económicas y financieras que se desean alcanzar, tomando en cuenta los medios que poseen y los que se requieren para lograrlo.
(Morales Castro & Morales castro , 2015)	Define a la planeación financiera que es aquella que establece la manera de cómo se logran las metas; además, representara la base de toda actividad economía de la empresa. De igual manera, pretenderá la prevención de las necesidades futuras de modas de que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con el objetivo determinado.
(Banca Privada, 2015)	la planificación financiera es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, estructurado, detallado y personalizado que pueda asegurar el logro de las metas financieras previamente

	determinadas en los plazos, costos y recursos necesarios para alcanzar los objetivos
(Sergi , 2018)	establece que la planeación financiera intenta organizar las finanzas para satisfacer las necesidades de los individuos o empresas, con el fin de plantear las metas a corto, mediano y largo plazo, y enfatizar particularmente los siguientes cuatro aspectos: evitar o minimizar el uso del crédito, ajustar la inversión en cualquier momento según las condiciones económicas y utilizar el seguro necesario que proteja los activos y optimizar la fiscalidad

Fuente: Morales castro, (2015); Banca privada, (2015); Sergi, (2018)

Realizado por: Rivera, S. 2020

Al estudiar una planificación financiera debemos conocer que esta influye en las operaciones de la empresa porque facilita a guiar, ordenar y controlar la forma en la que se toman las decisiones para lograr sus objetivos organizacionales. Por lo cual se deben tomar dos aspectos claves en el proceso de planificación financiera que son: la planificación de efectivo (implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa) y la planificación de beneficios o utilidades (implica la elaboración de estados proforma).

La planificación financiera no solo se basa en aspectos como el flujo de caja y los beneficios que se determinan en los periodos establecidos, sino que también otros aspectos como un mayor alcance de las inversiones y sus proyecciones, las posibilidades de negocio, las futuras estrategias de comercialización entre otras (Amótegui, 2018).

1.2.2.2 Importancia

La planificación financiera puede considerarse como uno de los pilares fundamentales en cuanto al desarrollo de un negocio ya que es una herramienta de gestión que permite conocer el flujo de caja y ayuda a determinar el nivel de crecimiento.

El establecimiento de un plan financiero puede determinar cómo se logran las metas y representar la base de las actividades económicas de cualquier organización. Por ello, una buena gestión de programas incluye el conocimiento de métodos y herramientas analíticas que pueden establecer metas financieras.

La sostenibilidad es considerada como la gran meta que aspira cualquier acción de una planificación financiera. Pero, sin embargo, no es la única por la cual mencionamos a continuación:

- Mejora la toma de decisiones en otras áreas de negocio

- Ofrece una perspectiva de los elementos
- Ayuda a visualizar el futuro de una empresa

1.2.2.3 *Objetivos*

- Incrementar la rentabilidad
- Establecer las cantidades adecuadas de efectivo que sea necesario
- Determinar las fuentes de apalancamiento o financiamiento
- Fijar los niveles de venta
- Ajustar los gastos que correspondan a los niveles de operación

Tomando en cuenta que el objetivo de la planeación financiera es reducir riesgos y aprovechar oportunidades y recursos financieros, resolviendo las necesidades de capital de manera anticipada, para buscar el mejor desempeño y la máxima seguridad financiera, y determinar las acciones que se debe tomar en base a la información para no arriesgar el negocio. Para ello, se debe conocer en donde está la empresa y hacia dónde quiere llegar siempre con un enfoque de la misión y visión de la misma.

1.2.2.4 *Puntos que se incluyen*

(Banco Base, 2019) Estable como toda estrategia, se necesita un método para planificar el aspecto financiero y se toma en cuenta los siguientes pasos generales:

- Establecer las metas de la empresa, en general o por áreas y definir en qué orden se deben alcanzar.
- Definir a fecha para lograr los objetivos propuestos.
- Elaborar un presupuesto donde se identifiqué los instrumentos financieros que se utilizan, en qué plazo y con qué propósitos alcanzar los resultados deseados.
- Gestionar el presupuesto y medición de los resultados para seguir el plan de ruta propuesto y realizar los ajustes que sean necesarios.

1.2.2.5 *Características de una planificación financiera*

La planificación financiera de una empresa también puede ser entendida como un proceso. (Hotmart, 2019)

- a. Evaluación de la situación financiera actual: ya sea cuando se inicia la actividad económica o durante el desarrollo de un nuevo plan para el ciclo siguiente.

- b. Métricas de seguimiento: costos de producción, retorno de la inversión (RIO), nivel de facturación y lucro líquido.
- c. Valide la planificación: el plan debe contar con plazos establecidos para su determinación, de igual manera debe contar con estrategias adecuadas para su cumplimiento.

1.2.2.6 *Ventajas*

La planificación financiera tiene como objetivo la creación de direcciones a largo plazo, permitiendo que de esta manera cumplir con cada uno de los objetivos específicos. Tales como el crecimiento, calidad, coordinación, disminución de riesgos y optimizar las variables de control. (Venmetro, 2019)

A continuación, detallaremos las ventajas de la planificación financiera:

- Identificar los riesgos: el plan financiero puede mostrar de manera clara y absoluta todos los riesgos en los que una empresa puede estar involucrada en el futuro, y evaluar sus ventajas y desventajas. Esto le permitirá hacer una buena valoración antes de realizar una compra, inversión o gasto (sin importar cuán grande o pequeño sea).
- Facilitan las gestiones: al conocer cada uno de los ingresos y gastos se puede planear de una mejor manera en base a un plan dividido por áreas funcionales.
- Poner a trabajar tu dinero: en este aspecto se puede tomar decisiones en cuanto a inversiones en activos como maquinarias para alcanzar una mejor estabilidad y competitividad en el mercado.
- Facilidad para solicitar un préstamo: la planificación financiera, te permitirá priorizar los objetivos de la empresa en cuanto a apalancamientos para expandirse o incrementar la productividad de la misma.
- Existe un control de ingresos y egresos: es una de las ventajas más relevantes de la planificación porque ayuda a tener un seguimiento y control de las finanzas de la empresa.
- Facilita la integración y colaboración: de todos los trabajadores de la empresa ya que se establece una clara asignación de responsabilidades.
- Mejora la gestión de la deuda: un buen plan financiero hace frente a todos los pagos mensuales de interés, tomándoles en cuenta en el presupuesto para ver su rendimiento financiero real.
- Control de costos: a la hora de realizar un presupuesto anual te permite visualizar las cantidades de gastos y poderlos planear para ellos y a su vez reducir lo que sea necesario

con un monitoreo del modo que se pueda si se encamina al cumplimiento de los objetivos de la empresa.

- Cumplimiento tributario: al realizar la planificación financiera se incluye la estimación de los impuestos y los ajusta a estimaciones de ventas, debido a que si no se cumplen con el pago de la misma la empresa caerá en multas y sanciones que perjudicaran a la empresa.

1.2.2.7 Clasificación

(Morales Castro & Morales castro , 2015) Define la clasificación de la planificación financiera en base a su alcance temporal, se puede distinguir en dos tipos que son:

a. Plan de largo plazo o financiamiento e inversión

Generalmente este tipo de planes se trata de proyecciones entre dos a cinco años en el futuro, que se expresa de manera cuantitativa en forma de conjunto coherente de predicciones relativas a la aplicación y de los recursos a largo plazo. La meta del plan es cuantificar y obtener los recursos económicos permanentes que utilizara la empresa, los cuales proporcionaran características financieras en tanto a los presupuestos de operación que constituyen un instrumento de gestión en la cual el responsable financiero extrae información sobre el funcionamiento de la empresa. Además, los planes de inversión y financiamiento reúnen las elecciones elementales materializadas por la empresa, porque las decisiones a largo plazo pueden dañar su supervivencia a modificar su dimensión y orientación de la misma.

b. Plan de corto plazo o flujo de efectivo o tesorería

En este caso se trata de proyecciones generalmente iguales o menores a un año, que permite que el presupuesto de tesorería funcione de una manera adecuada. La meta de este plan es asegurar la entrada de los fondos y cantidades suficientes y a su debido tiempo para cubrir las obligaciones de pago. Con el propósito de evitar crisis de liquidez en la empresa, que son causados principalmente por los problemas de flujo de efectivo.

1.2.2.8 Elementos

En la planificación financiera se deben conocer cuatros aspectos básicos que son:

1. Definición de objetivos y prioridades
2. Evaluación de plazos para la consecución de resultados
3. Materialización del presupuesto financiero
4. Monitorización de las decisiones

1.2.2.9 Herramientas

Según (More, 2014) menciona cuatro herramientas fundamentales para la planificación financiera que son:

- a. **Análisis de costos:** resalta la importancia de realizar el cálculo de los costes y la manera como estos influyen en la rentabilidad y competitividad de la empresa. En el cual se definen los costos de comercialización, producción y financieros, de igual manera la división que estos asumen en fijos y variables.
- b. **Presupuestos:** resalta el valor que tiene la elaboración del presupuesto para la planificación y control en una empresa. Lo cual se define el presupuesto del flujo de efectivo y el presupuesto general.
- c. **Contabilidad:** es una de los aspectos importantes dentro de la empresa ya que cuyo propósito es realizar el control y medición de resultados para otorgar transparencia a los socios. Por ende, se definen conceptos contables básicos como: balance general, estado de pérdidas y ganancias y los registros contables.
- d. **Control interno y transparencia:** es aquel instrumento que permite proteger a la empresa de cualquier uso o desvío a nivel interno, para generar una administración transparente y eficiente y además ser una empresa que cumpla con todas las obligaciones tributarias.

1.2.2.10 Métodos

La planeación financiera en una empresa se nutre de los análisis económicos y financieros en el cual se realizan proyecciones de diversas decisiones de inversión y financiamiento y se revisan los efectos de diversas alternativas, donde los resultados financieros alcanzados serán el producto de cada una de las decisiones que se tomen. (More, 2014)

1. **Punto de equilibrio global:** es el punto donde se igualan los importes de ventas con los costes fijos
2. **Punto de equilibrio de las unidades de producción:** es el método que tiene como objetivo determinar el número de unidades que una empresa debe producir y vender para igualar el importe de los costos fijos y variables.
3. **Palanca y riesgo de operación:** tiene como propósito utilizar los costos fijos de una empresa para obtener el máximo rendimiento operativo en función de los cambios de venta.
4. **Palanca y riesgo financiero:** tiene como objetivo utilizar los costos por intereses financieros para incrementar la utilidad neta de un negocio en función de los cambios de venta.

5. Pronósticos financieros: pretenden hacer un alcance financiero de la empresa con el objetivo de adelantarse a lo que podría pasar en un periodo determinado.
6. Presupuesto financiero: son métodos con que se realiza el cálculo anticipado de los ingresos y egresos de una organización.
7. Árboles de decisión: es el método gráfico de planeación que ilustra la toma de decisiones entre diversos caminos de acción, actividades y resultados
8. Proyectos de inversión: es el método que presenta el cálculo anticipado de los ingresos y los egresos de una organización.
9. Arrendamiento financiero: convenio por el cual una persona física o moral, denominada arrendadora, se obliga a dar uso con o sin opción de compra de bienes muebles a otra persona, denominada arrendataria, en un plazo acordado con anticipación, a cambio de un pago con rentas.
10. Estados financieros pro forma: son los documentos que se proponen con fechas que representan periodos de ejercicios futuros.

1.2.3 *Estados financieros*

1.2.4 *Definición*

Los estados financieros, también llamados cuentas anuales, informes financieros o estados financieros o estados contables, de igual manera reflejan el trabajo contable de la empresa y reflejan la estructura económica en la que se encuentra. Los estados financieros muestran la actividad económica de la empresa durante un cierto periodo de tiempo.

1.2.4.1 *Clasificación de los estados financieros básicos*

Según (Calleja & Calleja , 2017) menciona que hay cuatro estados financieros básicos considerados los siguientes:

Tabla 2-1: Estados financieros básicos de una Empresa

Estados financieros	Definición	Clasificación
Balance o estado de situación financiera	Es un documento donde muestra la situación financiera (recursos y obligaciones) de la entidad en una fecha determinada. Donde se muestra los activos en su orden y la disponibilidad que posee, relevando sus restricciones; los pasivos atendiendo la exigibilidad, relevando	Activo <ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo o circulante • Largo plazo o no circulante (fijo, diferido y otro) Pasivo <ul style="list-style-type: none"> • A corto plazo

	sus riesgos financieros de igual manera con su capital contable o su patrimonio a dicha fecha.	<ul style="list-style-type: none"> • A largo plazo Capital contable <ul style="list-style-type: none"> • Capital social (contribuido) • Ganancias o pérdidas
Estado de resultados	Es un estado que muestran las ventas o ingresos, costos, gastos y utilidad o pérdida de los resultados en el periodo	Ingresos <ul style="list-style-type: none"> • Ventas • Costo de ventas Gastos <ul style="list-style-type: none"> • Gastos de operación, administrativos, financieros y de ventas Utilidades <ul style="list-style-type: none"> • Impuestos
Estado de flujo de efectivo	Es el estado financiero básico que muestra las funciones y aplicaciones del efectivo de una entidad en un periodo determinado.	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades de operación • Actividades de inversión • Actividades de financiamiento
Estado de cambios en el capital contable	Este estado debe mostrar una conciliación entre los saldos iniciales y saldos finales del periodo de cada uno de los rubros que forman parte del capital contable	

Fuente: (Calleja & Calleja , 2017)

Realizado por: Rivera, S. 2020

1.2.5 Análisis financieros

(Ealde, 2020) El análisis financiero incluye un conjunto de técnicas para diagnosticar el estado y las opciones de las entidades mediante el uso de indicadores, ratios y razones financieras. Que sirvan para realizar proyecciones futuras, utilizando los datos de análisis presentes para proveer condiciones futuras.

1.2.5.1 Análisis vertical

Según (Lavalle Burguete , 2017) menciona que “el método de análisis vertical consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero, que se los aplica generalmente al balance general y al estado de resultado.”

El análisis vertical es muy importante para determinar si una empresa tiene una distribución equitativa basándose de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Por ello, siempre se debe aplicarse en varios ejercicios con el objetivo de evaluar el comportamiento de cada una de las cuentas que posee la empresa y estas a su vez serán de gran importancia para la toma de decisiones.

Al aplicar este método de análisis en un balance general de una empresa. Se puede observar que porcentaje se encuentran invertidos en cada clase de activos, de igual manera se determina el porcentaje de cuentas que están financiadas, tanto por acreedores como por los accionistas.

Con este método de análisis aplicando a un balance general siempre se debe empezar a partir de las siguientes bases:

- Asignar el 100% al activo total
- Asignar el 100% al total del pasivo y total del capital contable
- Tomando en cuenta que cada una de las partidas como del activo, pasivo y capital deben ser representados por la fracción de los totales del 100%

Por otro lado, al aplicar este mismo método al estado de resultados mostrara el porcentaje de participación que tiene cada una de las diversas partidas de costos y gastos, de igual manera como el porcentaje de la utilidad obtenida representa con respecto a las ventas totales. Tomando en cuenta que en este estado se debe partir de las ventas y cada cuenta representara la porción de cada partida en relación con las ventas de la empresa.

Este análisis vertical en el estado de resultados nos da una idea más clara de cómo se está comportando cada una de las cuentas especialmente los gastos variables y el costo de ventas. La fórmula para determinar el porcentaje de participación de las cuentas en el estado de resultado es la siguiente:

Porcentaje integral= (cifra parcial/cifra base) *100

1.2.5.2 Análisis horizontal

De igual manera (Lavalle Burguete , 2017) menciona que “el análisis horizontal consiste en comparar estados financieros homogéneos en periodos consecutivos.”

Este análisis nos ayuda a identificar cual es el comportamiento de las diferentes cuenta o partidas que posee un estado financiero determinando si la empresa ha tenido resultados financieros positivos o negativos. Permitiendo conocer que cuentas merecen mayor atención por los diferentes cambios que se dan en periodos para tomar decisiones correctivas que beneficien a las finanzas de la empresa.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque puede analizar y comparar datos en un solo periodo, mientras que el análisis horizontal se relaciona los cambios financieros presentado en incremento o disminución de un periodo a otro. De igual manera muestra las variaciones en cifras absolutas, porcentajes o en razones, lo cual ayuda a observar ampliamente cada cambio que se ha dado en las cuentas para una correcta interpretación para poder tomar decisiones correctivas que beneficien a la empresa.

El indicador que se usa para este método es:

$$\text{Indicador} = (\text{cifra1}/\text{cifra0}) - 1 * 100$$

1.2.6 Indicadores financieros

1.2.6.1 Definición

Según (Castro, 2019) lo define como “indicadores que se utilizan para medir o cuantificar la situación financiera de la empresa, ya sea por unidad o en su totalidad”. Los indicadores financieros o razones financieras son métodos que sirven para evaluar los estados financieros de una empresa, pero a diferencia de los otros dos métodos estudiados anteriormente, el método de análisis por indicadores financieros es más concretos en cuanto a la tendencia y el comportamiento de las finanzas.

El propósito principal de las razones financieras es brindar información sobre el funcionamiento y el estado del negocio o empresa para que los responsables de tomar las decisiones futuras de la empresa puedan brindar el mejor asesoramiento. Por otro lado, las razones financieras son de gran utilidad para las personas o entidades que deseen establecer una determinada relación comercial con la empresa involucrada; también lo pueden hacer los inversores, proveedores o entidades que pueden otorgar crédito.

1.2.6.2 Clasificación de las razones o indicadores

La clasificación más utilizada de las razones financieras es por: liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

1.2.6.2.1 Indicadores de Liquidez

Este ratio define la capacidad que tiene la empresa de cubrir con las obligaciones que adquirió a corto plazo a medida que se vencen. Además, presentan la habilidad que tiene una empresa para convertir unos activos y pasivo en efectivos.

Tabla 3-1: Indicadores de Liquidez

Indicador	Definición	Formula
Razón Corriente	Expresa la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.	$\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$
Prueba Ácida	Muestra la capacidad que tiene una empresa de cancelar sus obligaciones corrientes, sin contar con las existencias.	$\frac{\text{activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$
Capital de trabajo	Son los recursos que la empresa requiere para poder operar.	$\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}$

Fuente: Superintendencia de compañías, 2019

1.2.6.2.2 Indicadores de Solvencia

Tiene por objeto medir el grado y la forma que participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De igual manera se trata de ver el riesgo que tienen los acreedores y dueños de la misma.

Tabla 4.1: Indicadores de Solvencia

Indicador	Definición	Formula
Endeudamiento del Activo	Permite determinar cuál es el nivel de autonomía financiera.	$\frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}}$
Endeudamiento Patrimonial	Es el que mide el grado de compromiso del patrimonio para los acreedores de la empresa.	$\frac{\text{pasivo total}}{\text{patrimonio}}$
Endeudamiento del activo fijo	Indica la cantidad de unidades monetarias que	$\frac{\text{patrimonio}}{\text{activo fijo neto tangible}}$

	tiene el patrimonio P/U invertida en los activos fijos	
Apalancamiento	Indica las unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada dólar invertido en el patrimonio.	$\frac{\text{activo total}}{\text{patrimonio}}$
Apalancamiento financiero	Es el que indica el endeudamiento con terceros y cómo influye en la rentabilidad.	$\frac{\frac{\text{utilidad antes de impuestos}}{\text{patrimonio}}}{\frac{\text{utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{activo total}}}$

Fuente: Superintendencia de compañías, 2019

1.2.6.2.3 Indicadores de Gestión

El objeto que tiene estos indicadores es medir la eficiencia que tienen las empresas con el manejo de sus recursos.

Tabla 5-1: Indicadores de Gestión

Indicador	Definición	Formula
Rotación de cartera	Muestra la cantidad de veces que las cuentas por cobrar giran en un determinado tiempo.	$\frac{\text{ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$
Rotación del activo fijo	Indica la c/u monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en los activos inmovilizados	$\frac{\text{ventas}}{\text{activo fijo neto tangible}}$

Rotación de ventas	La eficiencia con respecto a la utilización del activo total en relación con las ventas de la empresa.	$\frac{\textit{ventas}}{\textit{activo total}}$
Periodo medio de cobranza	Permite determinar el grado de liquidez por días de las cuentas y documentos por cobrar, lo que refleja una buena gestión interna de la empresa.	$\frac{\textit{cuentas y documentos por cobrar} \times 365}{\textit{ventas}}$
Periodo medio de pago	Indica el número de días en que la empresa tarda en cubrir con las obligaciones de inventarios.	$\frac{\textit{cuentas y documentos por pagar} \times 365}{\textit{inventarios}}$
Impacto de gastos administrativos y ventas	Mide el grado de impacto que tiene los gastos en comparación a las ventas	$\frac{\textit{gastos administrativos y ventas}}{\textit{ventas}}$
Impacto de la carga financiera	Expresa el porcentaje que representan los gastos financieros con relación a los ingresos de operación de la empresa.	$\frac{\textit{gastos financieros}}{\textit{ventas}}$

Fuente: Superintendencia de compañías, 2019

1.2.6.2.4 Indicadores de Rentabilidad

Sirven para medir la efectividad que tiene la administración para controlar los costos y gastos.

Tabla 6-1: Indicadores de Rentabilidad

Indicador	Definición	Formula
Rentabilidad neta del activo	Muestra la capacidad del activo para producir utilidades.	$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas}} \times \frac{\text{ventas}}{\text{activo total}}$
Margen bruto	Permite saber la rentabilidad de las ventas frente a los costos de ventas y la capacidad que tiene la empresa para cubrir los gastos operativos.	$\frac{\text{ventas} - \text{costo de ventas}}{\text{ventas}}$
Margen operacional	Indica si el negocio es lucrativo o no, independiente la forma de financiamiento.	$\frac{\text{utilidad operacional}}{\text{ventas}}$
Rentabilidad neta de ventas (margen neto)	Indica la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.	$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas}}$
Rentabilidad operacional del patrimonio	Identifica la rentabilidad que ofrece a los socios por la cantidad invertida	$\frac{\text{utilidad operacional}}{\text{patrimonio}}$
Rentabilidad financiera	Este indicador mide el beneficio neto	$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{patrimonio}}$

Fuente: Superintendencia de compañías, 2019

1.2.7 Presupuesto

1.2.7.1 Definición

El presupuesto es un análisis sistemático que estudia el futuro y presente de un proceso productivo y financiero de una empresa, calculando los recursos de dinero, tiempo, materiales, uso de las maquinarias y de espacio. Además, el presupuesto muestra como resultado final la entrega de los indicadores financieros, en cuanto a cantidad y costo de recursos que se requieren para el desarrollo del producto o del proceso productivo, rentabilidad, utilidades y flujos de efectivo.

1.2.7.2 Importancia

- Ayuda a prever las circunstancias inciertas

- Se plantea metas razonables
- Es esencial para analizar estrategias
- Procura alcanzar resultados

1.2.7.3 Presupuesto maestro

Al hablar de presupuesto maestro es aquel que engloba todas las áreas o departamentos de una empresa. Por lo que se puede considerar como el punto más alto del proceso de planificación, además, que este presupuesto da cabida a todos los gastos y a su vez está conformado por dos presupuestos más pequeños como son: el presupuesto financiero y el presupuesto de operación.

Según (Rodríguez, 2020) el presupuesto maestro refleja una estimación económica que servirá para pronosticar y proyectar sus gastos a futuro y determinar si la empresa va a conseguir ganancias o pérdidas en una fecha determinada. De igual manea el presupuesto maestro se considera como una estrategia de negocio viable ya que documenta todos los gastos e ingresos que la empresa va a incurrir, así como los niveles de producción, deuda y capital, incluyendo todos los presupuestos financieros como es el estado de resultados presupuestado.

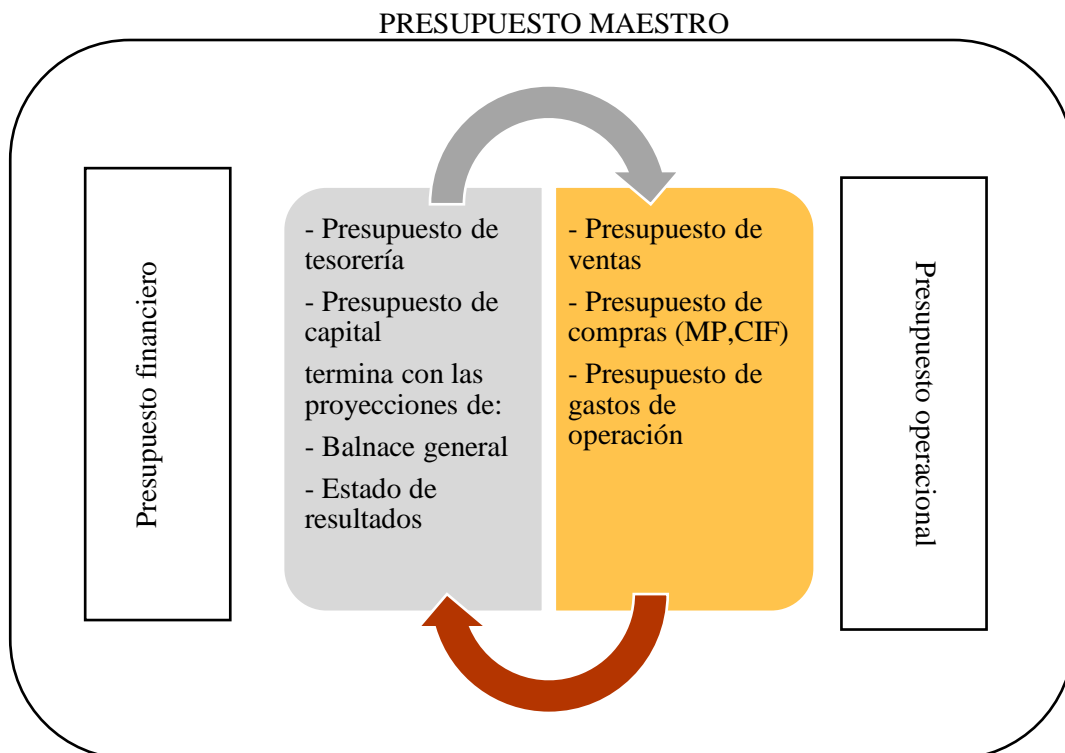


Figura 1-1: Presupuesto Maestro

Fuente: (Rodríguez, 2020)

Elaborado por: Rivera, S. 2020

El presupuesto maestro abarca toda la información que determina los datos económicos en aspectos de ventas de producción de caja entre otros. Todos estos presupuestos conllevan a realizar un correcto manejo de sus recursos financieros que tiene como objetivo armonizar los departamentos de la empresa con el fin de estimular el crecimiento empresarial.

Presupuesto de ventas: son las proyecciones de las ventas a futuro, en el cual se determina el comportamiento de la demanda para que la empresa pueda cubrir ese índice de crecimiento.

Presupuesto de compras: este presupuesto sirve para realizar estimaciones de lo que se necesita comprar dependiente del presupuesto de ventas ya que será todo lo que se va a utilizar tanto para materia prima y costos indirectos de fabricación.

Presupuesto de gastos de operación: aquí se lleva a cabo las estimaciones de salida de dinero de la empresa lo que servirá para tomar decisiones financieras aplicando técnicas estrategias o políticas que beneficien a la misma.

El presupuesto de tesorería: es uno de los más importantes ya que controla y anticipa los valores financieros que la empresa va a incurrir para mejorar el crecimiento económico. Este presupuesto contempla cada uno de los gastos que tendrá la empresa para determinar si puede cubrir con cada uno de ellos. Tomando en cuenta que este presupuesto se deriva de los que son el presupuesto de cobros y de gastos. Que determinaran si se necesita realizar ajuste referente a la liquidez.

Presupuesto de capital: este tipo de presupuestos es el encargado de asignar inversiones (compra de activos fijos, tangibles o capital de trabajo) a corto y largo plazo para obtener un mejor beneficio en un futuro.

1.2.8 Proceso administrativo

El proceso administrativo tuvo como pionero a Henry Fayol donde impulso la administración positiva dándole un enfoque organizado. En el cual se basa en un continuo flujo que permite el correcto funcionamiento de la administración, con el fin de conseguir las metas plantea a través de una serie de actividades con el propósito de aprovechar al máximo cada uno de los recursos de la empresa para conseguir los mejores resultados posibles.

El proceso administrativo consta de cuatro etapas como:

1.2.8.1 Planeación

La planeación es parte del proceso administrativo, que determina las metas a corto plazo, mediano y largo plazo que se desea alcanzar. Asimismo (Gonzales , 2014) determina que la planeación debe establecer el ¿Qué?, ¿Dónde?, ¿Cuándo? Y ¿Cómo? Lo va a lograr los objetivos que se plantean en los tiempos establecidos.

1.2.8.2 Organización

Según (García, 2017) menciona que “la organización es un sistema definido para lograr ciertos objetivos” también se lo puede definir como un grupo social compuesto por personal, tareas y gestión administrativo, que se interconectan en la estructura del sistema para alcanzar las metas.

Para que las organizaciones puedan realizar las tareas que les han encomendados y alcanzar los objetivos marcados, deben contar con los recursos suficientes, humanos, técnicos, inmuebles o económicos. Además, una organización empresarial puede ser una disposición ordenada de recursos y funciones que se consideren adecuados para lograr los objetivos. Por ello, el establecimiento de una estructura de recursos debe contar con una sistematización racional por medio de una agrupación de actividades, disposición y jerarquías. Teniendo como objetivo de la organización es coordinar y optimizar las actividades para que todo sea más fácil para los clientes y trabajadores.

1.2.8.3 Dirección

(Blandez Ricalde, 2014) Menciona que la “dirección es conducir el talento y el esfuerzo de los miembros para alcanzar los resultados esperados”. En otras palabras, es el influir sobre su productividad y coordinar el esfuerzo individual y de equipo. Asimismo, el encargo de la dirección debe motivar a los trabajadores de la empresa para ir encaminado a alcanzar las metas organizacionales.

1.2.8.4 Control

De igual manera (Blandez Ricalde, 2014) establece que el “control es comparar el desempeño real con lo establecido, con el objetivo de determinar variaciones”. Posteriormente se lleva a cabo el análisis de las variaciones y se analizan las causas que obstaculizaron que se cumpliera con lo esperado. Una vez determinadas las causas, se procede a estudiarlas y volver a encaminar un plan de acción que sirva para alcanzar las metas planteadas e incorporarlas en la cultura organizacional.

1.2.9 Crecimiento empresarial

La definición más precisa que puede tener el crecimiento empresarial es el proceso que una empresa implementa en función de sus necesidades u objetivos actuales para mejorar su estrategia y lograr el éxito en determinadas áreas. Este crecimiento se puede logra aumentando las ventas o los servicios para aumentar los ingresos. (Rodrigues, 2021)

Cuando se habla de crecimiento empresarial, la definición más precisa es pensarlo como un proceso de mejora que la empresa impulsa para alcanzar un cierto nivel de éxito. El crecimiento empresarial se puede lograr de dos formas diferentes; aumentar los ingresos de la organización aumentando las ventas de producción o aumentar los ingresos a través de los servicios, o aumentar la rentabilidad operativa mediante la reducción efectiva de costos. (EAE BUSINESS SCHOOL , 2020)

Para lograr un óptimo crecimiento empresarial existen cinco fases, las cuales se pueden adaptar y gestionar de forma eficaz, lo que resulta en un desarrollo más rápido y duradero. A medida que la empresa crezca se comprenderá gradualmente como la organización se adopta de una forma más compleja. En el cual su proceso se vuelve cada vez más estratégico y vinculado a su industria y tipo de empresa.

1.2.9.1 Primera fase: La existencia

En esta primera fase, la empresa debe enfocarse en adquirir clientes y ventas nuevas. Muy poca participación dentro de la organización. A veces, incluso solo el propietario o fundador está a cargo de todo el proceso comercial. La ventaja de esta etapa es que se puede explotar todas las oportunidades que tienen la empresa y los métodos alternativos que puede aprovechar.

Siempre que aumente el valor de su producto o servicio y brinde a los clientes una mejor experiencia, se puede alcanzar este objetivo. Ahora, su empresa necesita toda la atención posible. La construcción de una base de datos confiable requiere motivar a los consumidores. Esto se puede hacer con una muestra gratuita o una prueba para que las personas puedan ver las características y el valor de su mercado. Desafortunadamente, hay muchas empresas que no logran obtener la atención que necesitan o hacen malas inversiones que las dejan sin fondos. Antes del primer año, al menos el 70% de micro y pequeñas empresas han cerrado. Y el 70% de las empresas que continúan operando e irán a la quiebra dentro de los 5 años. Hay dos razones para mantener este número en común; la falta de planes de negocio y la falta de modelos de ingresos que los hagan financieramente viables. Por eso, es muy importante formarse y encontrar incentivos económicos que se adapten a tus posibilidades y necesidades.

1.2.9.2 Segunda fase: Supervivencia

En la actualidad, la empresa tiene suficientes clientes y los productos o servicios que brindan la mayoría de empresas pueden satisfacerlos. Ahora, lo más importante es planificar y planificar el flujo de caja para poder hacer pronósticos precisos del crecimiento de la empresa. Además, también le proporciona los riesgos financieros que puede enfrentar. Lo común en esta etapa es detenerse en una zona de confort que satisfaga tus ventas, pero no seguirás adelante. Se desea continuar, es posible que se necesite algún estímulo financiero para ayudar a progresar a la empresa.

1.2.9.3 Tercera fase: Éxito

En esta etapa, la empresa tiene un lugar en el mercado y puede ser rentable. El proceso ya no depende solo de la empresa, sino que pertenece a un equipo más amplio con diferentes áreas de negocio. Aquí, tienen dos opciones: aumentar las oportunidades que le brinda su negocio, hace que continúe creciendo o mantener las fuentes de ingresos, porque se dedicaran a otras actividades (como establecer otra empresa). En este sentido, no existe una decisión correcta o incorrecta: solo

la empresa puede decidir la dirección del desarrollo de la misma. Debido a la situación económica actual o la demanda de su mercado está muy saturada, quizás el crecimiento insostenible sea la opción más factible. Recordando que si ya no se quiere seguir adelante, debe entregar la empresa a personas capaces que puedan hacer crecer a la empresa, sino por el contrario caerán sus ventas.

1.2.9.4 Cuarta fase: Despegue

Para empezar, es fundamental que la organización se expanda internamente, es decir, tienen más empleados y áreas que gestionar. Como directivo, debe comenzar a delegar tareas y confiar en los empleados. Esto servirá para retener talentos de alta eficiencia y evitar inversiones innecesarias en nuevos empleados. Además, si tiene líderes bien capacitados en cada campo, puede aumentar la productividad de su empresa y asegurarse de que todas las operaciones de su empresa estén listas para las etapas siguientes y finales.

1.2.9.5 Fase quinta: Madurez

En esta etapa, lo primero que necesita es estabilidad. Lo que comenzara a aparecer cambios organizativos que se realizó en la etapa anterior. Esto le dará una amplia comprensión de la toma de decisiones y la oportunidad de cambiar o agregar estrategias para evitar errores. En la etapa de madurez, su empresa debe deshacerse del miedo a la innovación y la diversificación de productos o servicios. Sus clientes siempre estarán a su lado, pero si desea seguir expandiéndose, lo mejor es explorar nuevas áreas. Puede agregar línea de productos o considerar sucursales en otros lugares. Y aunque haya logrado este objetivo con éxito, los directivos deben lidiar con las tendencias del mercado y los colapsos financieros para tener a flote la empresa.

Hoy en día se han establecido varios tipos de crecimientos empresariales los cuales pueden desarrollarse tanto interno como externo que ayuden a fortalecer a la empresa y a maximizar sus utilidades para que pueda acaparar a nuevos mercados y tener una durabilidad económica.

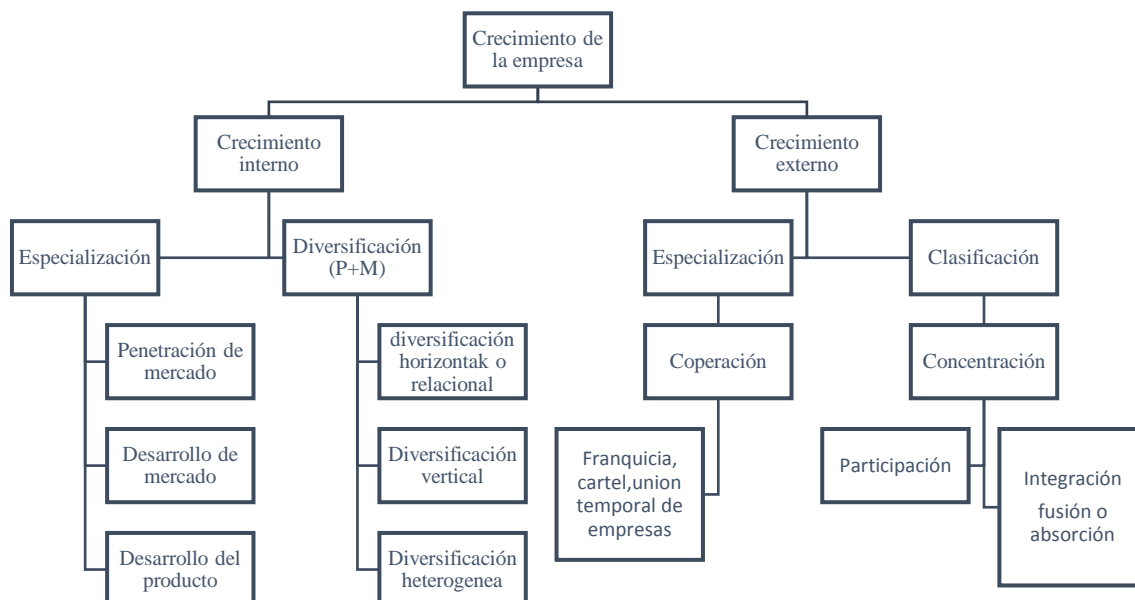


Figura 2-1: Crecimiento empresarial

Fuente: (Baneated, 2015)

1.3 Marco conceptual

1.3.1 Finanzas

1.3.1.1 Definición

Según (Bodie & Merton, 2004) Define que “las finanzas estudian la manera en que la gente asigna los recursos escasos a través del tiempo.” Tomando en cuenta dos características fundamentales que distinguen a cada una de las decisiones financieras de otras decisiones relacionadas con la distribución o asignación de recursos en cuanto a costos y beneficios de las primeras.

(Rodríguez Aranday, 2017) Describe “a las finanzas como el conjunto de funciones que desarrolla el administrador financiero para planear el uso y las necesidades de flujos de efectivo.”

Tomando en cuenta las definiciones que han establecida los diferentes autores mencionados se puede definir que las finanzas en una ciencia que estudia los recursos, oportunidades y condiciones que benefician a maximizar el valor de mercado para equilibrar el riesgo y rendimiento.

1.3.1.2 Objetivos

El objetivo que busca las finanzas es pronosticar la situación futura y corregirla en caso de que sea necesario buscando los objetivos fundamentales como:

- Maximizar la riqueza de todos los accionistas
- Maximizar el valor de cada una de las acciones de la empresa

- Maximizar sus utilidades
- Maximizar el uso de sus activos
- Aumentar los flujos netos de efectivo
- Aprovechar el apalancamiento financiero
- Minimizar el costo de capital

1.3.2 Planeación

1.3.2.1 Definición

“La planeación tiene como objetivo establecer los objetivos que se desean alcanzar, después de hacer un análisis de la compañía y su interacción con el medio ambiente donde se desarrollan los caminos para alcanzar los objetivos, y a esas vías se las denominan estrategias y tácticas.” (Morales Castro & Morales castro , 2015)

1.3.2.2 Principios

Los principios de una planificación son puntos importantes que se deben recordar para garantizar que la gestión administrativa pueda funcionar correctamente, ya que es una guía que sirve para ayudar a los gerentes a lograr los objetivos específicos de la organización y simplificar el proceso de gestión.

Estos principios deben estar relacionados y ser complementados al negocio, plan u orden, además deben orientar y cubrir el apoyo logístico y administrativo de la operación.

Los nueve principios de planeación según (Robles , 2020) son:

- Principio de flexibilidad: se refiere a que el sistema debe poder operar y gestionar para adaptarse a los cambios de la empresa de acuerdo a sus necesidades. Es importante ser flexible ya que permite que la planificación se adapte a las emergencias que puedan ocurrir en el futuro.
- Principio de universalidad: el proceso de planificación debe incluir muchos elementos necesarios como (tiempo, personal, presupuesto, materias primas, etc.) para que todo el contenido se pueda unificar al diseñar el plan.
- Principio de racionalidad: la racionalidad es el proceso de comprensión del problema, seguido del establecimiento y evaluación de planes, el desarrollo de alternativas y estándares para su implementación.
- Principio de precisión: la precisión es el elemento vital de la planificación. Esto proporciona un significado preciso, claro y apropiado al plan. Debido a que cualquier

error en el plan afectara otras funciones de gestión. Por lo tanto, la precisión es la máxima importancia de cada plan, debido a que mientras más preciso sea el plan mayor será las posibilidades de éxito.

- Principio de unidad: se refiere al hecho de que todas las personas esta orientadas a cumplir el mismo objetivo, por ellos estos planes deben estar conectados e integrados a cumplir las metas organizacionales de una manera efectiva con coordinación para lograr las metas de mejor manera.
- Principio de factibilidad: el plan debe basarse en hechos y en experiencias. Por lo tanto, debe ser de naturaleza realista.
- Principio de compromiso: los recursos deben ser comprometidos durante el lapso de tiempo que sea necesario para su meta.
- Principio de factor limitante: un factor limitante es un factor, fuerza o efecto que limitara a la capacidad de la organización para lograr un objetivo específico en determinadas circunstancias. Por lo tanto, al hacer planes, se deben centrar principalmente en los factores limitantes.
- Principio de inherencia: el proceso de planificación de metas está implícito en la organización. Por lo tanto, los gerentes deben encontrar la mejor manera de lograr sus objetivos.

1.3.3 Rentabilidad

La rentabilidad según (Sevilla Arias, 2015) se refiere a los ingresos que se han obtenido o se pueden obtener de la inversión. En el campo de inversión y los negocios, este es un concepto muy importante, porque es un buen indicador del desarrollo de la inversión y la capacidad de la empresa para reembolsar los reclusos financieros utilizados.

La rentabilidad se refiere a cualquier actividad económica que moviliza una serie de medios, materiales, recurso humanos y financieros para lograr una serie de resultados. En otras palabras, la rentabilidad es el rendimiento que genera una serie de capital en un periodo de tiempo determinado. Esta es una forma de comparar los medios utilizados en una acción con los ingresos generados por esa acción.

1.4 Interrogantes de la investigación

1.4.1 Idea a defender

La planificación financiera permitirá el correcto funcionamiento y crecimiento de la microempresa Protein del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

1.4.2 Variables

1.4.2.1 Variable independiente

Planificación financiera

1.4.2.2 Variable dependiente

Crecimiento económico y financiero empresarial

CAPÍTULO II

2 MARCO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación que se utilizó es de dos tipos como cualitativo y cuantitativo, en la investigación cualitativa se encontró planteamientos más abiertos que se lo utilizan como estrategias para conocer los hechos, procesos y estructuras del fenómeno a estudiar para su entendimiento. Mientras, que la investigación cuantitativa se manejó estadísticas, datos numéricos y modelos matemáticos que se los utilizo para el análisis y entendimientos de los estados financieros con el fin de obtener resultados de relevancia para la presente investigación.

2.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación que se realizó es descriptivo ya que tiene como misión demostrar la forma de como ocurren los problemas que se estudian como: la ficha de observación y la entrevista que tuvieron como objetivo cualificar o cuantificar las variables y el problema a investigar. Basados en los marcos conceptuales para poder plantear hipótesis de investigación, con respecto a los datos que se utilizó para apoyar o refutar el estudio (Castañeda, 2011).

2.3 Diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental ya que se evaluó la situación actual que se encuentra la microempresa a través de la información que nos brindó la misma la cual no puede ser alterada y por lo tanto no se desarrolla experimento sobre los estados financieros para detectar la problemática.

2.4 Tipo de estudio

Investigación documental: se utilizó este tipo de estudio ya que se basó en el uso de artículos científicos y su revisión bibliografía para generar un nuevo conocimiento, que permita solucionar problemas de la presente investigación.

Investigación de campo: sirvió para la obtención y recopilación de información para poder construir los estados financieros y poder realizar todos los procedimientos financieros para establecer estrategias que ayuden al mejoramiento de la misma.

2.5 Población y muestra

Para la presente investigación se consideró como población de estudio a todos los empleados que intervienen de una manera directa o indirecta en los procesos administrativos y financieros de la

“microempresa Protein” que son tres empleados quienes nos permitirán conocer el estado actual de la microempresa enfocándose en la planificación financiera y el crecimiento empresarial que son las variables a investigar.

Tabla 1-2: Población y Muestra

PERSONAL DE LA EMPRESA A INVESTIGAR		
CARGO	ENCARGADO	PERSONAL
Gerente General	Ing. Juan Amboya	1
Jefe de Producción	Ing. Byron Amboya	1
Contador	Ing. Nelly Fray	1
Total		3

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2020

La muestra para la investigación no es necesario realizar el cálculo debido a que no es extensa la población lo cual se procede a trabajar con todos los empleados involucrados en la investigación.

2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1 Métodos

La metodología que se utilizó es inductivo, deductivo y analítico-sistemático ya que estos métodos son importantes en la producción de conocimientos en la presente investigación.

2.6.1.1 Método Inductivo

El método inductivo se basa de lo particular a lo general por lo cual nos ayudó en base a la observación de hechos empíricos para construir información sobre lo observado.

2.6.1.2 Método Deductivo

En el método deductivo se utilizó principios generales para llegar a los particulares, es decir que en el proceso de la investigación se analizó cada procedimiento que sea necesario para alcanzar los objetivos propuestos

2.6.1.3 Método Analítico-Sintético

Este método se basó en el análisis de todo el fenómeno y se lo analizó por parte esto a su vez ayudó a obtener un diagnóstico más específico por cada cuenta de los estados financieros que nos permitió analizar donde se encuentran las fallencias o problemáticas de la microempresa.

2.6.2 Técnicas e instrumentos de investigación

Para la obtención de información se usó las siguientes técnicas e instrumentos de investigación.

Tabla 2-2: Técnicas e instrumentos de investigación

Tipo	Técnica	Instrumento
Primaria	Entrevistas	Guía de entrevista: se desarrolló un formato que contenga preguntas abiertas que permitieron conocer más las variables de estudio para contextualizar el problema a estudiar. Anexo A
	Observación	Ficha de observación. Anexo B
Secundaria	Información científica	Se utilizó: libros de planificación financiera, libros sobre el crecimiento empresarial, libros de contabilidad y financiera y tesis de grado o tesis de maestrías

Realizado por: Rivera, S. 2020

2.7 Análisis e interpretación de resultados

2.7.1 Análisis de resultado de la ficha de observación

Tabla 3-2: Ficha de Observación

PREGUNTAS	SI	NO	OBSERVACIONES
¿Cuenta con un registro de ingresos y gastos en los últimos años?	X		Hoy 20 de enero del 2020 se constata la existencia de un registro de ingresos y gastos
¿La microempresa cuenta con los estados financieros básicos?		X	Hoy 20 de enero del 2020 se constata la inexistencia de estados financieros básicos
¿La microempresa cuenta con el presupuesto maestro y cada que tiempo se lo estructura?	X		Hoy 20 de enero del 2020 se constata el presupuesto maestro y se lo ha realizado por primera vez para el año 2020
¿La microempresa cuenta con estados financieros proyectados?		X	Hoy 20 de enero del 2020 se constata que no posee estados financieros proyectados.
¿La microempresa realiza un análisis de los costos?	X		Hoy 20 de enero del 2020 se constata el análisis de los costos de la microempresa que incurre.

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2020

Conclusión

Se utilizó la ficha de observación en la microempresa Protein donde se determinó que no posee estados financieros, pero sin embargo lleva un control de todos sus ingresos y egresos que incurren, mientras que por otro lado si posee un presupuesto maestro para cada departamento donde se determina que hay un costo elevado en producción.

2.7.2 Análisis de resultado de las entrevistas

Tabla 4-2: Entrevista al Gerente de la Microempresa Protein

PREGUNTA	RESPUESTA
1. ¿Cuál es la situación económica-financiera actual de la microempresa?	La situación económica- financiera se considera buena ya que posee todo lo necesario para producir y cuenta con márgenes de rentabilidad al final de cada periodo contable.
2. ¿Cómo se encuentra distribuido el Capital de trabajo y los pasivos dentro de la microempresa?	El capital de trabajo dentro de la microempresa se encuentra distribuido entre la mano de obra directa o indirecta, materia prima, insumos, servicios básicos entre otros. Que garantizan el correcto funcionamiento de la misma Por otro lado, los pasivos solo se encuentran distribuidos en proveedores e impuestos por pagar.
3. ¿Cómo determina el nivel de endeudamiento con los acreedores y proveedores de la microempresa Protein?	Se determina como un nivel bajo, a pesar de realizarlos de una manera empírica ya que no se utiliza ningún indicador financiero para medir el nivel de endeudamiento que existe con los acreedor y proveedores
4. ¿Se realiza un análisis de los proveedores que determine cuál es el mejor para obtener la materia prima a un menor costo?	Sí, debido a que es necesario para determinar cuál es el proveedor que abastezca la materia prima a un menor costo y con mejores plazos para la cancelación del mismo. De igual manera se analiza los tiempos de compra ya que el costo de la materia prima es fluctuante.
5. ¿La microempresa cuenta con políticas de cobro y de pago?	No, debido a que la microempresa no sufre de liquidez en cuanto a los pagos de trabajadores y proveedores.
6. ¿Se ha realizado una planificación financiera en los años anteriores?	No, pero considero que es esencial para llevar un correcto funcionamiento y control de todos los recursos financieros.
7. ¿considera usted que es necesario el análisis y control de gastos futuros para mejorar la planificación financiera?	Sí, porque permitirá analizar previamente todos los recursos que se necesitan para designar un presupuesto.

<p>8. ¿considera usted que es importante aplicar los indicadores financieros que permitan medir la rentabilidad de la microempresa?</p>	<p>Sí, porque son herramientas fundamentales que miden la rentabilidad y nos permitirán tomar decisiones más acertadas para lograr un crecimiento empresarial.</p>
<p>9. ¿Considera usted que la rentabilidad y el correcto funcionamiento de la empresa dependen de una planificación financiera?</p>	<p>Sí, debido a que, con una correcta planificación financiera, permitirá cumplir con las metas u objetivos propuestos.</p>
<p>10. ¿Qué políticas poseen dentro del proceso de ventas?</p>	<p>No poseen ninguna política de venta.</p>
<p>11. ¿Cómo se manejan los niveles de inventarios para prever pérdidas de ventas?</p>	<p>La microempresa lleva un control de inventarios basados en las entregas semanales que tienen con los supermercados.</p>
<p>12. ¿Se realiza una planificación de compras de acuerdo con las necesidades de producción o de ventas?</p>	<p>Sí, debido a que las compras se lo realizan dependiendo las necesidades de producción, es decir, se adquiere toda la materia prima de acuerdo con cada uno de los productos que se tienen que elaborar</p>

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2020

Tabla 5-2: Entrevista al Jefe Operativo de la Microempresa Protein

PREGUNTA	RESPUESTA
1. ¿Cuál es la situación económica-financiera actual de la microempresa?	Considero que la situación actual de la microempresa se encuentra estable.
2. ¿Cómo se encuentra distribuido el Capital de trabajo y los pasivos de la microempresa?	En la microempresa se encuentra distribuido el capital de trabajo en todos los recursos que posee la empresa para poder operar. Mientras que en el pasivo solo se encuentra distribuido en los proveedores.
3. ¿Cómo determinada el nivel de endeudamiento con los acreedores y proveedores de la microempresa Protein?	El nivel de endeudamiento se considera baja debido a que sus niveles en cuanto a dinero no son elevados. Debido a que el pago se realiza de una manera puntual.
4. ¿Se realiza un análisis de los proveedores que determine cuál es el mejor para obtener la materia prima a un menor costo?	Sí, se realiza un análisis a los proveedores con un periodo de 3 años.
5. ¿La microempresa cuenta con políticas de cobro y de pago?	No, debido a que solo se toman en cuenta los plazos que se establecen en las compras y ventas.
6. ¿Se ha realizado una planificación financiera en los años anteriores?	No, aun que considero que es necesario para análisis de la situación de la empresa.
7. ¿considera usted que es necesario el análisis y control de gastos futuros para mejorar la planificación financiera?	Sí, es muy importante porque al llevar un control y análisis de los gastos permitirá que la microempresa tenga un mayor crecimiento empresarial.
8. ¿considera usted que es importante aplicar los indicadores financieros que permitan medir la	Sí, debido a que los indicadores brindaran una información más eficaz de la situación en la que se encuentra la microempresa.

rentabilidad de la microempresa?	
9. ¿Considera usted que la rentabilidad y el correcto funcionamiento de la empresa dependen de una planificación financiera?	De cierta manera la planificación financiera brinda un mejor manejo de todos los recursos financieros por ende generara un correcto funcionamiento y rentabilidad para la misma.
10. ¿Qué políticas poseen dentro del proceso de ventas?	No poseemos ninguna políticas de venta
11. ¿Cómo se manejan los niveles de inventarios para prever perdidas de ventas?	Si poseemos un manejo de nivel de inventarios semanal para el control de todos los productos para que no se encuentren en una sobre producción o escasez.
12. ¿Se realiza una planificación de compras de acuerdo con las necesidades de producción o ventas?	Sí, debido a que se adquiere la materia prima segunda la demanda del producto para la producción.

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2020

Tabla 6-2: Entrevista al Contador de la Microempresa Protein

PREGUNTA	RESPUESTA
1. ¿Cuál es la situación económica-financiera actual de la microempresa?	Considero que la situación económica-financiera es buena porque en todos los años de servicio se han generado utilidades.
2. ¿Cómo se encuentra distribuido el Capital de trabajo y pasivos de la microempresa?	En el capital de trabajo están todos los instrumentos financieros que permiten llevar a cabo el negocio y por el pasivo está compuesto por los proveedores y el impuesto por pagar
3. ¿Cómo se determina el nivel de endeudamiento con los acreedores y proveedores de la microempresa Protein?	Considero que el nivel de endeudamiento es bajo tanto para los acreedores como proveedores.
4. ¿Se realiza un análisis de los proveedores que determine cuál es el mejor para obtener la materia prima a un menor costo?	Si se realiza, debido a que es muy importante para abaratar costes y que la microempresa genere mayor rendimiento
5. ¿La microempresa cuenta con políticas de cobro y de pago?	No cuentan con políticas de cobro y de pago establecidas
6. ¿Se ha realizado una planificación financiera en los años anteriores?	No se ha realizado, pero considero que se debería implementar ya que beneficiaría a tener un mejor control de cada una de las cuentas.
7. ¿considera usted que es necesario el análisis y control de gastos futuros para mejorar la planificación financiera?	Es necesario porque así se preverán los presupuestos adecuados para la producción.
8. ¿considera usted que es importante aplicar los indicadores financieros que permitan medir la rentabilidad de la microempresa?	Sí, considero que es importante ya que así el gerente podrá tomar las decisiones necesarias para un mejor crecimiento empresarial.

9. ¿Considera usted que la rentabilidad y el correcto funcionamiento de la empresa dependen de una planificación financiera?	Considero que un gran porcentaje depende de una planificación financiera, pero también depende de una buena gestión y logística.
10. ¿Qué políticas poseen dentro del proceso de ventas?	No poseemos políticas de venta
11. ¿Cómo se manejan los niveles de inventarios para prever pérdidas de ventas?	Los niveles de inventarios los manejan en el departamento de producción según las demandas obtenidas.
12. ¿Se realiza una planificación de compras de acuerdo con las necesidades de producción o ventas?	Considero que se las realizan de acuerdo a la producción requerida de los productos.

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2020

Análisis de la pregunta 1: ¿Cuál es la situación económica-financiera actual de la microempresa?

En su totalidad los entrevistados manifestaron que se encuentran en una situación económica-financiera estable o buena ya que consideran que poseen todo lo necesario para producir y cuentan con márgenes de rentabilidad.

Análisis de la pregunta 2: ¿Cómo se encuentra distribuido el Capital de trabajo y los pasivos de la microempresa?

En su mayoría los entrevistados conocen como se encuentra distribuidos los recursos de la microempresa tanto en el capital de trabajo como en sus pasivos a pesar de llevar una administración empírica.

Análisis de la pregunta 3: ¿Cómo se determinada el nivel de endeudamiento con los acreedores y proveedores de la microempresa Protein?

El nivel de endeudamiento tanto para los acreedores como proveedores en su totalidad determinan un nivel bajo, debido a que los pagos se realizan de una manera puntual sin embargo hay que tomar en cuenta que no aplican ningún indicador financiero para medir el nivel de endeudamiento real que posee la microempresa.

Análisis de la pregunta 4: ¿Se realiza un análisis de los proveedores que determine cuál es el mejor para obtener la materia prima a un menor costo?

Los entrevistados en su totalidad manifiestan que si se realizan un análisis a los proveedores cada tres años, debido a que es muy importante abaratar costes para generar el mayor rendimiento, además se toma en cuenta cuando comparar la materia prima ya que es muy fluctuante en el mercado.

Análisis de la pregunta 5: ¿La microempresa cuenta con políticas de cobro y de pago?

Los entrevistados manifiestan que no poseen políticas de pago y de cobro previamente establecidas debido a que no han tenido problemas de liquidez en cuanto a los pagos de proveedores y nómina.

Análisis de la pregunta 6: ¿Se ha realizado una planificación financiera en los años anteriores?

En su totalidad mencionan que no se ha realizado ninguna planificación financiera debido a que se manejan de una manera empírica pero lo cual consideran que es fundamental para logra un mayor crecimiento empresarial.

Análisis de la pregunta 7: ¿Considera usted que es necesario el análisis y control de gastos futuros para mejorar la planificación financiera?

Los entrevistados en su totalidad mencionan que si es necesario hacer un análisis previo de los gastos futuros en los cuales se van a incurrir para designar un presupuesto lo más efectivo y así poder controlar y medir las decisiones tomadas en base a la planificación financiera.

Análisis de la pregunta 8: ¿Considera usted que es importante aplicar los indicadores financieros que permitan medir la rentabilidad de la microempresa?

En su totalidad mencionan que es primordial aplicar indicadores financieros que ayuden a determinar la liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión para poder tomar decisiones que beneficien a la microempresa en el crecimiento.

Análisis de la pregunta 9: ¿Considera usted que la rentabilidad y el correcto funcionamiento de la empresa depende de una planificación financiera?

Los entrevistados en absoluto consideran que una planificación ayudara al correcto funcionamiento de la misma, generando mayor rentabilidad y por ende un mayor crecimiento empresarial para poder implementar nuevas rutas de distribución.

Análisis de la pregunta 10: ¿Qué políticas poseen dentro del proceso de ventas?

En general los entrevistados mencionan que no poseen ninguna política de venta siendo muy importante que la microempresa posea políticas para que el cliente tenga más oportunidades de compra.

Análisis de la pregunta 11: ¿Cómo se manejan los niveles de inventarios para prever pérdidas de ventas?

En global los entrevistados manifiestan que se realizan los niveles de inventarios de acuerdo a las entregas que tienen por cada semana.

Análisis de la pregunta 12: ¿Se realiza una planificación de compras de acuerdo con las necesidades de producción o ventas?

En su totalidad los entrevistados mencionan que si poseen una planificación de compras debido a que se la realiza dependiendo las necesidades de producción

Conclusión

Mediante la entrevista que se ha realizado al Gerente, Jefe Operativo y Contador de la microempresa Protein las preguntas 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10 determinan que no cuentan con los elementos necesarios para logra un crecimiento empresarial. Lo cual es fundamental que se realice una planificación financiera ya que posee fallas administrativas debido a una inadecuada gestión.

Donde se determinó que la microempresa Protein tiene recursos financieros que será de gran soporte para incrementar la capacidad productiva, debido a que cuenta con un nivel alto de liquidez y no posee endeudamiento con entidades bancarias. Por otro lado, posee una administración empírica ya que nunca se ha realizado una planificación previa para determinar el rendimiento y el comportamiento de las cuentas, lo que ha afectado directamente al crecimiento empresarial por no poseer políticas o estrategias que impulsen a ser más competitiva en el mercado.

2.8 Interrogantes de estudio

El presente trabajo tiene como idea a defender que la planificación financiera permitirá el correcto funcionamiento y crecimiento de la microempresa Protein del cantón de Riobamba, provincia de Chimborazo.

Mediante la revisión bibliografía redactada en el capítulo anterior, de acuerdo con (Morales Castro & Morales castro , 2015), se puede determinar que una planificación financiera permitirá lograr un adecuado crecimiento empresarial.

En la investigación de campo fue realizada netamente en la microempresa Protein, en donde se pudo apreciar los datos económicos-financieros y se determina que no tienen una buena administración de sus recursos, entre una de las razones es que no posee una planificación financiera donde puede evaluar y analizar el comportamiento de sus activos, pasivos y patrimonios.

La planificación financiera permitirá a la microempresa utilizar todos sus recursos financieros adecuados como balances generales, indicadores financieros, estrategias, políticas y análisis de los activos, pasivos y patrimonio que ayudaran a obtener una mayor rentabilidad y generar un mayor crecimiento empresarial.

CAPITULO III

3 MARCO PROPOSITIVO

3.1 Tema

Planificación financiera de la microempresa Protein del Cantón Riobamba, Provincia de Chimborazo”

3.2 Contenido de la propuesta

3.2.1 *Introducción*

La planificación financiera permitirá aplicar las herramientas que sean necesarias para dar soluciones a los problemas y encontrar la mejor guía de acción para el mejor uso de los recursos de la microempresa.

Por este motivo, es factible diseñar una planificación financiera para la microempresa Protein, mediante el cual se abastece que la empresa cuente con un modelo adecuado y sistemático acorde a las necesidades, con el fin de establecer parámetros lógicos que permitan a la gerencia o directivos tomar las decisiones más acertadas, basándose en datos reales de los periodos a analizar.

Por lo cual, se estableció la generación de información financiera mediante el uso de análisis horizontal y vertical, para los estados financieros como: el balance general y el estado de resultados que se generaron. Como también las proyecciones de los ingresos y egresos; otra de las herramientas que se utilizara para el desarrollo de la propuesta es la aplicación de los ratios financieros que permitirá determinar la situación actual de la microempresa Protein.

3.2.2 *Justificación*

La propuesta que se da a conocer a continuación es el resultado de la investigación de campo que se realizó anteriormente, en la cual se determina que es importante realizar una planificación financiera que optimice los beneficios de la microempresa.

Así como también favorecerá a los directivos, para que puedan conocer la situación real en la que se encuentra la microempresa y a su vez establecer nuevas políticas, estrategias y tomar la mejor decisión para mejorar su crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Desde luego, la propuesta que se plantea, beneficiará a establecer los estados financieros para crear informes con los resultados del análisis vertical, horizontal y ratios financieros que se

aplicarán a la microempresa. Para gestionar un mejor control de sus recursos para maximizar el valor de la compañía.

3.2.3 *Objetivo de la propuesta*

Realizar una planificación financiera para mejorar el crecimiento empresarial de la microempresa Protein, en la ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo.

Para llevar una correcta planificación financiera se toma como base a los autores (Morales Castro & Morales castro , 2015), que servirán como apoyo para la elaboración de la planificación financiera donde muestra que cada una de las etapas son fundamentales para lograr una correcta planificación y así poder cumplir con las metas y objetivos esperados.

Las etapas de una planificación financiera son:

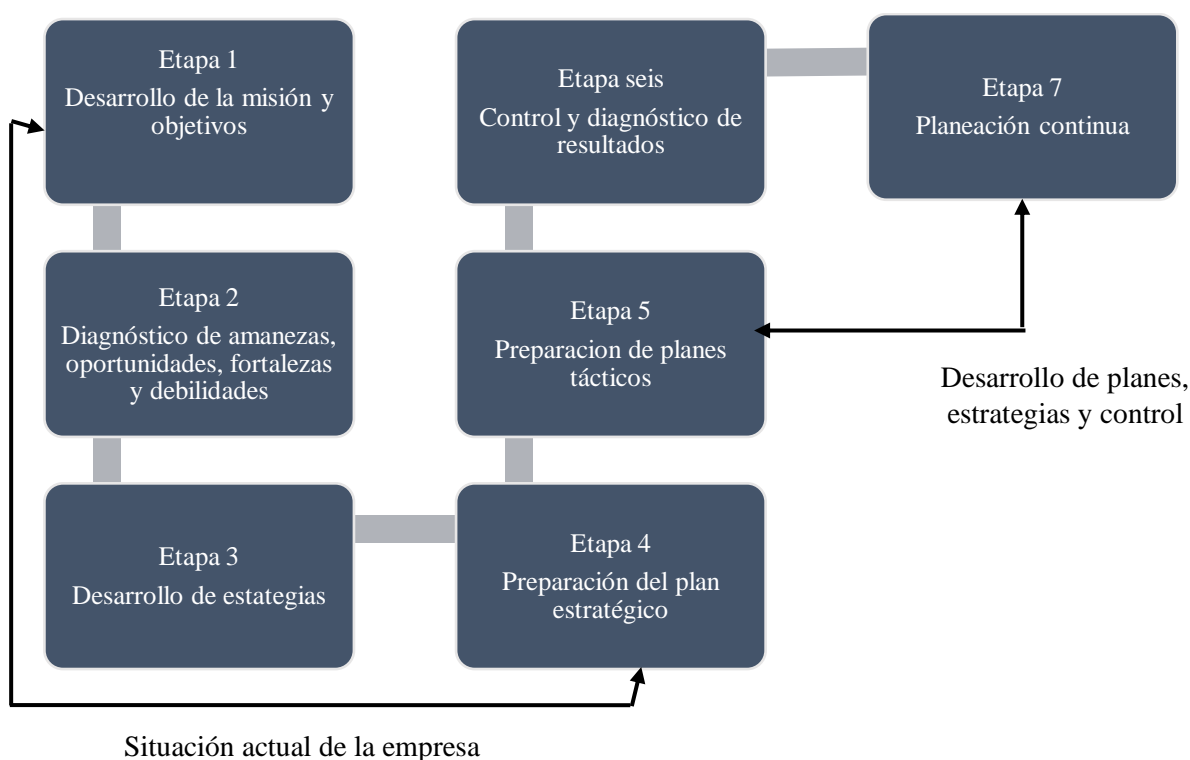


Figura 1-3: Etapas de la planificación financiera

Fuente: (Morales Castro & Morales castro , 2015)

Realizado por: Rivera, S. 2020

3.3 Desarrollo de la propuesta

3.3.1 *Reseña Histórica de la microempresa*

La microempresa Protein, se dedica a la elaboración y comercialización de snacks de calidad. Donde sus inicios fueron en el año 2000 en la ciudad de Riobamba donde una joven pareja decidió

realizar un emprendimiento de snack de maní confitado donde encontraron una estabilidad económica.

Con el paso de los años el pequeño negocio familiar se fortaleció y se agregaron nuevos productos como: las habas, mami, papas y chifles. Lo cual provoco una gran acogida en el mercado y hoy en día cuenta con una variedad en la gama de productos.

La microempresa tomo el nombre de Protein, y bajo esa marca empezó a conseguir canales de distribución como son los supermercados: La Iberica, Camari, Redmarket entre otros. Para poder ampliar su mercado ya que en sus inicios solo se distribuían a pequeñas tiendas allegadas al lugar de elaboración de los productos.

En la actualidad, cuenta con cinco empleados permanentes que se distribuyen en el directivo y departamentos de producción, comercialización y contabilidad que han llevado a cabo la administración de la microempresa.

3.3.2 Estructura Administrativa

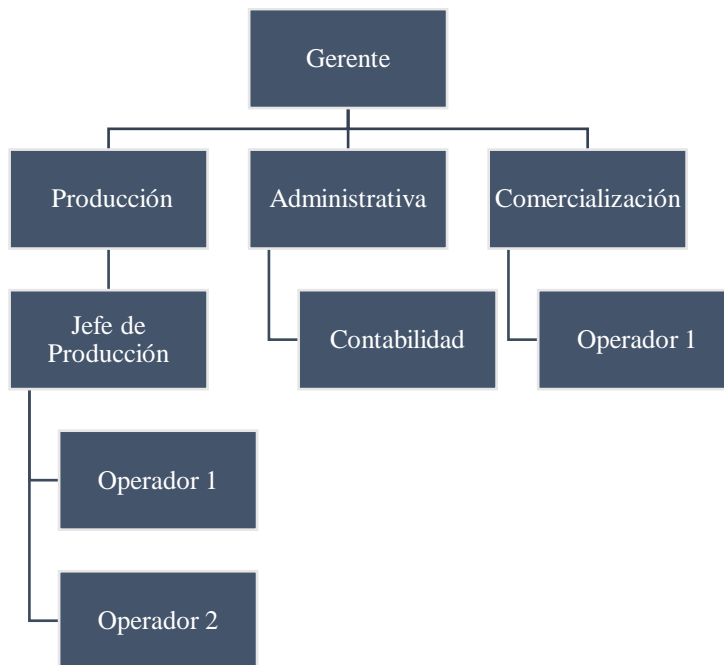


Figura 2-3: Estructura Administrativa

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2020

3.3.3 Misión, Visión y objetivos de la microempresa

3.3.3.1 Misión

Satisfacer las expectativas del cliente con la variada y nutritiva línea de snacks, los cuales son elaborados higiénicamente, con la finalidad de que el consumidor se sienta conforme y plenamente complacido.

3.3.3.2 Visión

Ser una empresa líder en la producción y distribución de snacks en la ciudad de Riobamba y a futuro llegar a nivel nacional, con una planta de producción mejorada y con personal altamente calificado, asegurando la eficiencia y calidad en los procesos de producción.

3.3.3.3 Objetivos

Los objetivos del plan financiero están divididos en dos segmentos de corto plazo (2 años) y de largo plazo (5 años) que se han establecido en la microempresa Protein para el periodo 2021-2025.

Tabla 1-3: Objetivos de la Microempresa Protein

ÁMBITO	OBJETIVO
Económico	<ul style="list-style-type: none">• Incrementar las ventas.• Disminuir los costos de producción.• Mejorar el índice de rotación de cartera.
Estratégicos	<ul style="list-style-type: none">• Elaborar y comercializar productos de calidad.• Darse a conocer en el mercado nacional.• Incrementar la capacidad de producción mediante la adquisición de maquinaria.

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2020

3.4 Análisis de la situación actual de la empresa

Tabla 2-3: Matriz FODA

FACTORES EXTERNOS FACTORES INTERNOS	OPORTUNIDADES	AMANEZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acaparar nuevos mercados. 2. Acceder a innovación en tecnología. 3. Distribuir a nivel nacional. 4. Preferencia del consumidor. 5. Acceder a préstamos en instituciones bancarias. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia de otras empresas que ofrecen los mismos productos. 2. Costo de la materia prima fluctuante. 3. Nuevos impuestos. 4. Crecimiento en inflación. 5. Inestabilidad en la economía.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Posee variedad en la gama de productos. 2. Ofrece productos de calidad a precios competitivos. 3. Experiencia en la elaboración de los productos. 4. Excelente comunicación y relación con los clientes. 5. Precios más bajos en relaciona 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la producción de ventas para expandirse a nuevos mercados. • Realizar análisis financieros para ver la rentabilidad de los productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar servicios eficientes para conseguir nuevos clientes
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. No cuentan con una planificación financiera. 2. Costo de ventas elevadas. 3. No posee Infraestructura e Industrialización. 4. Poca experiencia de los directivos en administración. 5. No cuenta con políticas de venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar una planificación financiera para conocer la situación actual • infraestructura y tecnología, para poder distribuir a nivel nacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar nuevos proveedores para abaratar costos • Establecer políticas atractivas de venta para conseguir nuevos clientes

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Rivera, S. 2020

3.5 Estructura del modelo de planificación financiera

3.5.1 Análisis de los estados financieros

Los estados financieros tienen como objetivo estandarizar la información económica-financiera. Durante un cierto periodo de tiempo, también permite conocer la información real para la correcta toma de decisiones no solo relacionadas con aspectos pasados (control) sino que de igual manera con aspectos futuros (planificación).

Por ello para la presente investigación se utilizan los balances básicos que permitirán un correcto desarrollo de las estrategias y políticas de la propuesta, con la finalidad de incrementar el crecimiento empresarial.

Por esta razón se utilizaron los balances como:

- ❖ Balance general
- ❖ Estado de resultados

3.5.1.1 *Balance general*

Es una fotografía de cómo se encuentra la situación financiera de una empresa, en cuanto a sus activos, pasivos y patrimonios en una fecha determinada.

ACTIVO (Todo lo que posee)	PASIVO (deudas a corto o largo plazo)
	PATRIMONIO (capital neto o capital contable)

A continuación, se realizará el análisis vertical y horizontal del balance general de la microempresa Protein para determinar cómo se encuentra distribuidos todos sus activos, pasivos y patrimonio. Para evaluar y analizar el crecimiento de las cuentas y el porcentaje que cada una representa a nivel general.

Tabla 3-3: Análisis horizontal del Balance General

MICROEMPRESA PROTEIN
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2018 – 2019

ACTIVO	2018	2019	V. Absoluto	V. Relativo
Activo Corriente	\$ 15.958,34	\$ 20.738,16	\$ 4.779,82	29,95%
Caja	\$ 500,00	\$ 750,00	\$ 250,00	50,00%
Bancos	\$ 6.820,00	\$ 8.500,00	\$ 1.680,00	24,63%
Clientes	\$ 4.500,00	\$ 6.890,00	\$ 2.390,00	53,11%
Inventario final de materia prima e insumos	\$ 3.827,24	\$ 4.252,49	\$ 425,25	11,11%
Inventario final de productos terminados	\$ 311,10	\$ 345,67	\$ 34,57	11,11%
Activo no Corriente	\$ 29.429,70	\$ 22.646,73	\$ -6.782,97	-23,05%
Equipos y herramientas	\$ 9.972,50	\$ 9.972,50	\$ -	0,00%
(-) Depreciación	\$ 1.752,41	\$ 2.669,88	\$ 917,47	52,35%
Equipos de computo	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ -	0,00%
(-) Depreciación	\$ 522,19	\$ 783,29	\$ 261,10	50,00%
Muebles y enseres	\$ 805,00	\$ 805,00	\$ -	0,00%
(-) Depreciación	\$ 193,20	\$ 257,60	\$ 64,40	33,33%
Vehículo	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ -	0,00%
(-) Depreciación	\$ 18.360,00	\$ 24.480,00	\$ 6.120,00	33,33%
Equipos de oficina	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ -	0,00%
Depreciación	\$ 180,00	\$ 240,00	\$ 60,00	33,33%
Otros activos	\$ 2.500,00	\$ 3.140,00	\$ 640,00	25,60%
TOTAL ACTIVO	\$ 45.388,04	\$ 43.384,89	\$ -2.003,15	-4,41%
PASIVO				
Pasivo Corriente	\$ 4.069,76	\$ 5.610,56	\$ 1.540,80	37,86%
Proveedores	\$ 2.500,00	\$ 3.830,00	\$ 1.330,00	53,20%
Retenciones y aportes a la nomina	\$ 1.569,76	\$ 1.780,56	\$ 210,80	13,43%
Pasivo no Corriente	\$ -	\$ -		
Total pasivo	\$ 4.069,76	\$ 5.610,56	\$ 1.540,80	37,86%
Patrimonio				
Capital social	\$ 41.318,28	\$ 37.774,33	\$ -3.543,95	-8,58%
Total Patrimonio	\$ 41.318,28	\$ 37.774,33	\$ -3.543,95	-8,58%
Total pasivo más patrimonio	\$ 45.388,04	\$ 43.384,89	\$ -2.003,15	-4,41%

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

De acorde a los resultados obtenidos del análisis horizontal que se realizó a la microempresa se evidencia cambios notables en el Activo, Pasivo y Patrimonio los cuales se detallan a continuación.

Análisis Activo

La cuenta del activo que se puede observar en el balance general está compuesta por los activos corrientes y no corrientes; en el cual se puede observar que en el año 2019 aumentaron sus activos corrientes en un 36,22%, debido a que la cuenta bancos creció un 24,63% así como también los clientes ascendieron con un 53,11% esto se debe a que se aumentó la producción y se otorgaron un mayor plazo para la cancelación del producto. De igual manera podemos observar que un 11,11% creció el inventario final de la materia prima debido a que se está incrementando la producción.

Por otro lado, tenemos el análisis de los activos no corrientes, lo cual se observa un decrecimiento total del 23,05% debido a que no se han remodelado los equipos y herramientas de la microempresa.

Análisis del pasivo

Dentro de los pasivos, están conformados por los pasivos corrientes y no corrientes; al analizar el pasivo corriente se observa un incremento del 37,86% debido a se aumentó la cuenta de Proveedores con un 53,20% debido a que se adquirió más materia prima para la producción. Por otro lado, la microempresa no cuenta con pasivos no corrientes ya que no posee ninguna obligación con entidades financieras.

Análisis del Patrimonio

Dentro del patrimonio, se puede observar que tuvo un decrecimiento de 8,58% ya que las utilidades se han repartido en su totalidad y no han realizado ninguna aportación de los directivos de la microempresa.

Conforme a los resultados obtenidos del análisis horizontal, se obtiene que el balance general comparado del año 2018 y 2019 tuvieron varios cambios en las cuentas del activo y pasivo ya sea por aumentos o disminuciones de las subcuentas que han afectado porcentualmente al balance general.

Tabla 4-3: Análisis vertical del Balance General

MICROEMPRESA PROTEIN
ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2018 – 2019

ACTIVO	2018	%	2019	%
Activo Corriente	\$ 15.958,34	35,16%	\$ 20.738,16	47,80%
Caja	\$ 500,00	1,10%	\$ 750,00	1,73%
Bancos	\$ 6.820,00	15,03%	\$ 8.500,00	19,59%
Clientes	\$ 4.500,00	9,91%	\$ 6.890,00	15,88%
Inventario final de materia prima e insumos	\$ 3.827,24	8,43%	\$ 4.252,49	9,80%
Inventario final de productos terminados	\$ 311,10	0,69%	\$ 345,67	0,80%
Activo no Corriente	\$ 29.429,70	64,84%	\$ 22.646,73	52,20%
Equipos y herramientas	\$ 9.972,50	21,97%	\$ 9.972,50	22,99%
(-) Depreciación	\$ 1.752,41	3,86%	\$ 2.669,88	6,15%
Equipos de computo	\$ 860,00	1,89%	\$ 860,00	1,98%
(-) Depreciación	\$ 522,19	1,15%	\$ 783,29	1,81%
Muebles y enseres	\$ 805,00	1,77%	\$ 805,00	1,86%
(-) Depreciación	\$ 193,20	0,43%	\$ 257,60	0,59%
Vehículo	\$ 36.000,00	79,32%	\$ 36.000,00	82,98%
(-) Depreciación	\$ 18.360,00	40,45%	\$ 24.480,00	56,43%
Equipos de oficina	\$ 300,00	0,66%	\$ 300,00	0,69%
Depreciación	\$ 180,00	0,40%	\$ 240,00	0,55%
Otros activos	\$ 2.500,00	5,51%	\$ 3.140,00	7,24%
TOTAL ACTIVO	\$ 45.388,04	100,00%	\$ 43.384,89	100,00%
PASIVO				
Pasivo Corriente	\$ 4.069,76		\$ 5.610,56	
Proveedores	\$ 2.500,00	61,43%	\$ 3.830,00	68,26%
Retenciones y aportes a la nomina	\$ 1.569,76	38,57%	\$ 1.780,56	31,74%
Pasivo no Corriente	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Total pasivo	\$ 4.069,76	100,00%	\$ 5.610,56	100,00%
Patrimonio				
Capital social	\$ 41.318,28	100,00%	\$ 37.774,33	100,00%
Total Patrimonio	\$ 41.318,28		\$ 37.774,33	
Total pasivo más patrimonio	\$ 45.388,04		\$ 43.384,89	

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Posteriormente de haber realizado el análisis vertical de los años 2018 y 2019 se obtuvieron los siguientes datos.

Activo

Durante el año 2018 el activo corriente representa un 35,16% del total del activo mientras que el activo no corriente representa un 64,84%, lo que quiere decir es que la empresa tiene su mayor

peso en lo que son los equipo, maquinarias, muebles, equipo de cómputo, oficina y vehículo que son fundamentales para la actividad económica de la microempresa. De igual manera la cuenta más representativa dentro del activo corriente está bancos con un 15,03% y sucesivamente clientes con un 9,91% y por último el inventario de la materia prima con un 8,43%.

En lo que respecta al año 2019, el activo tuvo un incremento pasando del 35,16% del 2018 al 47,80% al año 2019 lo que se debe al incremento de la cuenta de bancos y clientes ya que son fundamentales en el giro del negocio. Mientras que los activos no corrientes tuvieron una disminución ya que ahora representa el 52,20% del total activo esto se debe por lo que los equipos y herramientas se deprecian y no se ha realizado ninguna compra de nuevas maquinarias para la industrialización.

Pasivo

En el pasivo se determinó que su pasivo corriente tiene el 100% en relación con su pasivo no corriente debido a que no posee ningún préstamo con instituciones financieras lo cual se procedió a analizar las subcuentas del pasivo como son la de los proveedores que representa en el año 2018 un 61,43% de su total pasivo mientras que en el año 2019 tiene un 68,26% lo que se determina que a su vez que crezca los activos corrientes hay un incremento significativo en las obligaciones a corto plazo que tiene la microempresa.

Al realizar el análisis vertical del balance general de los años 2018 y 2019 se determinó la participación de cada cuenta en relación a la cuenta general como son los activos, pasivos y patrimonio tomando en cuenta que el patrimonio no se puede observar gran cambios o participaciones ya que se encuentra en una cuenta general todo el capital social que posee la microempresa, mientras que en los activos y pasivos si se pudo determinar cómo se encuentra cada subcuenta y el grado de participación que conlleva en el balance general.

3.5.1.2 Estado de resultados

También denominad como estado de pérdidas o ganancias, muestra todos los ingresos y egresos, así como la utilidad o perdida de la actividad económica de la empresa de un periodo específico (comprende desde un mes, trimestre o un año). Además este informe financiero permite determinar el nivel de eficiencia de una empresa.

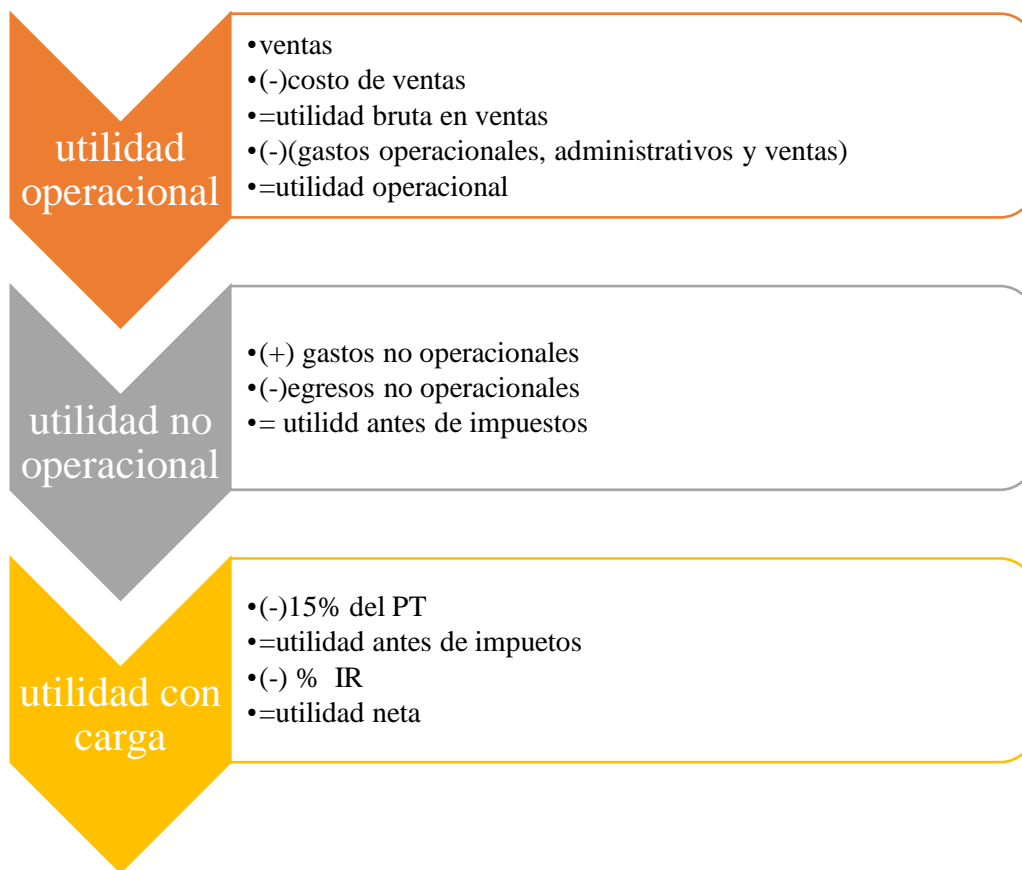


Figura 3-3: estructura del Estado de Resultados

Realizado por: Rivera, S. 2020

A continuación, procedemos a realizar el análisis vertical y horizontal del Estado de resultados de los años 2018 y 2019.

Tabla 5-3: Análisis horizontal del Estado de Resultados

MICROEMPRESA PROTEIN
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2018 – 2019

	2018	2019	V. absoluto	V. relativo
INGRESOS				
Ventas	\$ 78.635,59	\$ 84.883,92	\$ 6.248,33	7,95%
(-) Costos de producción	\$ 52.392,71	\$ 57.255,05	\$ 4.862,34	9,28%
Materia prima	\$ 35.495,92	\$ 39.440,84	\$ 3.944,92	11,11%
Mano de obra directa	\$ 8.640,00	\$ 8.640,00	\$ -	0,00%
Mano de obra indirecta	\$ 2.300,40	\$ 2.556,00	\$ 255,60	11,11%
Costos indirectos de fabricación	\$ 5.956,39	\$ 6.618,21	\$ 661,82	11,11%
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 26.242,88	\$ 27.628,87	\$ 1.385,99	5,28%
(-) Gastos Operacionales	\$ 19.686,53	\$ 20.463,92	\$ 777,39	3,95%
Gastos Administrativos	\$ 16.762,43	\$ 17.214,92	\$ 452,49	2,70%
Sueldos y salarios	\$ 9.800,00	\$ 9.800,00	\$ -	0,00%
Gastos de servicios básicos	\$ 1.462,43	\$ 1.624,92	\$ 162,49	11,11%
Gastos de arriendo	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ -	0,00%
Depreciación de activos	\$ 3.340,00	\$ 3.630,00	\$ 290,00	8,68%
Gastos de Venta	\$ 2.924,10	\$ 3.249,00	\$ 324,90	11,11%
Movilización	\$ 2.380,50	\$ 2.645,00	\$ 264,50	11,11%
Mantenimiento y reparación	\$ 543,60	\$ 604,00	\$ 60,40	11,11%
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 6.556,35	\$ 7.164,95	\$ 608,60	9,28%
(+) Ingresos No Operacionales				
Otros ingresos	\$ 1.000,00	\$ 1.500,00	\$ 500,00	50,00%
(-) Egresos No Operacionales				
Gastos de alimentación	\$ 3.560,00	\$ 4.550,00	\$ 990,00	27,81%
UTILIDAD ANTES DE P. T.	\$ 3.996,35	\$ 4.114,95	\$ 118,60	2,97%
15% Participación trabajadores	\$ 599,45	\$ 617,24	\$ 17,79	2,97%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 3.396,90	\$ 3.497,71	\$ 100,81	2,97%
22% Impuesto a la renta	\$ 747,32	\$ 769,50	\$ 22,18	2,97%
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 2.649,58	\$ 2.728,21	\$ 78,63	2,97%

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

De acuerdo con lo aplicado en el análisis horizontal del Estado de resultados de la microempresa Protein se concluye que: el Estado de Resultados consta de cuentas del ingreso y gastos/costos.

Ingresos

Dentro de los ingresos operacionales se observó un incremento en ventas del 7,95% (6248,33) mientras que por otro lado se observa de igual manera un incremento de los ingresos no operaciones con un 50% (\$500) lo cual se ha observado que posee una variedad de productos lo que facilita a competir con otras empresas.

Costos

Dentro de los costos se observó un incremento porcentual como en sus ventas debido a que produjo más e incurrió a más costos para la realización del producto. Teniendo un 9,28% de todos sus costos, el costo que sufrió más incremento es la materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación con un 11,11% analizando que sus costos se consideran un poco elevados.

Gastos

Los gastos operacionales tuvieron un incremento del 3,95% en relación del 2018, debido a que se aumentó la producción se incurrieron a más gastos, a pesar de que los sueldos, arriendo se han mantenido con el mismo valor ya que no se ha contratado a ningún personal y se ha mantenido el mismo sueldo a los trabajadores y por otro lado el arriendo sigue siendo el mismo. Las cuentas más fluctuantes han sido la movilización y el mantenimiento con un incremento del 11,11%.

De igual manera un gasto que se consideraría a analizar es el gasto no operacional que tiene un crecimiento significativo del 27,81%.

Al culminar con el análisis horizontal del Estado de resultados de la microempresa se determinó que ha incrementado en sus ventas y en sus costos porcentualmente, sin embargo, se considera que los costos se podrían optimizar para tener un mayor porcentaje de utilidad bruta, ya sé que se observó que no son tan variantes los gastos operacionales. Tomando en cuenta que la microempresa incurre en un gasto no operacional que va en aumento en relación con el año anterior.

Tabla 6-3: Análisis vertical del Estado de Resultados

MICROEMPRESA PROTEIN
ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2018 – 2019

	2018	%	2019	%
INGRESOS				
Ventas	\$ 78.635,59	100,00%	\$ 84.883,92	100,00%
(-) Costos de producción	\$ 52.392,71	66,63%	\$ 57.255,05	67,45%
Materia prima	\$ 35.495,92	45,14%	\$ 39.440,84	46,46%
Mano de obra directa	\$ 8.640,00	10,99%	\$ 8.640,00	10,18%
Mano de obra indirecta	\$ 2.300,40	2,93%	\$ 2.556,00	3,01%
Costos indirectos de fabricación	\$ 5.956,39	7,57%	\$ 6.618,21	7,80%
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 26.242,88	33,37%	\$ 27.628,87	32,55%
(-) Gastos Operacionales	\$ 19.686,53	25,04%	\$ 20.463,92	24,11%
Gastos Administrativos	\$ 16.762,43	21,32%	\$ 17.214,92	20,28%
Sueldos y salarios	\$ 9.800,00	12,46%	\$ 9.800,00	11,55%
Gastos de servicios básicos	\$ 1.462,43	1,86%	\$ 1.624,92	1,91%
Gastos de arriendo	\$ 2.160,00	2,75%	\$ 2.160,00	2,54%
Depreciación de activos	\$ 3.340,00	4,25%	\$ 3.630,00	4,28%
Gastos de Venta	\$ 2.924,10	3,72%	\$ 3.249,00	3,83%
Movilización	\$ 2.380,50	3,03%	\$ 2.645,00	3,12%
Manteamiento y reparación	\$ 543,60	0,69%	\$ 604,00	0,71%
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 6.556,35	8,34%	\$ 7.164,95	8,44%
(+) Ingresos No Operacionales				
Otros ingresos	\$ 1.000,00	1,27%	\$ 1.500,00	1,77%
(-) Egresos No Operacionales		0,00%		0,00%
Gastos de alimentación	\$ 3.560,00	4,53%	\$ 4.550,00	5,36%
UTILIDAD ANTES DE P. T.	\$ 3.996,35	5,08%	\$ 4.114,95	4,85%
15% Participación trabajadores	\$ 599,45	0,76%	\$ 617,24	0,73%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 3.396,90	4,32%	\$ 3.497,71	4,12%
22% Impuesto a la renta	\$ 747,32	0,95%	\$ 769,50	0,91%
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 2.649,58	3,37%	\$ 2.728,21	3,21%

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Concorde a los datos obtenidos del análisis vertical del Estado de Resultados tanto del año 2018 y 2019 se concluye lo siguiente:

Ingresos

Las ventas en el año 2018 fueron de \$78.635,59 mientras que en el 2019 fueron \$84.883,92 debido a que se buscaron nuevas vías de distribución y así acaparar más mercado. Tomando en cuenta que la microempresa tiene un ingreso extra en el año 2018 de 1,27% y en el 2019 con el 1,77%

Costos

Los costos de producción del 2018 representan un 66,63% (\$ 52.392,71) mientras que en el año 2019 fue de 67,45% (\$57.255,05), esto se debe a que la materia prima es muy fluctuante en el mercado y por ende los costos van a variar dependiendo la temporada. Analizando que el costo más alto es la materia prima en el año 2018 con 45,14% (\$35.495,92) en relación con el 2019 de 46,46% (\$39.440,84).

Gastos

Los gastos operacionales representan en el 2018 con un 25,04% (\$19.686,53) y en el 20219 un 24,11% (\$20.463,92), de igual manera la subcuenta más representativa es sueldos y salarios 2018 con un 12,46% (\$9.800,00) y 2019 con 11,55% (\$9.800,00).

Por otro lado, tenemos los gastos no operacionales con una participación en el año 2018 de 4,53% y en el 2019 de 5,36%.

Como resultado del análisis vertical determinamos la participación que tiene cada una de las cuentas y el peso que esta tiene en cuanto a los ingresos de la actividad económica, tomando los datos fundamentales se puede determinar que cuenta con un nivel elevado en los costos de producción específicamente en la materia prima donde se necesita realizar un análisis en los costos de cada uno de los productos que vende la microempresa para determinar cuál es el producto con mayor margen de utilidad para poder tomar decisiones en cuanto a los proveedores de la materia prima.

3.6 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros permiten conocer y analizar la situación actual o pasada en la cual se encuentra la microempresa Protein mediante la aplicación de los ratios se pudo conocer cada uno de los niveles óptimos que se encuentra para proceder a realizar las mejores decisiones.

3.6.1 Indicadores de liquidez

3.6.1.1 Razón corriente

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

Tabla 7-3: Razón Corriente

INDICADOR	AÑO 2018	AÑO 2019
Razón Corriente	$Razón C. = \frac{15.958,34}{4.069,79}$	$Razón C. = \frac{20.738,16}{5.610,56}$
	$Razón C. = 3,92$	$Razón C. = 3,67$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019
Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

El indicador de razón corriente mide la facultad o la capacidad que tiene la microempresa para solventar sus obligaciones a corto plazo, de acuerdo al resultado obtenido se establece que tiene una buena liquidez ya que en el año 2018 cuenta con 3,92 y el 2019 con un 3,67; lo que significa que la microempresa puede solventar por cada dólar que adeuda a corto plazo cuenta con \$3,92 y \$3,67 centavos respectivamente para cancelar con las deudas en los años calculados. En base a los resultados obtenidos se puede manifestar que cuenta con una excelente liquidez, tomando en cuenta que la misma no cuenta con obligaciones a instituciones bancarias lo cual se determina que podría acceder a un préstamo para adquirir nuevas máquinas e industrializar para expandirse y poder aumentar su margen de rentabilidad.

3.6.1.2 Prueba ácida

$$Prueba\ ácida = \frac{Activo\ Corriente - Inventarios}{Pasivo\ Corriente}$$

Tabla 8-3: Prueba ácida

Indicador	Año 2018	Año 2019
Prueba ácida	$P.A = \frac{15.959,34 - 4.138,34}{4.069,76}$	$P.A = \frac{20.738,16 - 4.598,16}{5.610,56}$
	$P.A = 2,90$	$P.A = 2,88$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019
Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicador es muy conocido para medir la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo, pero sin recurrir a los inventarios que esta posee.

En el cual se determinó que la microempresa Protein sigue con una muy buena liquidez en el año 2018 cuenta con \$2,90 y en el 2019 con \$2,88, lo que significa que la microempresa puede cubrir tranquilamente sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de vender sus inventarios, tomando en cuenta que en el año 2018 existe un mayor índice de liquidez en relación al 2019.

3.6.1.3 Capital de Trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Tabla 9-3: Capital de Trabajo

Indicador	Año 2018	Año 2019
Capital de Trabajo	$C.T = 15.958,34 - 4.069,76$	$C.T = 20.738,16 - 5.610,56$
	$C.T = 11.888,58$	$C.T = 15.127,60$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

La microempresa Protein cuenta con un capital de trabajo en el año 2018 de \$11.888,58, mientras que en año 2019 con un valor de \$15.127,60, lo que quiere decir que cuenta con el capital suficiente para realizar la actividad económica. Además, es evidente que en el año 2019 su capital de trabajo aumento debido a que la cuenta de bancos creció significativamente, así como la cuenta de clientes debido a que se aumentó las ventas y se dieron más plazos a los clientes.

3.6.2 Indicadores de solvencia

3.6.2.1 Endeudamiento del Activo

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}}$$

Tabla 10-3: Endeudamiento del Activo

Indicador	Año 2018	Año 2019
Endeudamiento del Activo	$E.A = \frac{4.069,76}{15,958,34}$	$E.A = \frac{5,610,56}{20.738,16}$
	$E.A = 0,26$	$E.A = 0,27$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicador se encarga de medir el grado de endeudamiento que tenemos con terceras personas. Lo cual arrojo en la aplicación de la formula los siguientes valores. En el año 2018 cuenta con un \$0,26 y en el 2019 con un valor de \$0,27 lo que significa que, por cada dólar invertido en activos, han sido financiados \$0,26 y \$0,27 centavos respectivamente por los pasivos.

3.6.2.2 Endeudamiento Patrimonial

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 11-3: Endeudamiento Patrimonial

Indicador	Año 2018	Año 2019
Endeudamiento Patrimonial	$E.P = \frac{4.069,76}{41.318,28}$	$E.P = \frac{5.610,56}{37.774,33}$
	$E.P = 0,10$	$E.P = 0,15$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicador nos muestra el grado de compromiso que la microempresa tiene con sus acreedores, mostrando que en el año 2018, por cada dólar aportado por los dueños de la microempresa, los acreedores aportaron un \$0,10 y en el año 2019 con una participación de sus acreedores de \$ 0,15. En lo cual se determinó que en año 2019 se incrementó el nivel de endeudamiento.

3.6.2.3 Endeudamiento del activo fijo

$$\text{Endeudamiento del Activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo}}$$

Tabla 12-3: Endeudamiento del Activo Fijo

Indicador	Año 2018	Año 2019
Endeudamiento del Activo Fijo	$E. AF = \frac{41.318,28}{29.429,70}$	$E. AF = \frac{37.774,89}{22.646,73}$
	$E. AF = 1,40$	$E. AF = 1,67$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este ratio nos indica la cantidad de unidad monetaria que posee el patrimonio invertida en los activos fijos lo cual posee en el año 2018 con un valor de 1,40 y en el 2019 con un valor de 1,67 lo que significa que cada unidad invertido en el activo fijo pudo haberse financiado por el activo.

3.6.2.4 Apalancamiento

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

Tabla 13-3: Apalancamiento

Indicador	Año 2018	Año 2019
Apalancamiento	$Ap = \frac{45.388,04}{41.318,28}$	$Ap = \frac{43.384,89}{37.774,33}$
	$Ap = 1,10$	$Ap = 1,15$

Elaborador por: Rivera, S. 2021

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Interpretación

Con los datos obtenidos podemos exponer que por cada dólar del patrimonio que la microempresa tuvo en el año 2018, se tuvieron deudas de \$1,10 mientras que en el año 2019 por cada unidad monetaria existente en el patrimonio se obtuvo una obligación con terceros de \$1,15

3.6.3 Indicadores de gestión

3.6.3.1 Rotación de cartera

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

Tabla 14-3: Rotación de cartera

Indicador	Año 2018	Año 2019
Rotación de cartera	$R. C = \frac{78.635,59}{4.500}$	$R. C = \frac{84,883,92}{6.890}$
	$R. C = 17,47$	$R. C = 12,31$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicador nos ayuda a determinar cuántas veces rotó cartera en los años que se analizaron. Lo cual arroja que en el año 2018 cartera rotó 17,47 veces en el año, por otro lado, en el 2019 la cartera rotó 12,31 lo que se puede observar una disminución considerable debido a que se incrementó las ventas y se otorgaron más plazos a los clientes esto también se debe a que la microempresa Protein no otorga a un plazo elevado a los clientes.

3.6.3.2 Rotación de activo fijo

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

Tabla 15-3: Rotación del Activo Fijo

Indicador	Año 2018	Año 2019
Rotación del Activo Fijo	$R. AF = \frac{78.635,59}{29.429,70}$	$R. AF = \frac{84.883,92}{22.646,73}$
	$R. AF = 2,64$	$R. AF = 3,75$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

De acuerdo a lo obtenido con la realización de las fórmulas en los años a analizar se obtuvieron los siguientes datos:

En el año 2018 se establece una rotación de activos fijos de 2,64 veces mientras que en el año 2019 una rotación de 3,75 veces. Tomando en cuenta que la microempresa no cuenta con una industrialización en las maquinarias para poder mejorar la rotación e incrementar las ventas de la misma.

3.6.3.3 Periodo medio de cobranza

$$\text{Periodo Medio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por cobrar} \times 365}{\text{ventas}}$$

Tabla 16-3: Periodo Medio de Cobranza

Indicador	Año 2018	Año 2019
Rotación del Activo Fijo	$P.MC = \frac{4.500 \times 365}{78.635,59}$	$P.MC = \frac{6.890 \times 365}{84.883,92}$
	$P.MC = 20,89$	$P.MC = 29,62$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Se determina que la microempresa tiene un promedio de cobranza en el año 2018 de 20,89 días al realizar los cobros a clientes, mientras que en el 2019 tiene un promedio de cobranzas d 29,62 días en recuperación de cartera

3.6.3.4 Periodo medio de pago

$$\text{Periodo Medio de Pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por pagar} \times 365}{\text{Compras}}$$

Tabla 17-3: Periodo Medio de Pago

Indicador	Año 2018	Año 2019
Periodo Medio de Pago	$P.MP = \frac{2.500 \times 365}{37.405,90}$	$P.MP = \frac{3.830 \times 365}{41.563,04}$
	$P.MP = 24.39$	$P.MP = 33.63$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

En el promedio de pago que tiene la microempresa Protein, en el año 2018 tiene 24,39 días y por otro lado en el 2019 tiene un promedio de pago de 33,64 días para realizar sus pagos a proveedores, lo cual se puede determinar con el PMC que es mayor al PMC lo que significa que se encuentra en condiciones aceptables debido a que no son muchos días de diferencia por lo cual se podría en un futuro tener problemas si no se controla los periodos de cobranza.

3.6.3.5 Impacto de gastos administrativos y de venta

$$\text{Impacto de Gastos administrativos y de ventas} = \frac{\text{Gastos adm. y ventas}}{\text{ventas}}$$

Tabla 18-3: Impacto de Gastos Administrativos y de Venta

Indicador	Año 2018	Año 2019
Impacto de Gastos Administrativos y de Venta	$I. GAV = \frac{23.806,53}{78.635,59}$	$I. GAD = \frac{24.583,92}{84.883,92}$
	$I. GAV = 0,30$	$I. GAV = 0,29$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Al determinar el impacto que tiene los gastos administrativos y de ventas en la actividad económica que desarrolla la microempresa Protein se determinó que en el año 2018 por cada dolar que se vendía o ingresaba se utilizó \$0,30 centavos mientras que en el 2019 se obtuvo un valor de \$0,29 lo que se puede observar una reducción debido a que se aumentó producción y se redujeron estos gastos al personal administrativo y de venta.

3.6.4 Indicadores de rentabilidad

3.6.4.1 Rentabilidad neta del activo (ROA)

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Tabla 19-3: Rentabilidad Neta del Activo

Indicador	Año 2018	Año 2019
Rentabilidad neta del Activo	$R. NA = \frac{2.649,58}{44.388,04}$	$R. NA = \frac{2.728,21}{43.384,89}$
	$R. NA = 5,97$	$R. NA = 6,29$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicador ayuda a determinar la capacidad que tienen los activos para producir mayores utilidades lo que se determinó, en el año 2019 un valor de 5,97% y por otro lado tenemos en el 2019 un 6,29%, lo cual arrojo estos márgenes de utilidad que corresponden al dinero propio de la microempresa utilizo para su funcionamiento.

3.6.4.2 Margen bruto

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

Tabla 20-3: Margen Bruto

Indicador	Año 2018	Año 2019
	$M. B = \frac{78.635,59 - 52.392,71}{78.635,59}$	$M. B = \frac{84.883,92 - 57.255,05}{84.883,92}$
Margen Bruto		
	$M. B = 0,33$	$M. B = 0,32$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicador es muy importante determinar ya que mide la rentabilidad en relación con sus costos lo cual se determinó que la microempresa cuenta con un margen bruto en el año 2018 de \$0,33 mientras que en el 2019 un valor de \$ 0 ,32 que significa que por cada dólar vendido se obtiene una rentabilidad de \$0,33 y \$0,32 centavos respectivamente, considerando que en el año 2019 se incrementó las ventas pero a pesar de ello sus costos siguen disminuyendo la rentabilidad en vez de aumentar sus utilidad bruta lo que se recomienda realizar un análisis del comportamiento de sus costos.

3.6.4.3 Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{utilidd neta}}{\text{patrimonio}} * 100$$

Tabla 21-3: Rentabilidad sobre el Patrimonio

Indicador	Año 2018	Año 2019
Rentabilidad sobre el Patrimonio	$R.P = \frac{2.649,58}{41.318,28}$	$R.P = \frac{2728,21}{37.774,33}$
	$R.P = 6,41$	$R.P = 7,22$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicador nos arrojó un valor en el año 2018 6.41% y por otro lado tenemos un valor en el 2019 de 7,22% lo que significa que obtienen los propietarios de la microempresa Protein. Además, se puede apreciar que aumento en un punto porcentual debido al incremento de las ventas.

3.6.4.4 Rentabilidad sobre ingresos (ROS)

$$\text{Rentabilidad sobre Ingresos} = \frac{\text{Utilida Neta}}{\text{ingresos}} * 100$$

Tabla 22-3: Rentabilidad sobre Ingresos

Indicador	Año 2018	Año 2019
Rentabilidad sobre Ingresos	$R.I = \frac{2.649,58}{78.635,59 + 1000}$	$R.I = \frac{2728,21}{84.883,92 + 1500}$
	$R.I = 3,33$	$R.I = 3,16$

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 2019

Realizado por: Rivera, S. 2020

Interpretación

Este indicado nos muestra la rentabilidad sobre las ventas o ingresos, también conocido como índice de productividad, lo cual se determinó que en el año 2019 un 3.33% mientras que en el año 2019 se obtuvo un 3,16% lo cual se ve observa una disminución de su rentabilidad pese a que se vendió más productos.

3.6.5 Resumen del Análisis situacional

Luego de realizar la aplicación de cada uno de los indicadores de los periodos económicos 2028 y 2019 donde se puede presentar lo siguiente:

Tabla 23-3: Resumen de los indicadores

Manifestación	Impacto	Resultado	Fuente	Estrategia
Situación actual	Medio	Se observa variaciones en los activos por la cual afecta el pasivo y patrimonio y no se encuentra crecimiento en cuanto a su patrimonio.	Análisis vertical y horizontal	Se pueden definir dos estrategias como: Implementar los requerimientos de activos (maquinaria, tecnología e infraestructura) que la empresa necesita.
Nivel de liquidez	Alto	Se evidencio que su liquidez se encuentra muy elevada lo cual mantienen un dinero improductivo que no beneficia a la empresa y por ende perjudica a la rentabilidad.	Indicadores de liquidez	
Nivel de solvencia	Alta	Cuenta con un nivel de solvencia alta ya que no pose muchas obligaciones con terceros.	Indicadores de solvencia	Control y análisis de la solvencia de la microempresa.
Nivel de gestión	Media	Se constató que el nivel de gestión en cuanto a la rotación de cartera y de pago es media debido a que no existen muchos días de diferencia del cobro a sus clientes para realizar el pago a los proveedores.	Indicadores de gestión	Establecer políticas y estrategias para mejorar la gestión de cobranza y de pago. Buscar nuevos canales de distribución.
Nivel de rentabilidad	Media	El nivel de rentabilidad que se constató está en un punto medio debido a que se observan que no tiene políticas de venta, sus costos son elevados y no optimiza el tiempo de producción.	Indicadores de rentabilidad	Incrementa ventas. Realizar una investigación operativa sobre los costos.

Fuente: Estados Financieros de la microempresa Protein 2018- 202

Realizado por: Rivera, S. 2021

3.7 Desarrollo de los planes propuestos

3.7.1 Incrementar las ventas

Según (INEC, 2010) se tendrá una tasa de crecimiento poblacional en Ecuador del 1,56% para el 2021. Además, el Ecuador tiene un total de 1.183,685 emigrantes según los últimos datos publicado por la ONU, lo que corresponde al 6,81% de la población ecuatoriana (ONU, 2019).

Con esta información se consideró que si es factible incrementar las ventas ya que posee un mercado en crecimiento, donde se pueden cubrir con las demandas que exige el mismo.

Tasa de crecimiento interno

Es la máxima tasa que la microempresa va a tener de crecimiento en relación a las ventas que se pueden lograr sin necesidad de financiamiento externo. Recalcando que con los fondos internos aportados por las utilidades retenidas y por lo tanto una modificación con relación Deuda/Capital.

$$TCI = (ROA)X(1 - FR)$$

$$TCI = (6,29\%)X(1 - 20)$$

$$TCI = (6,29\%)X(0,80)$$

$$TCI = 5,03\%$$

Tasa de crecimiento sostenible

La tasa de crecimiento sostenible de la microempresa es el porcentaje en el cual va a aumentar sus ingresos sin solicitar dinero prestado a los directivos o acreedores. Es decir, incrementar el nivel de apalancamiento financiero.

$$TCS = (ROE)X(1 - FR)$$

$$TCS = (7,22\%)X(1 - 20)$$

$$TCS = (7,22\%)X(0,80)$$

$$TCS = 5,78$$

Podemos determinar qué tanto con el crecimiento interno y sostenible la microempresa puede llevar un crecimiento del 5,03% o 5,78% de crecimiento sin necesidad de adquirir ningún préstamo con instituciones bancarias.

3.7.2 Gestión financiera de las cuentas por cobrar

En el análisis situacional que se ha realizado a la microempresa se ha determinado que se encuentra en niveles óptimos las cuentas por cobrar con diferencia de 3 a 4 días en relación a sus cuentas por pagar. Lo cual nos servirá como base para determinar nuevas políticas o estrategias

con el fin de conservar a los clientes actuales y atraer a nuevos clientes, debido a que la mayoría de las empresas optan por acceder las ventas a crédito ya que representan una considerable inversión que se lo determinara por el volumen de ventas.

Por lo cual el objetivo primordial es realizar una gestión adecuada de cobros dentro de la microempresa de una pronta recaudación de los recursos monetarios, sin que las nuevas estrategias de cobranza afecten a las ventas.

Tomando en cuenta que la gestión de cuentas por cobrar es estimular las ventas para así ganar nuevos clientes, debido a es considerado como un medio para vender más productos y superar a la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de pago a sus clientes como parte de un servicio de la microempresa. De igual manera las cuentas por cobrar son utilizadas como una herramienta de mercadotecnia que promueven las ventas y las utilidades.

3.7.2.1 Modelo propuesto para la gestión de cuentas por cobrar

Tabla 24-3: Términos de cobro

Valor Total de la Factura	Descuentos por pago al contado	Pago mínimo al contado para la adquisición del producto	Plazo máximo de cancelación del producto
< 500	0%	.	.
>500 a <100	0,5%	30%	15 días
>1000 a <1500	1%	45%	30 días
>1500	1,5%	55%	45 días

Fuente: Odservacion Directa

Realizado por: Rivera, S. 2021

3.7.2.2 *Técnicas de cobro*

La microempresa ha establecido diversas formas de cobro a sus clientes tomando en cuenta las formas de como tenían establecidas las formas de cobro.

- El crédito solo se considerará a clientes a los que les hayan adquirido los productos unas 4 veces como mínimo, es decir que se lo considera un cliente potencial y no haya tenido atrasos con los pagos.
- Los clientes deben estar obligados a cancelar su totalidad de la deuda en los plazos establecidos en la tabla 24-3; el depósito se lo podrá realizar mediante efectivo, cheque, depósito o transferencia.
- Si se incorpora un nuevo cliente se solicitará información de sus datos para un análisis que determinará si se otorga o no el crédito.
- La microempresa, deberá siempre contar con un cobro inicial a sus clientes que constituya una parte representativa como se estructura en la tabla 24-3. Para no tener inconvenientes con las funciones de la empresa como atraso de sueldos, atraso a sus proveedores entre otras.

3.7.2.3 *Estrategias para las cuentas por cobrar*

- Acelerar cada uno de los cobros tanto como sea posible sin llegar a políticas muy restrictivas para que no afecten a las ventas futuras. Por otro lado, los descuentos que se brindan son justificados y ayudaran a alcanzar un mayor nivel de ventas y acaparara nuevos mercados.

3.7.3 *Modelo propuesto para la gestión de cuentas por pagar*

Los pagos a proveedores de la Microempresa Protein, se los realizan en su mayoría al contado y los plazos en un máximo de 60 días.

Como medida de control los pagos a los proveedores, la microempresa Protein, se ha establecido que los pagos se efectuarán cada 15 días hasta cancelar su totalidad.

3.7.3.1 *Estrategias para las cuentas por pagar*

- Buscar nuevos proveedores que ofrezcan facilidades de pago o descuentos por pronto pago.
- Establecer un presupuesto anual con base al crecimiento sostenible del costo de venta que se encuentra relacionado con el inventario y las cuentas por pagar,
- Es importante además que la microempresa cuente con un calendario de pagos, de lo que debe y los vencimientos por el pago a los proveedores.

Tabla 25-3: Modelo de pago

MICROEMPRES PROTEIN MODELO PROPUESTO PARA EL CALENDARIO DE PAGOS						
FACTURA DE COMPRA				DETALLE DE PAGO		
Fecha	Cliente	Detalle	Valor	Fecha límite de pago	Método de pago	Saldo

Realizado por: Rivera, S. 2021

3.7.4 Estrategias para costos

Es muy importante conocer cómo se encuentra distribuido el presupuesto de ventas para poder analizar cada uno de los costos y un total del presupuesto para determinar si se puede encontrar una mejora para aumentar el margen de utilidad. Por lo cual se tomó como referencia al año 2019.

Tabla 26-3: Presupuesto de ventas del 2019

Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.	TOTAL
Haba	1995,03	1951,01	2020,95	1784,78	2320,66	1847,34	2198,63	2475,69	2059,82	1496,09	2031,21	1713,12	23894,37
Maní	1500,10	1705,36	1725,35	1506,43	1935,61	1734,12	1914,51	2082,68	1651,63	1494,83	1688,99	1568,59	20508,20
Tostado	672,22	647,17	755,73	585,66	783,38	608,61	846,79	882,88	686,46	665,80	681,91	564,74	8381,35
Papas	1071,90	1309,86	1763,86	1378,02	1949,32	1491,06	1673,26	1714,24	1538,42	1297,90	1800,54	1519,92	18508,30
Chifle	820,60	899,30	1210,08	1210,08	898,88	1184,14	917,28	1392,82	1187,48	1026,42	1475,50	1400,30	13591,70
Total	6059,85	6512,74	7475,97	6153,77	8173,11	6598,41	7812,09	8548,31	7123,81	5981,04	7678,15	6766,67	84883,92

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2021

La microempresa Protein de igual manera tuvo un ingreso extra que es por la venta de aceite de \$1500.

Por ello es muy importante determinar cuál es el ingreso que se obtienen por cada producto para determinar el margen de utilidad que se gana para cada uno de ellos, posteriormente se procede a analizar cada uno de los costos y gastos que incurre para la elaboración del mismo, tomando en cuenta que a través de ese análisis se podrá aplicar nuevas estrategias que beneficien al margen de utilidad del producto.

3.7.4.1 Costos de venta

Los costos de venta son muy importantes por lo cual se recomienda llevar un control y análisis ya que para mantener niveles aceptables de utilidades es importante tener claro que no solo dependerá del incremento de las ventas sino también de cómo se administre cada uno de los costos, conocer el correcto manejo de negociación con los proveedores y mantener buenas relaciones con los clientes.

Por lo cual se procederá a analizar los costos y gastos de producción de ventas:

Tabla 27-3: CMP Habas

Presupuesto trimestral de la materia prima de habas				Precio anual
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total	
Habas QQ	18	\$ 95,00	\$ 1.710,00	\$ 6.840,00
Cebolla QQ	0,5	\$ 9,00	\$ 4,50	\$ 18,00
Aceite tanque	6	\$ 117,61	\$ 705,66	\$ 2.822,64
Sal kg	7	\$ 0,90	\$ 6,30	\$ 25,20
Ajo lb	6	\$ 4,00	\$ 24,00	\$ 96,00
Azúcar QQ	2	\$ 33,00	\$ 66,00	\$ 264,00
TOTAL				\$ 10.065,84

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 28-3: CMP Maní

Presupuesto trimestral de materia prima de Maní				Precio anual
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total	
Ajonjolí QQ	1,5	\$ 130,00	\$ 195,00	\$ 780,00
Maní caramelo QQ	7	\$ 100,00	\$ 700,00	\$ 2.800,00
Maní ladrillo QQ	6	\$ 98,00	\$ 588,00	\$ 2.352,00
Azúcar QQ	10	\$ 33,00	\$ 330,00	\$ 1.320,00
Vainilla Frasco	12	\$ 1,22	\$ 14,64	\$ 58,56
Canela lb	1,5	\$ 8,00	\$ 12,00	\$ 48,00
Anís lb	1,5	\$ 4,50	\$ 6,75	\$ 27,00
TOTAL				\$ 7.385,56

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 29-3: CMP Tostado

Presupuesto trimestral de la materia prima de Tostado				Precio anual
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total	
Maíz QQ	5	\$ 75,00	\$ 375,00	\$ 1.500,00
Chulpi QQ	4	\$ 85,00	\$ 340,00	\$ 1.360,00
Panela QQ	3	\$ 25,00	\$ 75,00	\$ 300,00
Aceite 20lt	8	\$ 24,50	\$ 196,00	\$ 784,00
Sal	3	\$ 0,90	\$ 2,70	\$ 10,80
Hongo	5	\$ 9,50	\$ 47,50	\$ 190,00
Cebolla	0,25	\$ 9,00	\$ 2,25	\$ 9,00
Ajo	6	\$ 4,00	\$ 24,00	\$ 96,00
Limón	2	\$ 3,00	\$ 6,00	\$ 24,00
TOTAL				\$ 4.144,80

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 30-3: CMP Papas

Presupuesto trimestral de la materia prima de Papas				Precio anual
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total	
Papas QQ	89	\$ 20,00	\$ 1.780,00	\$ 7.120,00
Cebolla QQ	0,75	\$ 9,00	\$ 6,75	\$ 27,00
Aceite tanque	9	\$ 117,61	\$ 1.058,49	\$ 4.233,96
Sal kg	6	\$ 0,90	\$ 5,40	\$ 21,60
Salsas y Mayonesas	6	\$ 46,94	\$ 281,64	\$ 1.126,56
TOTAL				\$ 12.529,12

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 31-3: CMP Chifles

Presupuesto trimestral de la materia prima de Chifles				Precio anual
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total	
Verde Cat.	36	17	\$ 612,00	\$ 2.448,00
Maduro Racima	60	6	\$ 360,00	\$ 1.440,00
Cebolla	0,25	9	\$ 2,25	\$ 9,00
Aceite	3	117,61	\$ 352,83	\$ 1.411,32
Sal Kg	2	0,9	\$ 1,80	\$ 7,20
TOTAL				\$ 5.315,52

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 32-3: CMOD - CMOI de los Productos

DETALLE	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre	Total Anual
Mano de Obra Directa					\$ 8.640,00
Obreros					
Habas	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 1.728,00
Maní	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 1.728,00
Tostado	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 1.728,00
Papas	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 1.728,00
Chifles	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 1.728,00
Mano de Obra Indirecta					\$ 2.556,00
Habas	\$ 255,60	255,6	255,6	255,6	\$ 1.022,40
Maní	\$ 42,60	42,6	42,6	42,6	\$ 170,40
Tostado	\$ 42,60	42,6	42,6	42,6	\$ 170,40
Papas	\$ 255,60	255,6	255,6	255,6	\$ 1.022,40
Chifles	\$ 42,60	42,6	42,6	42,6	\$ 170,40

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 33-3: CIF Habas, Maní y Tostado

Presupuesto trimestral de Los CIF (habas)				Precio anual	Presupuesto trimestral de los CIF (maní)			Precio anual	Presupuesto trimestral de los CIF (Tostado)			Precio anual
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total		Cantidad	Precio unitario	Precio total		Cantidad	Precio unitario	Precio total	
Tanque de gas domestico	13	\$ 2,50	\$ 32,50	\$ 130,00	13	\$ 2,50	\$ 32,50	\$ 130,00	10	\$ 2,50	\$ 25,00	\$ 100,00
tanque de gas industrial	1	\$ 14,50	\$ 14,50	\$ 58,00	1	\$ 14,50	\$ 14,50	\$ 58,00	1	\$ 14,50	\$ 14,50	\$ 58,00
Abrazaderas	2	\$ 0,60	\$ 1,20	\$ 4,80	2	\$ 0,60	\$ 1,20	\$ 4,80	2	\$ 0,60	\$ 1,20	\$ 4,80
Tinas	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 32,00	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 32,00	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 32,00
Fósforos	0,25	\$ 1,00	\$ 0,25	\$ 1,00	0,25	\$ 1,00	\$ 0,25	\$ 1,00	0,25	\$ 1,00	\$ 0,25	\$ 1,00
Manteles de cocina	1	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 4,00	1	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 4,00	1	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 4,00
Etiquetas	5484,25	\$ 0,02	\$ 93,23	\$ 372,93	4886	\$ 0,02	\$ 83,06	\$ 332,25	1936,75	\$ 0,02	\$ 32,92	\$ 131,70
Fundas	5484,25	\$ 0,04	\$ 209,50	\$ 837,99	4886,00	\$ 0,04	\$ 186,65	\$ 746,58	1936,75	\$ 0,04	\$ 73,98	\$ 295,94
TOTAL				\$1.440,72	TOTAL			\$ 1.308,63	TOTAL			\$ 627,43

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 34-3: CIF DE Papas y Chifles

Presupuesto trimestral de Los CIF (Papas)				Precio anual	Presupuesto trimestral de los CIF (Chifles)			Precio anual
Detalle	Cant.	Precio unitario	Precio total		Cant.	Precio unitario	Precio total	
Tanque de gas domestico	20	\$ 2,50	\$ 50,00	\$ 200,00	10	\$ 2,50	\$ 25,00	\$ 100,00
Tanque de gas industrial	2	\$ 14,50	\$ 29,00	\$ 116,00	1	\$ 14,50	\$ 14,50	\$ 58,00
Abrazaderas	2	\$ 0,60	\$ 1,20	\$ 4,80	2	\$ 0,60	\$ 1,20	\$ 4,80
tinas	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 32,00	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 32,00
fósforos	0,25	\$ 1,00	\$ 0,25	\$ 1,00	0,25	\$ 1,00	\$ 0,25	\$ 1,00
manteles de cocina	1	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 4,00	1	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 4,00
Etiquetas	6227,5	\$ 0,02	\$ 105,87	\$ 423,47	5927,5	\$ 0,02	\$ 100,77	\$ 403,07
Fundas	6227,5	\$ 0,04	\$ 237,89	\$ 951,56	5927,50	\$ 0,04	\$ 226,43	\$ 905,72
TOTAL				\$1.732,83	TOTAL			\$1.508,59

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 35-3: Total de costos de Producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN	PRODUCTOS					TOTAL
	HABAS	MANI	TOSTADO	PAPAS	CHIFLE	
MATERIA PRIMA	\$10.065,84	\$ 7.385,56	\$ 4.144,80	\$12.529,12	\$ 5.315,52	\$39.440,84
MANO DE OBRA	\$ 1.728,00	\$ 1.728,00	\$ 1.728,00	\$ 1.728,00	\$ 1.728,00	\$ 8.640,00
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 1.022,40	\$ 170,40	\$ 170,40	\$ 1.022,40	\$ 170,40	\$ 2.556,00
CIF	\$ 1.440,72	\$ 1.308,63	\$ 627,43	\$ 1.732,83	\$ 1.508,59	\$ 6.618,21
TOTAL	\$14.256,96	\$10.592,59	\$ 6.670,63	\$17.012,35	\$ 8.722,51	\$57.255,05

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2021

Para la realización de estrategias para los costos principalmente se desarrollaron tablas individuales de cada producto por cada costo de producción (Mano prima, Mano de Obra Directa e Indirecta y Costos indirectos de fabricación). Tomando en cuenta que para la elaboración de las tablas de materia prima se tomó un precio ponderado, debido a que la materia prima es muy fluctuante en el mercado.

3.7.4.2 Estrategias para los costos de materia prima

- Buscar nuevos proveedores que ofrezcan mejores facilidades de pago y beneficios (descuentos) por pago en efectivo o pronto pago.
- Renegociar o replantear contratos con los proveedores para que el precio de la materia prima sea estándar sin depender que en el mercado suba o baje de precio.

3.7.4.3 Estrategias para los costos de mano de obra directa e indirecta

Para determinar las estrategias se ha observado en la tabla 35-3. Que se encuentra distribuido mal el presupuesto por cada departamento del producto. Debido a que se destina el mismo recurso para el personal ya se ha que elaboren 8.8800 o 20.000 productos. Posterior a ello se incurre a la mano de obra indirecta en el cual se observa una cantidad considerable en la producción de habas y papas.

Tabla 36-3: Presupuesto de costos y de ventas

Productos	Unidades Producidas	Costo total anual	Total de ventas	Utilidad por producto
Habas	21937	\$14.256,96	\$ 23.894,37	\$ 9.637,41
Maní	19544	\$10.592,59	\$ 20.508,20	\$ 9.915,61
Tostado	7747	\$ 6.670,63	\$ 8.381,35	\$ 1.710,72
Papapas	24910	\$17.012,35	\$ 18.508,30	\$ 1.495,95
Chifle	23710	\$ 8.722,51	\$ 13.591,70	\$ 4.869,19
Total	97.848	\$57.255,05	\$84.883,92	\$27.628,87

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2021

Tomando en cuenta la tabla 36-3. Se observa cual es el presupuesto de ventas y las unidades que se producen por cada producto se reestructuran los costos para la mano de obra directa e indirecta.

Tabla 37-3: Reestructura de los costos de MOD-MOI

DETALLE	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre	Total Anual
Mano de Obra Directa					\$8.640,00
Obreros					
Habas	\$484,26	\$484,26	\$484,26	\$484,26	\$1.937,04
Maní	\$431,43	\$431,43	\$431,43	\$431,43	\$1.725,72
Tostado	\$171,02	\$171,02	\$171,02	\$171,02	\$684,08
Papas	\$549,89	\$549,89	\$549,89	\$549,89	\$2.199,56
Chifles	\$523,40	\$523,40	\$523,40	\$523,40	\$2.093,60
Mano de Obra Indirecta					\$2.160,00
Habas	121,07	121,07	121,07	121,07	\$484,28
Maní	\$107,86	\$107,86	\$107,86	\$107,86	\$431,44
Tostado	\$42,75	\$42,75	\$42,75	\$42,75	\$171,00
Papas	\$137,47	\$137,47	\$137,47	\$137,47	\$549,88
Chifles	\$130,85	\$130,85	\$130,85	\$130,85	\$523,40

Fuente: Microempresa Protein

Realizado por: Rivera, S. 2021

Considerando que para la mano de obra indirecta la microempresa Protein no tiene un personal fijo ya que se los contrata solo por días por lo cual se propone que se contrate a un personal con la modalidad de medio tiempo para que se realice la ayuda al personal referente a los empaques del producto. Como consecuencia de la implementación de la estrategia se disminuyera \$396,00 en los costos indirectos de producción. Además, se reestructuro el presupuesto de la mano de obra para los diferentes productos de la misma.

Estrategias de Gastos

En el análisis de la situación actual de la microempresa Protein se determinó el gasto no operacional para el año 2019 con un valor de \$4.500,00 el cual se paga por concepto de alimentación al personal. Debido a que la microempresa contrata a un personal para que realice los alimentos y a su vez es el encargado de adquirir los productos que son necesarios para la elaboración. Por lo incurre a un elevado gasto en la cuenta de gastos no operacionales.

Por lo cual se recomienda dos alternativas que son:

- El incremento de sueldo al personal por el concepto de alimentación
- Realizar un contrato con un restaurante que les provea los alimentos a los empleados a un menor costo.
- Servicio de cáterin

3.7.5 Estrategias comerciales y financieras

Como parte del modelo de gestión de una planificación financiera es organizar a la microempresa e impulsar que esta conlleve un crecimiento sostenible, se determinó como una estrategia comercial, en el ámbito del posicionamiento del mercado. Aumentar una nueva cuenta de COMPETITIVIDAD, que será destinada con el fin de explorar nuevos mercados y acaparar a nuevos canales de distribución.

El manejo de esta cuenta se desarrollará mediante muestras de los productos a más supermercados con el fin de encontrar a nuevos clientes y que la microempresa se pueda expandir a otras ciudades y que pueda crecer empresarialmente.

Detalle	Cuenta	Gasto de venta
Explorara nuevos mercados	Competitividad	\$1.500,00

Una de las estrategias financieras que se puede aplicar mediante el análisis que se lo ha realizado anteriormente se determinó que conlleve un exceso de liquidez lo que conlleva a que el dinero no produzca y se mantenga ocioso lo que provoca una disminución de la rentabilidad. Por ende, se propone que se utilice ese exceso de liquidez para adquisición de nueva maquinaria que facilite el proceso de la producción de los productos, para generar más rentabilidad y posesionarse en el mercado.

Detalle	Cuenta	Gasto de venta
Adquisición de activos para la producción	Efectivo	\$2.000,00
	Maquinaria (peladora)	\$2.000,00

3.8 Control de las estrategias

La presente propuesta se implementará después de la aprobación de la Microempresa Protein, donde se guiará bajo el apoyo del departamento de contabilidad y con la ayuda del personal administrativo. Tomando en cuenta que deben dar un seguimiento al pronóstico de ventas y los costos y gastos de la actividad económica para tomar decisiones acertadas que encaminen al crecimiento de la misma.

Plan de evaluación de la propuesta

El directivo y el departamento de contabilidad son los encargados de vigilar la implementación de la planificación financiera. De igual manera son los encargados de dirigir y liderar que se esté cumpliendo las metas y objetivos propuestos en el modelo de la planificación, así como corregir los errores en el caso que se encuentren y modificar las directrices de la planificación financiera. Esta planificación tiene un tiempo de ejecución de un año, por lo que debe ser constante.

Para la correcta evaluación y seguimiento de la propuesta se propone ciertos parámetros:

¿Qué evaluar?

Se evaluará la planificación financiera ya que es el factor determinante para generar mayor rentabilidad y crecimiento empresarial, de igual manera se evaluará los costos de producción que se han fijado para los siguientes años.

¿Para qué se evalúa?

Al evaluar, se determinará si es necesario la planificación financiera, así como las proyecciones para los 5 años, según los objetivos o requerimientos que tiene la microempresa para el cumplimiento del mismo.

¿Quién dará seguimiento y evolución de la planificación financiera?

- El Gerente de la Microempresa Protein
- Contador

¿En qué fechas se evalúan?

En la fecha que se evaluara los resultados esperados por las proyecciones se determinaran al final del año contable. Pero es indispensable que se evalúe trimestralmente o semestralmente para observar si se están cumpliendo los objetivos.

Tabla 38-3: Evaluación y seguimiento de las estrategias

Estrategia	Indicadores	Obj.	M	A	B	Tiempos	Responsable
Objetivos a corto plazo							
Incrementar las ventas	ROA = Utilidad Neta / activo total	7%	<7%	7%	>7%	Trimestral, semestral y anual	Gerente y Contador
	ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	7,50%	<7,50%	7,50%	>7,50%		
	ROS = Utilidad Neta / Ingresos	3,50%	<3,50%	3,50%	>3,50%		
Optimizar los costos de producción	Margen bruto = Ventas – Costo de ventas / Ventas	50%	<50%	50%	>50%	Trimestral y anual.	Gerente y Jefe de producción
Disminuir los días de cobro	Pmc = Cuentas y Documentos por cobrar X365 / Ventas	24 Días	>24 Días	24 Días	<24 Días	Mensualmente	Gerente y Contador
Objetivos a largo plazo							
Incrementar la capacidad productiva mediante maquinaria	Rotación del Activo fijo = ventas/ activo fijo tangible	4%	<4%	4%	>4%	Semestral y anual	Gerente y Jefe de producción
Incremento de la participación en el mercado	Total de productos comercializados VS total de productos comercializados por otras empresas.	20%	<20%	20%	>20%	Se realizara una evaluación anual hasta el 2025	Gerente
Disminuir los gastos no operacionales	Impacto de gastos no operacionales = Gastos no operacionales / Ventas	4,48%	<4,48%	4,48%	>4,48%	Semestral y anual	Gerente y Contador

Fuente: Microempresa Protein
Realizado por: Rivera, S. 2021

3.9 Estados financieros proyectados

Los estados financieros que se proyectó para los años 2021-2025 servirán para conocer la evolución financiera de la microempresa Protein.

Balance general

En el balance general se consideró la tasa la tasa de crecimiento sostenible de 5,78% para los 5 años posteriores. En el cual se han ajustado las siguientes cuentas:

Clientes: se aplicó una reducción del periodo de cobranza de 29 a 24 días con las estrategias que se proponen para el mejoramiento de cartera.

Maquinaria: se realizó una inversión de \$2.000,00 destinada para acelerar el proceso de producción.

Estado de resultados

El estado de resultados se proyectó con la finalidad de suministrar cada uno de los costos de producción (MP, MOD, MOI, CIF). Por lo cual se consideró las siguientes cuentas:

Ventas: se realizó con la tasa de crecimiento sostenible de 5,78%

Costo de producción: se aplicó una reducción del 18% de sus costos que sirvió para mejorar el margen bruto de la microempresa.

Competitividad: se realizó la creación de la cuenta competitividad destinada a buscar nuevos mercados de expansión con un presupuesto de \$1.500,00 anual

Ingresos no Operacionales: se realizó una reducción del 15,55%

3.9.1 Proyección de los balances 2021 -2025

Tabla 39-3: Balance General 2021-2025

**MICROEMPRESA PROTEIN
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2018 – 2019**

ACTIVO	2021	2022	2023	2024	2025
Activo Corriente	\$19.669,46	\$23.806,36	\$28.182,37	\$32.811,31	\$37.707,80
Caja	\$ 793,35	\$ 839,21	\$ 887,71	\$ 939,02	\$ 993,30
Bancos	\$ 8.099,08	\$11.567,20	\$15.235,79	\$19.116,42	\$23.221,35
Clientes	\$ 5.913,10	\$ 6.254,88	\$ 6.616,41	\$ 6.998,84	\$ 7.403,37
Inventario final de materia prima e insumos	\$ 4.498,28	\$ 4.758,28	\$ 5.033,31	\$ 5.324,24	\$ 5.631,98
Inventario final de productos terminados	\$ 365,65	\$ 386,78	\$ 409,14	\$ 432,79	\$ 457,80
Activo Fijo	\$24.481,15	\$22.707,34	\$20.841,41	\$18.878,03	\$16.811,57
Equipos y herramientas	\$ 9.972,50	\$ 9.972,50	\$ 9.972,50	\$ 9.972,50	\$ 9.972,50
(-) Depreciación	\$ 2.822,06	\$ 2.985,18	\$ 3.157,72	\$ 3.340,24	\$ 3.533,30
Equipos de computo	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ 860,00
(-) Depreciación	\$ 783,29	\$ 783,29	\$ 783,29	\$ 783,29	\$ 783,29
Muebles y enseres	\$ 805,00	\$ 805,00	\$ 805,00	\$ 805,00	\$ 805,00
(-) Depreciación	\$ 272,49	\$ 288,24	\$ 304,90	\$ 322,52	\$ 341,16
Vehículo	\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00
(-) Depreciación	\$24.480,00	\$25.894,94	\$27.391,67	\$28.974,91	\$30.649,66
Equipos de oficina	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Depreciación	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Maquinaria	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Depreciación	\$ 180,00	\$ 360,00	\$ 540,00	\$ 720,00	\$ 900,00
Otros activos	\$ 3.321,49	\$ 3.321,49	\$ 3.321,49	\$ 3.321,49	\$ 3.321,49
TOTAL ACTIVO	\$44.150,61	\$46.513,70	\$49.023,78	\$51.689,34	\$54.519,37
PASIVO					
Pasivo Corriente	\$ 5.934,85	\$ 6.277,88	\$ 6.640,75	\$ 7.024,58	\$ 7.430,60
Proveedores	\$ 4.051,37	\$ 4.285,54	\$ 4.533,25	\$ 4.795,27	\$ 5.072,44
Retenciones y aportes a la nomina	\$ 1.883,48	\$ 1.992,34	\$ 2.107,50	\$ 2.229,31	\$ 2.358,17
Pasivo no Corriente					
Total pasivo	\$ 5.934,85	\$ 6.277,88	\$ 6.640,75	\$ 7.024,58	\$ 7.430,60
Patrimonio					
Capital social	\$38.215,76	\$40.235,81	\$42.383,03	\$44.664,76	\$47.088,77
Total Patrimonio					
Total pasivo más patrimonio	\$44.150,61	\$46.513,70	\$49.023,78	\$51.689,34	\$54.519,37

Realizado por: Rivera, S. 2021

Tabla 40-3: Estado de Resultados 2021-2025

**MICROEMPRESA PROTEIN
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2021 – 2025**

	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS					
Ventas	\$89.790,21	\$94.980,08	\$100.469,93	\$106.277,10	\$112.419,91
(-) Costos de producción	\$49.319,31	\$52.169,97	\$ 55.185,39	\$ 58.375,11	\$ 61.749,19
(=) UTILIDAD BRUTA	\$40.470,90	\$42.810,12	\$ 45.284,54	\$ 47.901,99	\$ 50.670,72
(-) Gastos Operacionales	\$23.146,73	\$24.484,62	\$ 25.899,83	\$ 27.396,84	\$ 28.980,37
Gastos Administrativos	\$18.209,94	\$19.262,48	\$ 20.375,85	\$ 21.553,57	\$ 22.799,37
Sueldos y salarios	\$10.366,44	\$10.965,62	\$ 11.599,43	\$ 12.269,88	\$ 12.979,08
Gastos de servicios básicos	\$ 1.718,84	\$ 1.818,19	\$ 1.923,28	\$ 2.034,45	\$ 2.152,04
Gastos de arriendo	\$ 2.284,85	\$ 2.416,91	\$ 2.556,61	\$ 2.704,38	\$ 2.860,70
Depreciación de activos	\$ 3.839,81	\$ 4.061,76	\$ 4.296,52	\$ 4.544,86	\$ 4.807,56
Gastos de Venta	\$ 4.936,79	\$ 5.222,14	\$ 5.523,98	\$ 5.843,26	\$ 6.181,01
Movilización	\$ 2.797,88	\$ 2.959,60	\$ 3.130,66	\$ 3.311,62	\$ 3.503,03
Manteamiento y reparación	\$ 638,91	\$ 675,84	\$ 714,90	\$ 756,23	\$ 799,94
Competitividad	\$ 1.500,00	\$ 1.586,70	\$ 1.678,41	\$ 1.775,42	\$ 1.878,04
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$17.324,16	\$18.325,50	\$ 19.384,72	\$ 20.505,15	\$ 21.690,35
(+)Ingresos No Operacionales					
Otros ingresos	\$ 1.586,70	\$ 1.678,41	\$ 1.775,42	\$ 1.878,04	\$ 1.986,59
(-) Egresos No Operacionales					
Gastos de alimentación	\$ 4.019,64	\$ 4.251,98	\$ 4.497,74	\$ 4.757,71	\$ 5.032,70
UTILIDAD ANTES DE P. T.	\$14.891,22	\$15.751,94	\$ 16.662,40	\$ 17.625,49	\$ 18.644,24
15% Participación trabajadores	\$ 2.233,68	\$ 2.362,79	\$ 2.499,36	\$ 2.643,82	\$ 2.796,64
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$12.657,54	\$13.389,15	\$ 14.163,04	\$ 14.981,66	\$ 15.847,60
22% Impuesto a la renta	\$ 2.784,66	\$ 2.945,61	\$ 3.115,87	\$ 3.295,97	\$ 3.486,47
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 9.872,88	\$10.443,53	\$ 11.047,17	\$ 11.685,70	\$ 12.361,13

Realizado por: Rivera, S. 2021

CONCLUSIONES

- La microempresa Protein nunca ha realizado una planificación financiera en todos los años que ha ejercido la actividad económica, por lo que no se ha realizado análisis que permitan conocer cómo se encuentra distribuida y si está en condiciones estables que determinan su rentabilidad y la perdurabilidad en el mercado.
- La metodología que se implementó para la realización de la planificación financiera fue mediante una ficha de observación y entrevistas que ayudo de gran manera a obtener información sobre la situación de la empresa para establecer estrategias y políticas que beneficien al crecimiento de la misma.
- Mediante un estudio se determinó el diagnostico situacional actual de la Microempresa Protein del año 2018 y 2019, en el cual se pudo determinar a través de los análisis horizontales y verticales en conjunto con los ratios financieros tanto para el Balance General y Estado de Resultados. Se observó que cuenta con un exceso de liquidez de \$3,67 a \$1,00 que se está convirtiendo en dinero improductivo y a su vez también la participación de sus costos de producción es muy elevada y están perjudicando al crecimiento empresarial.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar una planificación financiera continua que sirva de guía al Gerente de la microempresa Protein; para que con ello pueda tomar las decisiones más acertadas en cuanto a la maximización de rentabilidad que conlleve a un crecimiento empresarial sostenible.
- Se sugiere al personal de la microempresa Protein, realizar análisis y evaluaciones contantes de los estados financieros para que dé esta manera se puedan detectar los problemas o inconsistencias que se presentan en la actividad económica, para tomar acciones correctivas sin que perjudican a la operatividad y rentabilidad de la microempresa.
- Se aconseja que se realicen capacitaciones al sector administrativo y ejecutivo para tener un mayor rendimiento y eficiencia en cada uno de los procesos de la planificación financiera.

BIBLIOGRAFÍA

- Amótegui, D. (23 de Noviembre de 2018). *Mesfix*. Recuperado el 30 de Octubre de 2020, de Beneficios de la planeación financiera: <https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/beneficios-de-la-planeacion-financiera/>
- Banca Privada. (15 de Julio de 2015). *Andbank*. Recuperado el 29 de Octubre de 2020, de Las 4 claves de la planificación financiera: Objetivos, Plazos, Presupuesto y control de las decisiones: <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/las-4-claves-de-la-planificacion-financiera-objetivos-plazos-presupuesto-y-control-de-las-decisiones/#:~:text=La%20planificaci%C3%B3n%20financiera%20es%20el,necesarios%20para%20que%20sea%20posible.>
- Banco Base. (16 de Julio de 2019). *Grupo financiero Base*. Recuperado el 30 de Octubre de 2020, de La importancia de la planeación financiera para el crecimiento de una empresa: <https://blog.bancobase.com/objetivo-planeacion-financiera-para-empresa>
- Baneated. (29 de Septiembre de 2015). *economiapuntos.blogspot.com*. Obtenido de El crecimiento de la empresa: <http://economiapuntos.blogspot.com/2015/09/el-crecimiento-de-la-empresa.html>
- Bernal, c. (2016). *Metodología de la investigación* . Colombia: Pearson .
- Blandez Ricalde, M. d. (2014). *Proceso Administrativo*. México: Unid Editorial digital.
- Bodie, Z., & Merton, R. (2004). *Finanzas*. México: Pearson Educación.
- Calleja , F. J., & Calleja , F. (2017). *Análisis de estados financieros*. México: Pearson.
- Castañeda, J. (2011). *Metodología de la investigacion*. México : Mc Graw.
- Castro, L. F. (29 de Noviembre de 2019). *Rankia*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2020, de Razones financieras: liquidez, actividad y endeudamiento: <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3598483-razones-financieras-liquidez-actividad-endeudamiento#:~:text=Las%20razones%20financieras%20son%20indicadores,en%20una%20unidad%20de%20ella.>
- Díaz, M. C., Parra, R., & López, L. M. (2016). *Presupuestos: Enfoque para la planeación financiera*. Colombia : Pearson .

- EAE BUSINESS SCHOOL . (2020). *EAE BUSINESS SCHOOL* . Obtenido de <https://www.eaprogramas.es/blog/negocio/empresa/crecimiento-empresarial-definicion-y-modalidades>
- Ealde. (30 de Junio de 2020). *Ealde business school*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2020, de Qué es un análisis financiero y para qué sirve en la empresa: <https://www.ealde.es/que-es-analisis-financiero/>
- Fernandés, c., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigacion* . México: Mc Graw Hill.
- García, I. (14 de Noviembre de 2017). *economía simple*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2020, de definición de organización: <https://www.economiasimple.net/glosario/organizacion>
- Gonzales , A. L. (2014). *Proceso Administrativo* . México: Grupo Editorial Patria .
- Hotmart. (04 de Abril de 2019). *Hotmart*. Obtenido de ¿Por qué es importante preocuparse con la planificación financiera?: <https://blog.hotmart.com/es/planificacion-financiera/>
- Lavalle Burguete , A. C. (2017). *Análisis Financiero* . 2017: UNID.
- Morales Castro, A., & Morales castro , J. A. (2015). *Planeacion Financiera* . Mexico: Grupo Editorial Patria .
- More, R. (1 de Abril de 2014). *Club ensayos*. Recuperado el 30 de Octubre de 2020, de Metodos de planeación financiera: <https://www.clubensayos.com/Negocios/METODOS-DE-PLANEACION-FINANCIERA/1591437.html>
- Moreno Fernández, J. (2003). *Planeacion financiera* . México: Cecsá (Compañía Editorial Continente).
- Robles , F. (22 de Mayo de 2020). *Lifeder*. Recuperado el 29 de Octubre de 2020, de 9 principios de la planeación administrativa: <https://www.lifeder.com/principios-planeacion-administrativa/>
- Rodrigues, N. (25 de Febrero de 2021). *Crecimiento empresarial: qué es, sus fases y ejemplos de estrategias*. Obtenido de hblog.hubspot.es: <https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-empresarial#:~:text=Este%20crecimiento%20permite%20la%20adquisici%C3%B3n,de%20nuevas%20oportunidades%20de%20mercado>
- Rodríguez Aranday, F. (2017). *Finanzas 2: Finanzas corporativas: una propuesta metodológica*. Mexico: Instituto Mexicano de contadores públicos .

Sergi , T. (15 de Junio de 2018). *Medium*. Recuperado el 29 de Octubre de 2020, de ¿En qué consiste la planificación financiera?: <https://medium.com/quieroasesorarme/en-qu%C3%A9-consiste-la-planificaci%C3%B3n-financiera-dd8a62c87d23>

Venmetro. (27 de Mayo de 2019). *Venmetro, Inc.* Recuperado el 30 de Octubre de 2020, de Ventajas de la planificacion financiera: <https://www.venmetro.com/blog/ventajas-de-la-planificacion-financiera-227>

ANEXOS

ANEXO A: Guía de entrevista



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA

GUÍA DE ENTREVISTA

Objetivo: Diagnosticar la situación financiera actual de la microempresa Protein que permita el correcto diseño de la planificación financiera para el crecimiento empresarial de la misma.

Entrevistador: Rivera Palma Soraida Selena

Entrevistado: Nelly Fray. Byron

Cargo: Contadora

Tiempo de servicio: 6 años

1. ¿Cuál es la situación económica-financiera actual de la microempresa?
2. ¿Cómo se encuentra distribuido el Capital de trabajo y los pasivos de la microempresa?
3. ¿Cómo se determina el nivel de endeudamiento con los acreedores y proveedores de la microempresa Protein?
4. ¿Se realiza un análisis de los proveedores que determine cuál es el mejor para obtener la materia prima a un menor costo?
5. ¿La microempresa cuenta con políticas de cobro y de pago?
6. ¿Se ha realizado una planificación financiera en los años anteriores?
7. ¿Considera usted que es necesario el análisis y control de gastos futuros para mejorar la planificación financiera?
8. ¿considera usted que es importante aplicar los indicadores financieros que permitan medir la rentabilidad de la microempresa?
9. ¿Considera usted que la rentabilidad y el correcto funcionamiento de la empresa depende de una planificación financiera?
10. ¿Qué políticas poseen dentro del proceso de ventas?
11. ¿Cómo se manejan los niveles de inventarios para prever pérdidas de ventas?
12. ¿Se realiza una planificación de compras de acuerdo con las necesidades de producción o ventas?

ANEXO B: Ficha de observación



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAS ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

FICHA DE OBSERVACIÓN

Nombre de la empresa:

Fecha de realización:

Encargado:

PREGUNTAS	SI	NO	OBSERVACIONES
¿Cuenta con un registro de ingresos y gastos en los últimos años?			
¿La microempresa cuenta con los estados financieros básicos?			
¿La microempresa cuenta con el presupuesto maestro y cada que tiempo se lo estructura?			
¿La microempresa cuenta con estados financieros proyectados?			
¿La microempresa realiza un análisis de los costos?			