



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA VAINUZ
ECUADOR EN EL CANTÓN SANTO DOMINGO - PROVINCIA DE
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA:

ARIANA MERCEDES YANZA BUSTAMANTE

Riobamba - Ecuador

2022



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA VAINUZ
ECUADOR EN EL CANTÓN SANTO DOMINGO - PROVINCIA DE
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: ARIANA MERCEDES YANZA BUSTAMANTE
DIRECTOR: ING. WILLIAM PATRICIO CEVALLOS SILVA

Riobamba - Ecuador

2022

© 2022, Yanza Bustamante Ariana Mercedes

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca derecho de autor

Yo, Yanza Bustamante Ariana Mercedes, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría, y que los resultados de este son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados según la norma APA edición vigente a la fecha.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación.

Riobamba, 28 de abril de 2022



YANZA BUSTAMANTE ARIANA MERCEDES
C.I: 070536107-9

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación: Tipo: Proyecto de Investigación: **PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA VAINUZ ECUADOR EN EL CANTÓN SANTO DOMINGO - PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.**, realizado por la señorita: **ARIANA MERCEDES YANZA BUSTAMANTE**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, El mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Econ. Gabriela Cecilia Quirola Quizhpi PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2022/04/28
Ing. William Patricio Cevallos Silva DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN		2022/04/28
Ing. Luis Fernando Barriga Fray MIEMBRO DEL TRIBUNAL		2022/04/28

DEDICATORIA

A Dios quien ha sido mi guía espiritual durante los días de tempestad.

A mi madre y hermanos quienes en cada momento me brindaron su apoyo incondicional, a mi prima Vanessa quien fue mi soporte emocional, a mis compadres y suegros Victoria y Wualter por siempre confiar en mí, a Anthony quien a pesar de cada adversidad se ha convertido en un completo ser especial en mi vida.

Finalmente, a mí misma por el compromiso y entrega por todo lo que he alcanzado, por convertirme en una mujer que independientemente a los títulos profesionales que obtenga siempre seré una persona con valores, con un corazón lleno de bondad.

Ariana

AGRADECIMIENTO

A mí querida Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por forjarme grandes conocimientos y valores profesionales.

A mi madre por permitirme salir de la ciudad en busca de grandes oportunidades y confiar plenamente en mí.

A mis padrinos Jacqueline y Rodrigo, a mi prima Vanessa, a mis compadres y suegros Victoria y Walter por a través de esa video llamada estar tan felices y emocionados por mí en el momento de la defensa.

A ti mi querido Anthony que, aunque con tus tropiezos has sabido estar siempre presente.

Y por supuesto, a quien cada semana dedicó el tiempo a guiarme con sus conocimientos, quien sabiamente con sus consejos me dio la seguridad de cuán capaz era para continuar en este complicado pero agradable proceso, al ingeniero y amigo William Patricio Cevallos.

Ariana

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEORICO REERENCIAL.....	2
1.1. Problema de investigación.....	2
1.1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.1.2. Formulación del problema.....	3
1.1.3. Sistematización del problema.....	3
1.1.4. Objetivos.....	3
1.1.4.1. General.....	3
1.1.4.2. Específicos.....	3
1.1.5. Justificación.....	3
1.1.5.1. Justificación teórica:.....	3
1.1.5.2. Justificación metodológica:.....	4
1.1.5.3. Justificación práctica.....	4
1.2. Marco de Referencia.....	4
1.2.1. Antecedentes de Investigación.....	4
1.3. Marco teórico.....	5
1.3.1. Planeación.....	5
1.3.2. Principios de la planeación.....	5
1.3.3. Las Finanzas.....	6
1.3.4. Tipos de Planeación financiera.....	6
1.3.4.1. Planeación financiera a corto plazo.....	6
1.3.4.2. Administración del capital de trabajo.....	6
1.3.4.3. Financiamiento a corto plazo.....	7
1.3.4.4. Planeación financiera a Largo plazo.....	7
1.3.4.5. Planeación para el futuro sus herramientas y técnicas.....	7
1.3.5. Planeación Financiera.....	7

1.3.6.	<i>Beneficios de la planeación financiera en las empresas</i>	8
1.3.7.	<i>Pasos de la planeación</i>	8
1.3.8.	<i>Proceso de planeación financiera</i>	8
1.3.9.	<i>Pasos del proceso de planeación financiera.</i>	9
1.3.10.	<i>Estados Financieros</i>	9
1.3.11.	<i>Balance General</i>	10
1.3.12.	<i>Estado de Resultados</i>	10
1.3.13.	<i>Objetivos del estado de resultados</i>	10
1.3.14.	<i>Utilidades Retenidas</i>	11
1.3.15.	<i>Estado del Flujo de Efectivo</i>	12
1.3.16.	<i>Clasificación de los flujos de efectivo</i>	12
1.3.17.	<i>Finalidad del estado de flujo de efectivo</i>	13
1.3.18.	<i>Análisis Financiero</i>	13
1.3.19.	<i>Objetivo del Análisis Financiero</i>	14
1.3.20.	<i>Tipos de Análisis Financiero</i>	14
1.3.21.	<i>Herramientas de Análisis Financiero</i>	14
1.3.22.	<i>Indicadores Financieros</i>	14
1.3.23.	<i>Capital neto de trabajo</i>	15
1.3.24.	<i>Rentabilidad</i>	19
1.3.25.	<i>Rentabilidad económica</i>	19
1.3.26.	<i>Rentabilidad financiera</i>	20
1.3.27.	<i>Liquidez</i>	20
1.3.28.	<i>Tipos de inversión</i>	21
1.3.29.	<i>Decisiones financieras</i>	22
1.4.	Marco conceptual	24

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	25
2.1.	Enfoque de investigación	25
2.1.1.	<i>Enfoque Mixto</i>	25
2.2.	Nivel de Investigación	25
2.2.1.	<i>Enfoque Descriptivo</i>	25
2.3.	Diseño de investigación	26
2.3.1.	<i>Diseño no experimental</i>	26
2.4.	Tipo de estudio	26
2.4.1.	<i>Diseño Transversal</i>	26

2.5.	Población y muestra	26
2.5.1.	<i>Población</i>	26
2.5.2.	<i>Muestra</i>	27
2.6.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	27
2.6.1.	<i>Encuesta</i>	27
2.6.2.	<i>Observación</i>	27
2.7.	Interrogantes de estudio	27
2.7.1.	<i>Idea a defender</i>	27

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISVUSIÓN DE RESULTADOS	28
3.1.	Resultados	28
3.2.	Propuesta	38
3.2.1.	<i>Introducción</i>	38
3.2.2.	<i>Objetivo general</i>	38
3.2.3.	<i>Objetivos específicos</i>	38
3.3.	Contenido de la propuesta	39
3.3.1.	<i>Análisis financiero</i>	39
3.3.1.1.	<i>Análisis vertical del Balance General</i>	39
3.3.1.2.	<i>Análisis vertical del Estado de Resultados</i>	42
3.3.1.3.	<i>Análisis horizontal del Balance General</i>	44
3.3.1.4.	<i>Análisis horizontal del Estado de Resultados</i>	47
3.3.2.	<i>Razones financieras</i>	49
3.3.3.	<i>Capital neto de trabajo</i>	51
3.3.4.	<i>Análisis FODA</i>	60
3.3.4.1.	<i>Matriz de evaluación de factores Internos (EFI)</i>	61
3.3.4.2.	<i>Matriz de evaluación de factores Externos (EFE)</i>	62
3.3.4.3.	<i>Determinación de las estrategias</i>	63

CONCLUSIONES	96
---------------------------	----

RECOMENDACIONES	97
------------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-3:	Organización de la empresa.....	29
Tabla 2-3:	Planificación Financiera.....	30
Tabla 3-3:	Análisis de adquisiciones.....	31
Tabla 4-3:	Financiamiento externo.....	32
Tabla 5-3:	Control y análisis.....	33
Tabla 6-3:	Toma de decisiones.....	34
Tabla 7-3:	Rentabilidad y funcionamiento.....	35
Tabla 8-3:	Objetivos o metas.....	36
Tabla 9-3:	Presupuestos financieros.....	37
Tabla 10-3:	Análisis vertical del Balance General.....	39
Tabla 11-3:	Análisis vertical del Estado de Resultados.....	42
Tabla 12-3:	Análisis horizontal del Balance General.....	44
Tabla 13-3:	Análisis horizontal del Estado de Resultados.....	47
Tabla 14-3:	Indicador De Liquidez Corriente.....	49
Tabla 15-3:	Indicador De Prueba Ácida.....	50
Tabla 16-3:	Capital de trabajo.....	51
Tabla 17-3:	Indicador de Rotación de Activos Totales.....	52
Tabla 18-3:	Razón de rotación de inventarios.....	53
Tabla 19-3:	Razón de rotación de cuentas por cobrar.....	54
Tabla 20-3:	Índice de Endeudamiento.....	55
Tabla 21-3:	Índice de endeudamiento patrimonial.....	56
Tabla 22-3:	Índice de Margen de Utilidad Bruta.....	57
Tabla 23-3:	Índice de Margen de Utilidad Operativa.....	58
Tabla 24-3:	ROA o Retorno sobre los activos.....	59
Tabla 25-3:	• ROE o Retorno sobre el Capital Propio.....	59
Tabla 26-3:	Matriz FODA.....	60
Tabla 27-3:	Matriz EFI.....	61
Tabla 28-3:	Matriz EFE.....	62
Tabla 29-3:	Determinación de las estrategias.....	63
Tabla 30-3:	Matriz de correlación.....	65
Tabla 31-3:	Matriz de relación entre fortalezas y oportunidades.....	66
Tabla 32-3:	Matriz de relación entre las debilidades y amenazas.....	67
Tabla 33-3:	Objetivos estratégicos.....	69
Tabla 34-3:	Estrategia N° 1.....	70

Tabla 35-3:	Plan de acción estrategia N° 1.....	71
Tabla 36-3:	Cronograma de la Estrategia N° 1.....	72
Tabla 37-3:	Valoración de la estrategia (Incremento del 10%).....	72
Tabla 38-3:	Estrategia N° 2.....	73
Tabla 39-3:	Plan de acción estrategia N° 2.....	74
Tabla 40-3:	Cronograma de la Estrategia N° 2.....	75
Tabla 41-3:	Estrategia N° 3.....	76
Tabla 42-3:	Plan de acción estrategia N° 3.....	77
Tabla 43-3:	Cronograma de la Estrategia N° 3.....	78
Tabla 44-3:	Valoración de la estrategia (Incremento del 10%).....	78
Tabla 45-3:	Estrategia N° 4.....	79
Tabla 46-3:	Plan de acción estrategia N° 4.....	80
Tabla 47-3:	Cronograma de la Estrategia N° 4.....	81
Tabla 48-3:	Valoración de la estrategia (Incremento del 10%).....	81
Tabla 49-3:	Valoración de la estrategia (Disminución del 10%).....	81
Tabla 50-3:	Estrategia N° 5.....	82
Tabla 51-3:	Plan de acción estrategia N° 5.....	83
Tabla 52-3:	Cronograma de la Estrategia N° 5.....	84
Tabla 53-3:	Valoración de la estrategia (Disminución del 10%).....	84
Tabla 54-3:	Estrategia N° 6.....	85
Tabla 55-3:	Plan de acción estrategia N° 6.....	86
Tabla 56-3:	Cronograma de la Estrategia N° 6.....	87
Tabla 57-3:	Valoración de la estrategia.....	87
Tabla 58-3:	Proyección de estados financieros Activos.....	88
Tabla 59-3:	Proyección de estados financieros Pasivos.....	89
Tabla 60-3:	Estado de resultados proyectado al 31 de diciembre de 2022.....	90
Tabla 61-3:	Indicador De Liquidez Corriente.....	91
Tabla 62-3:	Indicador De Prueba Ácida.....	92
Tabla 63-3:	Índice de Margen de Utilidad Bruta.....	93
Tabla 64-3:	Índice de Margen de Utilidad Operativa.....	94
Tabla 65-3:	Retorno sobre los activos.....	95
Tabla 66-3:	Retorno sobre el Capital Propio.....	95

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	Organización de la empresa.....	29
Gráfico 2-3:	Planificación Financiera.....	30
Gráfico 3-3:	Análisis de adquisiciones	31
Gráfico 4-3:	Financiamiento externo.....	32
Gráfico 5-3:	Control y análisis	33
Gráfico 6-3:	Toma de decisiones.....	34
Gráfico 7-3:	Rentabilidad y funcionamiento.....	35
Gráfico 8-3:	Objetivos o metas	36
Gráfico 9-3:	Presupuestos financieros	37

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: CRONOGRAMA DE TRABAJO

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo la elaboración de una planeación financiera a través del desarrollo eficiente de estrategias que le permita a la empresa VAINUZ ECUADOR alcanzar mayores niveles de liquidez, enfocar sus objetivos en el incremento de la rentabilidad y forma de operar. Para la realización previa del Trabajo de Titulación se elaboraron encuestas a todos los trabajadores de la empresa VAINUZ ECUADOR donde se obtuvo como resultado la necesidad de realizar una planeación financiera guiada en que los recursos económicos que posee sean evaluados eficientemente, lo cual permitió determinar que su capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras era de 2,41 lo que significó que la empresa no estaba explotando al máximo sus recursos, índice de endeudamiento de 0,11 por cada dólar de deuda, rentabilidad de 0,39 lo que demostró que la empresa contaba con la capacidad de dar continuidad a sus procesos, además se llevó a cabo un diagnóstico financiero minucioso a través del cual se conoció la situación actual de la empresa. En base a los resultados obtenidos se concluyó que la empresa tiene la responsabilidad de ejecutar estrategias administrativas, sociales, económicas y financieras tales como: elaborar un ciclo de capacitaciones, crear una red de comunicación, implementar medidas basadas en buenas prácticas de manufactura, proporcionar beneficios económicos sobre ventas, implementar un sistema contable, controlar adecuadamente el flujo de caja, con el propósito de incrementar los niveles de rentabilidad con un ROA de 42,62% y un ROE de 46,31% obteniendo de esta forma un incremento progresivo en la rentabilidad. Asimismo, una correcta planeación financiera administrará adecuadamente sus recursos, mitigará los niveles de riesgo y hará crecer el valor de la empresa.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <PLANEACIÓN FINANCIERA>, <RENTABILIDAD>, <ESTRATÉGIAS>, <DIAGNÓSTICO FINANCIERO>



25-07-2022
1451-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

This research aimed to elaborate a financial planning through the efficient development of strategies that will allow the company VAINUZ ECUADOR to reach higher levels of liquidity, it focusses its objectives on increasing profitability and the operating system. For the previous realization of the Degree Work, surveys were made to all the workers of the company VAINUZ ECUADOR, the results showed a need for a guided financial planning and an economic resources evaluation to determine that its ability to meet its financial obligations was 2,41 which meant that the company was not exploiting its resources to the maximum, indebtedness index of 0.11 for each dollar of debt, profitability of 0.39 which showed that the company could give continuity to its processes, In addition, thorough a financial diagnosis the current situation of the company was known. Based on the got results, we concluded that the company has the responsibility to execute administrative, social, economic and financial strategies such as: develop a training cycle, create a communication network, implement measures based on good manufacturing practices, provide economic benefits on sales, implement an accounting system, control cash flow, with the purpose of increasing profitability levels with a ROA of 42.62% and a ROE of 46.31%, thus getting a progressive increase in profitability. Likewise, proper financial planning will manage its resources, mitigate risk levels, and increase the company value.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <FINANCIAL PLANNING>, <PROFITABILITY>, <STRATEGIES>, <FINANCIAL DIAGNOSTICS>.



Lic. Leonardo E. Cabezas A.

0601880420

1451-DBRA-UTP-2022

INTRODUCCIÓN

La finalidad de la investigación es contribuir al desarrollo económico de la empresa VAINUZ ECUADOR a través del planteamiento de diferentes planes y estrategias, las cuales solventarán algunas malas prácticas, así como problemas a consecuencia de un mal manejo administrativo, como resultado de un contexto social incierto provocado por la pandemia.

En los últimos años hemos visto que la pandemia ha afectado el sector agrícola en especial, el mercado internacional de las exportaciones lo que ha conllevado a los empresarios a buscar medidas económicas para poder sobrellevar la crisis.

La elaboración de una planeación financiera para la empresa VAINUZ ECUADOR, surge ante la necesidad de implementar un esquema de expansión y consolidación en el mercado, ya que a través del tiempo la empresa no ha venido innovando de forma constante sus procedimientos tanto internos como externos.

A continuación, se describen los cuatro capítulos de forma sintética del Trabajo de Titulación:

Capítulo I: Planteamiento del problema, formulación del problema, sistematización del problema, establecer los objetivos a cumplir en el desarrollo del Trabajo de Titulación y finalmente la justificación.

Capítulo II: Marco teórico donde se reúnen teorías, conceptos en el cual va a estar orientada en general todo el proceso de la investigación.

Capítulo III: Enfoque, nivel, diseño de investigación, tipo de estudio, población y muestra, métodos, técnicas e instrumentos de investigación aplicadas a los trabajadores y gerente general de la empresa y finalmente la idea a defender la misma que expone resultados positivos.

Capítulo IV: La propuesta donde encontraremos el levantamiento de información a través de la tabulación de los datos, donde se obtuvo una línea base o diagnóstico financiero de la empresa, con sus respectivas estrategias y planificación a través de las cuales se realizaron las proyecciones financieras para su factibilidad de implementación.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones para que la empresa VAINUZ ECUADOR a través de la implementación y la aplicación de las estrategias financieras pueda no solo mantenerse sustentablemente económica en el tiempo, si no también mostrar un crecimiento exponencial en sus ventas y destacar sobre su competencia.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEORICO REERENCIAL

1.1. Problema de investigación

1.1.1. *Planteamiento del problema*

VAINUZ ECUADOR, es una empresa que tiene presencia en el mercado laboral más de 18 años, en base a diferentes análisis se pudo determinar que la organización no se ha tomado el tiempo necesario para diseñar estrategias eficientes que le permitan crear valor, además la falta de análisis del entorno en base a las tendencias de mercado, la competencia y el consumidor no permiten apreciar a ciencia cierta cuales son las necesidades de los clientes, perdiendo la oportunidad de ofrecerles un servicio de acuerdo a sus requerimientos.

La falta de estrategias no permite que la empresa se diferencie frente a la competencia, que los objetivos se cumplan y que sus trabajadores tengan claramente definidas las medidas de desempeño.

Por otro lado, la empresa no cuenta con un sistema de mejora de la calidad de sus servicios, además de no conocer sus fortalezas y debilidades elementos que sin duda alguna no les permitirá definir en un futuro el éxito empresarial.

No existe actualización en cuanto a misión, visión, valores corporativos, organigrama de procesos, entre otros.

La poca publicidad de sus servicios a través de plataformas virtuales, no ha sumado a que la empresa se dé a conocer a nivel nacional e internacional.

Factores que en la actualidad provocan que las cifras de los estados financieros no arrojen valores económicamente factibles.

Por lo cual, se establece que es sumamente necesario e importante implementar estrategias para que la empresa mejore su funcionamiento tanto en el ámbito administrativo, social, económico y financiero, generando de esta forma un valor agregado y ventaja competitiva dentro del mercado laboral, mejorando su porcentaje de rentabilidad ya que a través de esto se pretende atraer a más clientes.

1.1.2. Formulación del problema

¿Cómo influye el desarrollo de una Planeación Financiera en la empresa Vainuz Ecuador en el cantón Santo Domingo - Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas?

1.1.3. Sistematización del problema

¿Evaluar los procesos internos y externos de la empresa Vainuz Ecuador en el cantón Santo Domingo, nos permitirá desarrollar estrategias que incrementen la rentabilidad de la empresa?

¿La elaboración de una planeación financiera contribuirá al desarrollo administrativo, social, económico y financiero de la empresa Vainuz Ecuador en el cantón Santo Domingo - Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas?

1.1.4. Objetivos

1.1.4.1. General

Preparar el plan financiero mediante el análisis de diversas variables, para incrementar el porcentaje de rentabilidad de la empresa Vainuz Ecuador en el cantón Santo Domingo - Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.1.4.2. Específicos

- Diseñar un sólido marco teórico a través de la identificación de fuentes que sustenten la investigación.
- Realizar un diagnóstico financiero por medio de la información proporcionada para determinar la situación actual de la empresa VAINUZ ECUADOR.
- Proponer el plan financiero con toda la información desarrollada para mejorar la rentabilidad de operar de la empresa.

1.1.5. Justificación

1.1.5.1. Justificación teórica:

La presente investigación se planteó con la finalidad de contribuir al desarrollo socio – económico de la empresa VAINUZ ECUADOR, a través de la formulación de estrategias, las cuales permitirán brindar soluciones a sucesos de corto o largo plazo, además de permitirles hacer frente a sus obligaciones y crecer en cuanto a su mercado potencial haciendo más sustentable la empresa. Una planeación financiera le facilitará a la empresa tener una idea más clara, sobre si se está cumpliendo o no con las expectativas de rentabilidad y liquidez esperadas, lo cual les ayudará a tomar decisiones acertadas y crecer de manera sostenible en el tiempo.

1.1.5.2. *Justificación metodológica:*

Lo ideal a través del desarrollo de una planeación financiera es llevar a cabo estrategias tanto administrativas, sociales, económicas y financieras que nos direccionen a ubicar la empresa en una posición de liderazgo, evitando así estar del lado opuesto de la balanza.

Aprovechando las diferentes técnicas y herramientas de investigación, que sin duda son recursos o procedimientos que nos permitirán tener un panorama más claro acerca de la situación actual de la empresa.

Con el avance tecnológico actual, toda empresa debe necesariamente innovar de forma constante los procesos empresariales ideando estrategias que permitan que todo se lleve a cabo de forma eficaz y eficiente, permitiendo optimizar tiempo y recursos.

1.1.5.3. *Justificación práctica*

La elaboración de una planeación financiera para la empresa VAINUZ ECUADOR, surge ante la necesidad de implementar un esquema de expansión y consolidación en el mercado, ya que a través del tiempo la empresa no ha venido innovando de forma constante sus procedimientos tanto internos como externos.

El impacto de esta investigación es cumplir con todos los objetivos definidos para la empresa, demostrar una imagen fiel, además de crear y crecer en cuanto a términos administrativos, sociales, económicos y financieros.

Finalmente, los beneficiarios directos a través de la implementación de nuevas estrategias es la empresa, ya que de esta forma se generará una oportunidad para crecer en el mercado y aumentar la rentabilidad.

1.2. Marco de Referencia

1.2.1. *Antecedentes de Investigación*

Con la finalidad de darle un aporte adicional a la investigación, se ha llegado a la conclusión de tomar como referencia diferentes autores con relación al presente trabajo investigativo, a continuación, los análisis llevados a cabo por tales autores:

La tesis titulada: “Plan Financiero para conocer la viabilidad económica en el corto plazo de la empresa constructora “AKCONSTRUCTIONS” del Cantón Guano Provincia de Chimborazo” elaborado por: Blanca Elena Caiza Paredes, concluye;

“Gracias al diagnóstico realizado se definió a “AKCONSTRUCTIONS” como una empresa con un patrimonio constante y fuerte para la elaboración de su primer proyecto Los Robles, ya que cuenta con el apoyo financiero de sus socios, la constructora empresa creada hace 8 años, que ha

tenido estabilidad económica logrando obtener durante este tiempo una rentabilidad de 54,25% sobre la inversión”. (Paredes, 2017)

La tesis titulada: “Diseño de un plan financiero como herramienta de creación de valor para la empresa destino comercial SRL, de la ciudad de Santiago, Período 2016-2020” elaborado por: Marleny Margarita Martínez De León, Verónica Del Rosario Valdez Rodríguez y Julissa Mercedes García Torres, concluyen que;

El plan financiero tiene una incidencia positiva en la creación de valor de la empresa Destino Comercial. De seguir todo lo pautado, la empresa añadiría valor económico, tal como lo muestra el VAN y el EVA calculado”. (Martínez De León, Valdez Rodríguez , & García Torres, 2016)

1.3. Marco teórico

1.3.1. Planeación

Respecto a la planeación (Chiavenato, 1998) señala “la planeación es la función administrativa que determina anticipadamente cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para alcanzarlos. Se trata entonces de un modelo teórico para la acción futura. Empieza por la determinación de los objetivos y detalla los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible. Planear es definir los objetivos y escoger anticipadamente el mejor curso de acción para alcanzarlos. La planeación define a dónde se pretende llegar, lo que debe hacerse, cuándo, cómo y en qué secuencia.”

Según (Daft, 2004) “la planeación indica dónde quiere estar la empresa en el futuro y la manera de llegar allí. Planeación significa definir las metas del desempeño futuro y seleccionar las actividades y recursos necesarios para alcanzarlas.”

1.3.2. Principios de la planeación

Referente al propósito y la naturaleza de la planeación (Koontz & Weihrich, 2007) señalan los siguientes principios.

1. Principio de contribución al objetivo. El propósito de cada plan y de todos los planes de apoyo consiste en promover el logro de los objetivos de la empresa.
2. Principio de objetivos. Si se desea que los objetivos sean significativos para las personas deben ser claros, alcanzables y verificables.
3. Principio de primacía de la planeación. La planeación lógica precede a todas las otras funciones administrativas.
4. Principio de eficiencia de los planes. La eficiencia de un plan se mide por cuánto contribuye al propósito y a los objetivos, compensado por los costos requeridos para formularlo y operarlo, y por las consecuencias imprevistas."

1.3.3. Las Finanzas

La palabra “finanzas” se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor. “Finanzas” es una palabra que provoca reacciones distintas, las cuales pueden ir desde el interés y la curiosidad hasta el temor y la angustia. Para la mayoría de las personas las finanzas se perciben como algo complejo, poco accesible y que solo es manejado por los estudiosos; en realidad, estas pueden ser tan sencillas, interesantes y útiles si se cuenta con los conocimientos financieros esenciales.

Como toda materia especializada, las finanzas tienen principios básicos y fundamentales; tal vez el más profundo sea la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene. Los que poseen dinero están buscando ganar rendimientos y los que no cuentan con él están dispuestos a pagar un precio por obtenerlo y utilizarlo. Las relaciones y actividades generadas por este intercambio de recursos son parte importante de las finanzas. (Víctor Manuel García Padilla, 2014)

(Andrade Simón, 2005), define el término finanzas de las siguientes maneras:

1. "Área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean éstas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc.", y
2. "Área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros"

1.3.4. Tipos de Planeación financiera

Según la investigación realizada por (Mires Hurtado, D, 2018) manifiesta que:

1.3.4.1. Planeación financiera a corto plazo.

“Manifiestan el resultado adelantado sobre la economía de la compañía a partir de la ejecución de acciones proyectadas por la organización.” “Comprende todo eso que sucederá en el mañana y, dada la incertidumbre existente hoy en día en el mundo de las actividades comerciales, es de dificultosa determinación”

1.3.4.2. Administración del capital de trabajo.

“Esta expresión capital frecuentemente se relaciona con la toma de decisiones financieras en un tiempo de corto plazo, este concepto es el resultado de la resta activo menos pasivo”. “La dirección de capital de trabajo hace referencia a la administración de todas las partidas contables corrientes de la compañía que abarca los activos y pasivos corrientes, este es considerado una pieza fundamental para la administración y las finanzas”

1.3.4.3. *Financiamiento a corto plazo.*

Menciona que: El financiamiento en corto plazo es más riesgoso que el financiamiento a amplio aplazamiento, se dice que tiene un valor monetario menor, en su mayoría se basa en el tipo de financiamiento que se negocie. Las principales fuentes de financiación son:

- (a) Las obligaciones acumuladas;
- (b) Las obligaciones por cancelar (el crédito comercial);
- (c) Las prestaciones bancarias;
- (d) La tarea productiva.

1.3.4.4. *Planeación financiera a Largo plazo.*

“Los procedimientos financieros extendido en su plazo suelen agruparse en la ejecución de consumos planteados de inversión, actividades de progreso e indagación, operaciones de progreso de empresas y de productos, tal como los principios primordiales de financiamiento”.

1.3.4.5. *Planeación para el futuro sus herramientas y técnicas.*

Los empresarios de toda categoría desafían con una variedad de propuestas e información competente enredosa, sin embargo, hay método de la ciencia administrativa que pueden facilitarle valor a esta información y apoyar a los empresarios para que realicen determinaciones de planeación asertivas.

1.3.5. *Planeación Financiera*

La planificación financiera influye en las operaciones de la empresa debido a que facilita rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos organizacionales. “Dos aspectos claves del proceso de la planificación financiera son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades. La planificación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planificación de utilidades implica la elaboración de estados proforma. Tanto el presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planificación financiera interna; además los prestamistas existentes y potenciales lo exigen siempre” (Gitman, Lawrence J, 2007)

(Lorenzo Paitan, 2020) Define dentro de su investigación a través de la casuística la planeación financiera como un conjunto de procesos en el cual se plantea toma de decisiones bajo la planificación a corto, mediano y largo plazo, tratando de analizar la situación financiera futura y la situación en la que se podrán encontrar para tener los recursos necesarios para poder afrontar.

1.3.6. Beneficios de la planeación financiera en las empresas

La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión.

El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión y de financiamiento de la compañía, debido a que los resultados de la empresa son producto de dichas decisiones. (Castro, A. M., & Castro, J. A. M, 2014)

1.3.7. Pasos de la planeación

(Koontz & Wehrich, 2007) Señalan los pasos de la planeación:

1. Estar al tanto de las Oportunidades; a la luz del mercado, la competencia, lo que quieren los clientes, nuestras fortalezas, nuestras debilidades.
2. Establecer los objetivos o metas; en dónde queremos estar, que queremos lograr y cuándo.
3. Considerar las Premisas de la Planeación; ¿En qué contexto-interno o externo- operan nuestros planes?
4. Identificar las Alternativas; ¿Cuáles son las alternativas más prometedoras para lograr nuestros objetivos?
5. Comparar las Alternativas a la Luz de los Objetivos Elegidos; ¿Qué alternativa nos brindará la mejor oportunidad para satisfacer nuestros objetivos a menor precio y con mayor ganancia?
6. Elegir una alternativa. Elegir el curso de acción a seguir.
7. Formular Planes de Apoyo; tales como planes para comprar equipo, comprar material, contratar y entrenar trabajadores, desarrollar un nuevo producto.
8. Expresar los Planes en Números; desarrollar presupuestos tales como volumen y precio de las ventas, operación de gastos necesarios para la realización de los planes, gastos para equipo de capital social.

1.3.8. Proceso de planeación financiera

La planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planeación financiera a través del

presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento”. (Moreno Fernández, 2002)

El proceso de planificación financiera comprende cuatro etapas:

1. El establecimiento de los objetivos perseguidos y su prioridad.
2. La definición de plazos para alcanzar dichos objetivos.
3. La elaboración del presupuesto financiero, es decir, la identificación de las diferentes partidas necesarias para conseguir resultados satisfactorios: inversión en renta fija, variable, selección de fondos, planes de pensiones, etcétera.
4. La medición y el control de las decisiones financieras tomadas para evitar desviarse de la ruta que lleve al objetivo u objetivos planteados. (ANDBANK, 2015)

1.3.9. Pasos del proceso de planeación financiera.

El método de planeación financiera se puede precisar según los pasos siguientes que se mencionan:

- (a) La proyección de los estados financieros, los cuales ayudan a evaluar el resultado de las distintas determinaciones en los beneficios de la empresa. Del mismo que, son importantes como instrumento de verificación una vez la proyección es puesta en acción;
- (b) Estimación de la financiación solicitada para el tiempo organizado: capitalización en activos, mejorar la organización, compra de mercaderías, técnica de marketing, etc.;
- (c) Decisión de las inversiones que se estarán aptas durante en el tiempo requerido. Se consideran los bienes originados por la compañía propia, al igual que deben conseguirse mediante distintas fuentes de financiamiento;
- (d) Fomentar la aplicación de los procedimientos en las distintas financiaciones que se tiene en mente concretar, considerando las fuentes de financiamiento que se necesita utilizar para proveer de los medios posibles.
- (e) Proyectar y poner en funcionamiento estrategias de evaluación y supervisión, que aseguren una adecuada realización e indicaciones de los recursos;
- (f) Promover técnicas y métodos de efecto que resulten adaptables constantemente a la planeación inicial, antes a circunstancias que no se adecuen a la perspectiva proyectada.

(Mires Hurtado, D, 2018)

1.3.10. Estados Financieros

Los estados financieros muestran la realidad económica de la empresa mediante un registro de sus diversas actividades en la organización. Esta información es muy útil para la toma de decisiones de los funcionarios financieros.

Según (Brigham E. F & Houston J. F, 2005), existen dos tipos de información financiera: la verbal y la cuantitativa. La primera, es una carta dirigida al presidente, en la cual se informa los resultados operativos del año pasado y los sucesos que pueden afectar en el futuro a la empresa. La segunda, conformada por los cuatro estados financieros, balance general, estado de resultados, estado de utilidades retenidas y el estado del flujo de efectivo. Estos estados nos brindan una visión contable de las operaciones de la empresa y su posición financiera. Los estados financieros explican lo que sucedió con los activos, las utilidades y los dividendos en los últimos años. Por otro lado, los estados verbales explican por qué sucedieron así.

1.3.11. Balance General

Un balance general (también conocido como balance de situación o estado de situación patrimonial) es un documento o informe financiero que muestra detalladamente los activos (lo que posee), los pasivos (lo que debe), y el patrimonio (también llamado patrimonio neto) con los que cuenta una empresa en un momento determinado.

Junto con el estado de resultados y el flujo de caja, el balance general es uno de los tres principales estados financieros que se utilizan para analizar financieramente una empresa.

Siendo específicos, el balance general nos permite analizar los activos, los pasivos y el patrimonio con los que cuenta una empresa y así, por ejemplo, saber cuánto y en qué ha invertido, y cuánto del dinero invertido proviene de acreedores y cuánto proviene de capital propio. (Arturo K, 2019)

1.3.12. Estado de Resultados

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio.

Este estado financiero te brinda una visión panorámica de cuál ha sido el comportamiento de la empresa, si ha generado utilidades o no. En términos sencillos este reporte es muy útil para ti como empresario ya que te ayuda a saber si tu compañía está vendiendo, qué cantidad está vendiendo, cómo se están administrando los gastos y al saber esto, podrás saber con certeza si estás generando utilidades. (Julio Castro, 2015)

1.3.13. Objetivos del estado de resultados

El estado de pérdidas y ganancias tiene objetivos muy puntuales cuando presenta la situación financiera de la compañía, el principal es medir el desempeño operativo de la empresa en un

periodo determinado al relacionar los ingresos generados con los gastos en que se incurre para lograr ese objetivo.

Esta información que se obtiene es de mucha utilidad, sobre todo al analizarlo en conjunto con otros estados financieros básicos como el balance general y el estado de flujo de efectivo, de esta manera al evaluar el estado de resultados de tu empresa podrás:

1. Realizar una evaluación precisa de la rentabilidad de tu empresa, su capacidad de generar utilidades, de igual manera es importante para conocer de qué manera puedes optimizar tus recursos para maximizar tus utilidades.
2. Medir el desempeño de la empresa, es decir, cuánto estás invirtiendo por cada peso que estás ganando.
3. Obtener un mejor conocimiento para determinar la repartición de los dividendos ya que éstos dependen de las utilidades generadas durante el periodo.
4. Estimar los flujos de efectivo al poder realizar proyecciones de las ventas de manera más precisa al utilizar el estado de resultados como base.
5. Identificar en qué parte del proceso se están consumiendo más recursos económicos, esto lo puedes saber al analizar los márgenes en cada rubro. Esto te dará una perspectiva de la eficiencia de la empresa. (Julio Castro, 2015)

1.3.14. Utilidades Retenidas

Las utilidades retenidas son la cantidad de ingresos netos que quedan para la empresa después de que ha pagado los dividendos a sus accionistas. Una empresa genera ganancias que pueden ser positivas (ganancias) o negativas (pérdidas).

Las ganancias positivas le dan mucho espacio al propietario o a la gerencia de la compañía para usar el dinero excedente obtenido. A menudo, esta ganancia se paga a los accionistas, pero también se puede reinvertir en la empresa para fines de crecimiento. El dinero no pagado a los accionistas cuenta como ganancias retenidas.

Una compañía puede retener utilidades para ahorrar en aras de una expansión en el futuro, o simplemente para tener fondos disponibles en caso de que los costos de producción u operación aumenten de forma inesperada.

Para calcular el saldo de utilidades retenidas de una compañía en un periodo determinado, es necesario que tener a la mano información como: el saldo anterior de utilidades retenidas, los ingresos, el costo de ventas, los gastos operativos, impuestos y dividendos pagados por la empresa. (Estefanía Mac, 2019)

1.3.15. Estado del Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo consiste en el movimiento de dinero que se produce dentro de una empresa. Determina la forma en la que se genera y se utiliza a lo largo de su actividad. El ciclo del dinero dentro de una empresa viene determinado por el efectivo que sale para poder producir los bienes y servicios para los clientes, y el efectivo que recibe de su venta y genera la riqueza.

De esta forma, un flujo positivo de efectivo viene dado por acciones como:

- Cobro a los clientes.
- Aportaciones de capital por parte de socios.
- Financiamientos por parte de bancos o acreedores.
- Venta de activos que no se utilizan.

Un flujo negativo vendría dado por acciones como:

- Pago de deudas
- Compra a proveedores
- Gastos operativos
- Pago de salarios o dividendos
- Inversiones
- Compra de acciones (Larissa Favery, 2019)

1.3.16. Clasificación de los flujos de efectivo

Los flujos de efectivo se clasifican de acuerdo a 3 corrientes monetarias:

- Flujos de efectivo de actividades de explotación: se refiere a los ingresos y egresos derivados de la actividad principal que desarrolla la empresa.
- Flujos de efectivo de las actividades de inversión: incluye los egresos producto de la compra de activos no corrientes como inversiones inmobiliarias, mientras que los ingresos abarcan la amortización o vencimiento.
- Flujos de efectivo por actividades de financiación: incluye los cobros por la venta de títulos de la empresa o por recibir recursos de entidades financieras. Mientras que los pagos abarcan la devolución o amortización de dicho financiamiento y el pago de los dividendos a los accionistas. (Larissa Favery, 2019)

1.3.17. Finalidad del estado de flujo de efectivo

La finalidad principal del estado de flujo de efectivo es proporcionar una visión clara y entendible sobre el manejo de efectivo por parte de la empresa.

Entre otros objetivos, podemos mencionar:

- Suministrar información real y oportuna a la gerencia de una empresa a fin de tomar decisiones de negocio acertadas.
- Evaluar la capacidad de una compañía para responder a las obligaciones contraídas con terceros, incluyendo los accionistas.
- Desglosar los sectores y actividades en los cuales la empresa gasta el efectivo disponible.
- Crear pronósticos a partir de flujos de efectivo pasados.
- Indicar cuando existe un excedente de efectivo disponible para reinvertir. (Lara Gretscher, 2019)

1.3.18. Análisis Financiero

Según (Guardo, F. P, Arrieta, J. J. V, & Cardozo, N. H, 2018) explican que el análisis financiero busca indagar sobre las propiedades y características de una compañía, saber sobre sus operaciones, actividades, entorno cercano y lejano, información sobre su desempeño pasado, con el fin de conocerla, entenderla e incluso predecir el comportamiento futuro de la firma.

Para (Valarezo, J. K. O, Ramón, D. I. R, Gonzalez, C. O. S, & Maldonado, E. F. N) el análisis financiero ofrece varias herramientas de entre las que se destacan los indicadores financieros de los que se destaca un grupo en particular que va a medir la utilización de los recursos de la organización para evaluar su utilización.

En efecto, el análisis financiero es una herramienta clave para el manejo gerencial de toda organización, ya que está enmarcado en un conjunto de principios y procedimientos empleados en una información contable eficiente que, una vez procesada, resulta útil para una toma de decisiones de inversión, financiación, planeación y control con mayor facilidad y pertinencia, además permite comparar los resultados obtenidos por una empresa durante un tiempo determinado con los resultados de otros negocios similares.

Por lo tanto, un análisis financiero es una herramienta que logra una gestión financiera eficiente; en el cual nos permite llevar un control adecuado del uso de los activos y de los recursos financieros que están destinados para las inversiones, a través de un análisis profundo que permita visualizar los recursos propios o provenientes de terceros que tiene la empresa. (Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D, 2018)

1.3.19. *Objetivo del Análisis Financiero*

En la investigación realizada por (Guardo, F. P, Arrieta, J. J. V, & Cardozo, N. H, 2018) explica que el objetivo del análisis financiero es evaluar el desempeño de una empresa en relación con los objetivos declarados, la estrategia y los de la competencia.

1.3.20. *Tipos de Análisis Financiero*

Mencionando a (Garcia, V. K. H, y otros, 2020), expone que existen dos tipos de análisis financiero:

- Interno

Análisis para fines administrativos, el encargado de hacer este análisis es el administrador financiero que está en constante contacto con la empresa para recabar los valores contables e información del negocio.

- Externo

El analizador no tiene una relación directa con la organización, la única información que conoce es la proporcionada por la empresa y la cual es considerada pertinente.

1.3.21. *Herramientas de Análisis Financiero*

(Silva Díaz, I, 2019), explica que existen dos tipos de herramientas a través de los métodos de análisis que son:

- Análisis vertical; Este sirve para determinar la composición porcentual de cada cuenta del activo, pasivo y patrimonio, tomando como base el valor del activo total y el porcentaje que representa cada elemento del estado de resultados a partir de las ventas netas; además, solo compara datos de un periodo económico.
- Análisis horizontal; sirve para determinar los incrementos y disminuciones o variaciones de dos o más periodos económicos consecutivos de las partidas del estado de situación financiera y el estado de resultados para la toma de decisiones financieras.

1.3.22. *Indicadores Financieros*

Basados en la recopilación de la información del libro de Principios de administración financiera (Lawrence, J. G. & Chad J. Z, 2016), se establece como principales indicadores financieros los descritos a continuación:

- **Factor De Liquidez**

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la

posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes.

Indicador De Liquidez Corriente

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Indicador De Prueba Ácida

La razón rápida es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: El primero es que muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y el segundo es que, el inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

$$\text{INDICADOR DE PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

1.3.23. Capital neto de trabajo

Es el excedente de los activos corrientes, (una vez cancelados los pasivos corrientes) que le quedan a la empresa en calidad de fondos permanentes, para atender las necesidades de la operación normal de la empresa en marcha.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

- **Factor de Actividad.**

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Indicador de rotación de inventarios

La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. La rotación resultante tiene significado solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Una rotación de inventarios de 20 sería normal para una tienda de comestibles, cuyos bienes son altamente perecederos y se deben vender pronto; en cambio, una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de cuatro veces por año.

$$\text{INDICADOR DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS} = \frac{\text{Costo de los bienes vendido}}{\text{Inventario}}$$

Periodo promedio de cobro

El periodo promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRO} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRO} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{365}}$$

Periodo promedio de pago

El periodo promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro. La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE PAGO} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$$

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE PAGO} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{365}}$$

Indicador de Rotación de Activos Totales

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

$$\text{ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Razón de rotación de inventarios

La rotación de inventario mide la capacidad con que se vende el mismo, es decir, la rotación mide su actividad o liquidez, nos demuestra la eficacia y eficiencia con que se manejan los niveles de inventario.

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIOS} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

Razón de rotación de cuentas por cobrar

La rotación por cobrar evalúa el tiempo en que el crédito se convierte en efectivo. Indica qué tantas veces, en promedio, las cuentas por cobrar son generadas y cobradas durante el año. Nos indica el grado de liquidez de la cuenta de clientes.

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- **Factor de Endeudamiento.**

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos.

Índice de Endeudamiento.

El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades

$$\text{ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

Índice de cargas de interés fijo.

La razón de cargas de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses

$$\text{ÍNDICE DE CARGAS DE INTERÉS FIJO} = \frac{\text{Utilidad antes de interés e impuesto}}{\text{Intereses}}$$

Índice de cobertura de pagos fijos.

El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de los préstamos, pagos de

arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor.

ÍNDICE DE COBERTURA DE PAGOS FIJOS

$$= \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos} + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{Pagos de arrendamiento} + (\text{Pagos del principal} + \text{Div. de acciones preferentes}) * \left(\frac{1}{1-T}\right)}$$

Donde T es la tasa impositiva corporativa aplicable al ingreso de la empresa. El término $\left(\frac{1}{1-T}\right)$ se incluye para ajustar el principal después de impuestos y los pagos de dividendos de acciones preferentes con un equivalente antes de impuestos que son congruente con los valores antes de impuestos de todos los demás términos.

Índice de endeudamiento patrimonial

Mide el grado de apalancamiento de la empresa.

$$\text{ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Factor de Rentabilidad.**

Existen muchas medidas de rentabilidad. En conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.

Índice de Margen de Utilidad Bruta.

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor.

$$\text{ÍNDICE DE MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Índice de Margen de Utilidad Operativa.

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta

$$\text{ÍNDICE DE MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Índice de Margen de Utilidad Neta.

El margen de utilidad neta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD NETA} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad bruta

Esta razón señala la utilidad de la empresa en relación con las ventas después de deducir el costo de producir las mercancías vendidas. Señala la eficiencia de las operaciones y también como han sido fijados los precios de los productos.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

1.3.24. Rentabilidad

(Miguel Díaz Llanes , 2012), en su libro publicado, manifiesta: “La Rentabilidad es la remuneración que se busca obtener dentro de la empresa, en sus múltiples elementos en práctica de desarrollar su dinamismo económico y financiero. Estableciéndose habilidades en el manejo de los recursos propios de la empresa de manera eficiente y eficaz, así como también en sus productos y servicios que brinda”.

(Maldonado, R, 2015), en su revista consultoría contable – tributario – laboral, especifica que la rentabilidad se basa en la capacidad que pueda tener la organización en poder crear utilidad o ganancia, es decir, será rentable cuando sus volúmenes de ingresos son mayores a sus egresos, cuando sus ingresos son mayores a sus costos, entonces podremos decir que la entidad es rentable.

(Aiquipa Vega, 2020) Explica que la rentabilidad es una condición de aquello que es rentable en otras palabras es la acción y cuya reacción se obtiene un beneficio o en la misma terminología genera una renta, el concepto de rentabilidad financiera está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado

1.3.25. Rentabilidad económica

Para (Sánchez, 2002), la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de

la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

1.3.26. Rentabilidad financiera

(Sánchez, 2002), explica que la rentabilidad financiera o del capital, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

En este sentido, (Sánchez, 2002), agrega que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

1.3.27. Liquidez

La liquidez financiera de una empresa es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.

Hay que recordar que, en términos económicos, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. (Nadia Luna, 2018)

La liquidez es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes, en la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. El primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar “última”: La posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respalda la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo. (Domínguez Rubio, 2007)

1.3.28. Tipos de inversión

Tipos de inversiones – Inversiones de renta fija

Las inversiones de renta fija son muy comunes ya que son por las que suelen comenzar las personas que desean aprender sobre este negocio, pero no tienen los conocimientos suficientes para arriesgarse.

Los instrumentos de renta fija los puedes contratar en bancos, instituciones financieras, administradoras de fondos de inversión o en la bolsa de valores. En este tipo de inversión el riesgo es mínimo ya que la persona conoce exactamente cuánto dinero va a generar su dinero en el tiempo establecido ya que viene dado previamente por una tasa de interés. Su única desventaja es que el margen de ganancia es muy poco, y si la inflación supera la tasa de interés, a lo sumo habrás capitalizado tu dinero y aun así no compensará la inflación.

Los instrumentos de renta fija se basan en un esquema de ahorro remunerado en el que un inversor pone en manos de un emisor un capital que este promete devolver en un plazo determinado, sumando una tasa de interés de ganancia. Por su parte, el inversionista puede proceder de dos maneras con estos instrumentos:

- **Mantener el plazo:** Para obtener la rentabilidad prometida es necesario que el inversor mantenga el capital por el tiempo establecido. El rescatar el dinero antes de tiempo no sólo anula la tasa de interés, sino que además en muchos casos se impone una penalización por ello.
- **Acudir al mercado secundario:** Si el inversor necesitara liquidez antes de terminar el plazo también tiene la opción de vender su título en el mercado secundario, en el que otro

inversionista lo compre, por lo general a un precio menor que el de emisión para que resulte atractivo.

Tipos de inversiones – Inversiones de renta variable

Las inversiones de renta variable son aquellas cuya ganancia no es conocida previamente, y que como puede ser muy rentable también está propensa a pérdida del capital debido a las fluctuaciones del mercado. Este tipo de inversión es para personas más jóvenes, con un perfil más arriesgado y que puedan mantener la visión a largo plazo aun cuando el mercado se mueva desfavorablemente.

El ejemplo más conocido de este tipo de inversión son las acciones, título valor que se negocian en la bolsa de valores, donde el inversionista compra una pequeña parte de una empresa, representado por acciones, y puede disfrutar de las ganancias que esta genera con sus dividendos. Pero si el valor de las acciones de una empresa cae, el inversionista puede perder su dinero.

Aun así, los instrumentos de renta variable son el fuerte de las negociaciones en las bolsas de valores del mundo e involucran muchos activos además de las acciones, como materias primas, índices bursátiles, divisas y ETFs. Y en vista de que el riesgo es mucho mayor con este tipo de inversión, también lo es su potencial rentabilidad. El que el inversor gane o pierda dependerá de las decisiones que tome en cuanto a dónde y en qué momento invertir. (Rodríguez, 2020)

1.3.29. Decisiones financieras

Para (Gitman, 2003), una de las principales responsabilidades del administrador financiero es revisar y analizar las decisiones de inversión propuestas para asegurarse de que sólo se realicen aquellas que contribuyan positivamente al valor de la empresa. A través de varias técnicas y herramientas, los administradores financieros estiman los flujos de efectivo que generará una inversión y luego aplican técnicas apropiadas de decisión para evaluar el impacto de la inversión sobre el valor de la empresa. Desde luego, sólo se deben realizar las inversiones que puedan incrementar el precio de las acciones.

(Gitman, 2003), también habla de otro tipo de decisiones financieras, entre las cuales nombra el costo de capital, el apalancamiento y la política de dividendos como decisiones financieras a largo plazo y la administración de activos circulantes y de pasivos circulantes como decisiones financieras a corto plazo.

Para implementar estrategias es fundamental considerar varios aspectos del área de finanzas, tales como (Fred, 1997):

- 1. Adquirir capital para implementar estrategias:** Además de la utilidad neta de las operaciones y de la venta de activos, dos fuentes básicas de capital para la organización son los créditos y el capital contable. Determinar una mezcla adecuada de pasivos y capital

contable en la estructura del capital de una empresa puede ser vital para la debida implementación de sus estrategias. El análisis de las Utilidades por Acción (UPA)/ Utilidades antes de Intereses e Impuestos (UAI) es la técnica más utilizada para determinar si la mejor alternativa para reunir capital a efecto de implementar estrategias es el endeudamiento, la emisión de acciones o una combinación de créditos y acciones.

2. **Estados Financieros proyectados:** Es una técnica básica para implementar estrategias porque permite a la organización estudiar los resultados esperados de diversas acciones y enfoques. Este tipo de análisis se puede utilizar para pronosticar las consecuencias de diversas decisiones en la implementación. Unos Estados Financieros pro forma permiten a las organizaciones calcular las razones financieras proyectadas de acuerdo con diversos escenarios para implementar estrategias. Las razones financieras, cuando se comparan con los años anteriores y los promedios de la industria, ofrecen información valiosa en cuanto a la viabilidad de diversos enfoques para la implementación de estrategias.
3. **Presupuestos Financieros:** Es un documento que detalla cómo se obtendrán y gastarán los fondos dentro de un plazo determinado. La presupuestaria financiera es un método para especificar qué se debe hacer para lograr la debida implementación de las estrategias. No se debe considerar como un instrumento que sirve para limitar los egresos, sino más bien como un método que sirve para obtener el uso más rentable y productivo de los recursos de la organización. Los presupuestos financieros son la asignación planificada de los recursos de la empresa, basada en los pronósticos del futuro.
4. **Valor del Negocio:** Arroja información acerca de lo que posee una empresa, lo que gana una empresa o lo que la empresa llevará al mercado. Esto es fundamental para implementar estrategias porque permite establecer el valor financiero o efectivo de un negocio que facilita la puesta en práctica de ciertas estrategias determinadas, como: adquisición de otras empresas, venta de una división, venta de toda la empresa, entre otras. Algunas formas de hacer evaluaciones periódicas dentro de una organización son: planes para empleados, impuestos, jubilación, fusiones, adquisiciones, planes de expansión, relaciones con los Bancos, muerte de un jefe, contratos de sociedad, auditorías, entre otros. La información relacionada con el valor de la empresa protege los intereses de todas las partes involucradas.
5. **Cómo decidir que se vuelva pública la compañía:** Hacer pública la compañía significa vender un porcentaje de la compañía a terceros a efectos de reunir capital y, por consiguiente, diluir el control de la empresa que estaba en manos de los dueños.

1.4. Marco conceptual

- **Objetivos**

Un objetivo es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar, y que, de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, o más bien formulado, tiene cierto nivel de complejidad.

- **Competencia**

Aquella situación en la que existe un indefinido número de compradores y vendedores que intentan maximizar su beneficio o satisfacción. Así, los precios están determinados únicamente por las fuerzas de la oferta y la demanda.

- **Presupuesto**

Un presupuesto es un plan de operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

- **Dividendos**

El dividendo es la proporción de ganancias o beneficios que una compañía reparte entre sus accionistas.

- **Activo**

El activo son los bienes, derechos y otros recursos de los que dispone una empresa.

- **Pasivo**

Representa las deudas y obligaciones con las que una empresa financia su actividad y le sirve para pagar su activo.

- **Capital**

El capital es el total de recursos físicos y financieros que posee una entidad económica, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas, para generar beneficios o ganancias.

- **Recursos de la empresa**

Los recursos de una empresa son los distintos elementos que intervienen en la cadena productiva. Su presencia es indispensable para garantizar la obtención de un producto, o sea, para garantizar la perpetuidad del circuito económico de la empresa.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

2.1.1. *Enfoque Mixto*

(Hernández O. I., 2018) Menciona que el enfoque mixto, es la combinación del enfoque cualitativo, y el enfoque cuantitativo en la mayoría del proceso. La conceptualización del mismo es considerada como el uso parcial de diferentes metodologías investigativas. Para nuestro caso específico la parte cuantitativa se hace mediante la recopilación de datos obtenidos a través de la encuesta y la interpretación de los mismos mediante entrevistas marca el camino cualitativo.

La presente investigación se llevará a cabo a través de un enfoque mixto, debido a que la información recopilada para ejecutar el diseño de la planeación financiera se realizará a través de la interpretación de datos numéricos y diseños de investigación, basados en un contexto, facilitando de esta forma la respuesta a varias interrogantes que se vayan presentando en el transcurso de la ejecución de la investigación.

2.2. Nivel de Investigación

2.2.1. *Enfoque Descriptivo*

En el estudio realizado por (Ramírez, 2018) manifiesta que el enfoque descriptivo, se basa en llevar las estrategias en el campo de acción. Así mismo en su estudio resalta que el enfoque toma el carácter de descriptivo por el tipo de fuente en el cual se basa a través de la recopilación de la información de fuentes primarias, dado el caso para la presente investigación y la metodología planteada concuerda con lo establecido por el autor en referencia.

El nivel de investigación a utilizar es el enfoque descriptivo ya que a través de diferentes análisis e interpretaciones se planteará lo más relevante de la indagación, mediante el cual se va a determinar el comportamiento actual y el impacto que han tenido sobre la empresa sus decisiones administrativas, sociales, económicas financieras.

2.3. Diseño de investigación

2.3.1. *Diseño no experimental*

Este tipo de diseños es usado comúnmente en estudios médicos así lo demuestra (Laguna Vasquez, 2020) en su estudio, donde plantea un estudio basado en un diseño no experimental, el cual hace hincapié en que el diseño tomado para la recopilación de datos no pretende inducir o provocar un cambio en el proceso de indagación.

El diseño a implementar en la investigación es el no experimental, debido a que la información captada se receptorá fundamentalmente a través de la observación y el análisis correspondiente tal como se den en su contexto natural.

2.4. Tipo de estudio

2.4.1. *Diseño Transversal*

La versatilidad del diseño transversal lo hace uno de los diseños más utilizados dentro de los procesos de investigación, pese a ellos presenta ciertas limitantes como el no permitir establecer relación causa-efecto entre las variables estudiada, así lo menciona (Rubio, 2020) en su investigación

El tipo de estudio que se llevará a cabo es el diseño transversal, donde se analizarán diferentes variables ejecutadas en su momento, con la finalidad de conocer el factor de riesgo de cada una de ellas, además a partir de este punto de plantea crear criterios de selección para analizar cada resultado.

2.5. Población y muestra

2.5.1. *Población*

Según (Tamayo, 2012), “es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación.”

El total de la población de la empresa VAINUZ ECUADOR, está constituido por 4 personas el gerente propietario, un administrador encargado del área de procesos, un administrador encargado del control interno y el contador.

2.5.2. Muestra

Según (Hernández, 2008), “la muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia”

En este caso no se calculará la muestra ya que se trata de una población finita, porque se enfoca específicamente en el personal de la empresa, por lo tanto, se trabajará con el 100% de la población, a quienes se les harán las encuestas para obtener mayor información.

2.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1. Encuesta

Según (Strauss, A., & Corbin, J, 2016), “la técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz.” La encuesta se llevará a cabo al personal encargado del área administrativa y contable de la empresa, incluyendo al gerente general, con la finalidad de conocer cómo se están manejando estos departamentos.

2.6.2. Observación

El objetivo de implementar esta técnica es para acudir al área financiera, con la finalidad de sondear el comportamiento actual de cada uno de los estados financieros y obtener información que nos ayude al desarrollo de la investigación.

2.7. Interrogantes de estudio

2.7.1. Idea a defender

La ejecución de una planeación financiera, ayudará al incremento de la rentabilidad de la empresa VAINUZ ECUADOR, DEL CANTON SANTO DOMINGO, permitiéndole de esta forma tomar decisiones financieras eficientes a corto y largo plazo, diseñar estrategias con la finalidad de alcanzar los objetivos y fomentar al desarrollo administrativo, social, económico y financiero. Además la empresa logrará controlar ciertos aspectos internos de riesgo gracias al acertado manejo en cuanto a gastos e ingresos generados y finalmente, hacerle frente a los problemas causados por la actual crisis sanitaria como lo es la Covid – 19.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISVUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. Resultados

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
INGENIERÍA FINANCIERA
ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA VAINUZ S.A.**

Objetivo:

Determinar y conocer el nivel de utilización de una planificación financiera y de gestión en la empresa VAINUZ S.A. de la ciudad de Santo Domingo y como ha impactado esto en su desarrollo económico comercial.

Instrucciones:

Lea las preguntas y conteste únicamente lo que se pregunta.

En las preguntas de selección múltiple, escoger únicamente una respuesta.

Preguntas:

1. ¿Cómo calificaría usted la organización de la empresa?

Tabla 1-3: Organización de la empresa

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	EXCELENTE	2	50%
2	BUENA	2	50%
3	REGULAR		

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

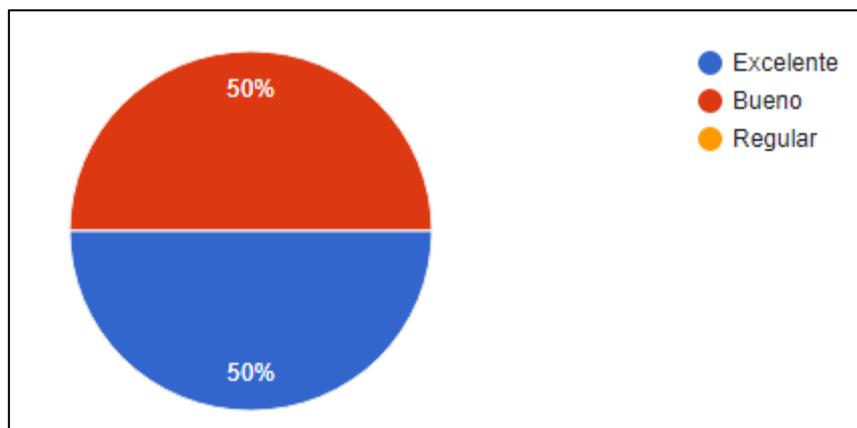


Gráfico 1-3: Organización de la empresa

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 50% del personal encuestado considera excelente la organización de la empresa, pero a pesar de aquello, el mercado está en constante cambio por lo que es sumamente importante y necesario estar preparado para cualquier imprevisto definiendo estrategias que beneficien al desarrollo administrativo, social, económico y financiero.

2. ¿La organización cuenta con una planificación financiera?

Tabla 2-3: Planificación Financiera

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI		
2	NO	3	75%
3	NO SÉ	1	25%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

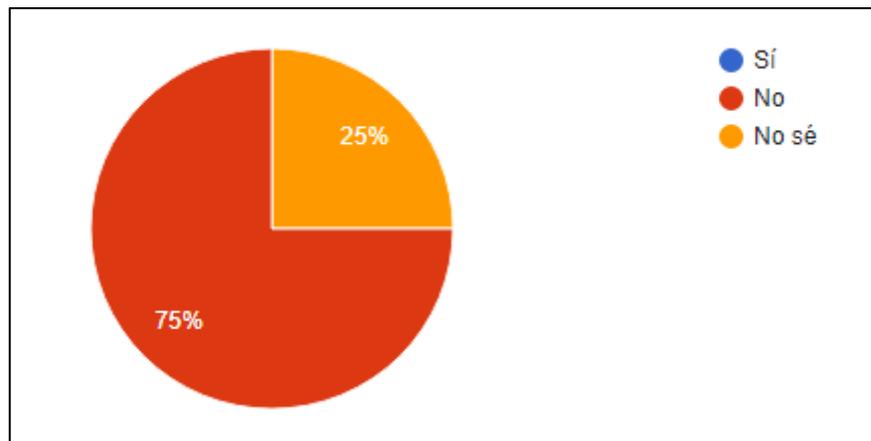


Gráfico 2-3: Planificación Financiera

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 75% del personal administrativo y contable encuestado dice que la empresa no cuenta con la implementación de una planeación financiera que los direcciona a la toma de decisiones financieras eficientes y acertadas.

3. ¿Realiza la empresa un análisis de adquisiciones en base a sus ingresos?

Tabla 3-3: Análisis de adquisiciones

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	4	100%
2	NO		
3	NO SÉ		

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

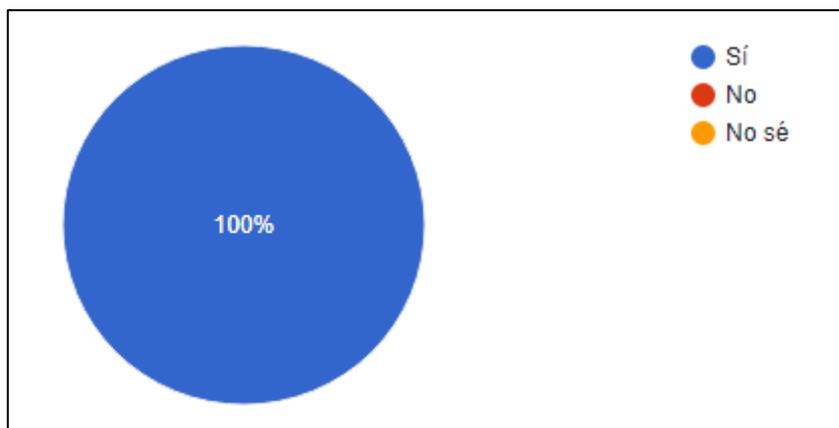


Gráfico 3-3: Análisis de adquisiciones

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 100% del personal encuestado manifiesta que antes de la adquisición de un bien o un servicio analizan sus ingresos priorizando sus gastos, lo cual les permite tomar decisiones convenientes a sus necesidades.

4. ¿La empresa cuenta con financiamiento externo?

Tabla 4-3: Financiamiento externo

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI		
2	NO	3	75%
3	NO SÉ	1	25%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

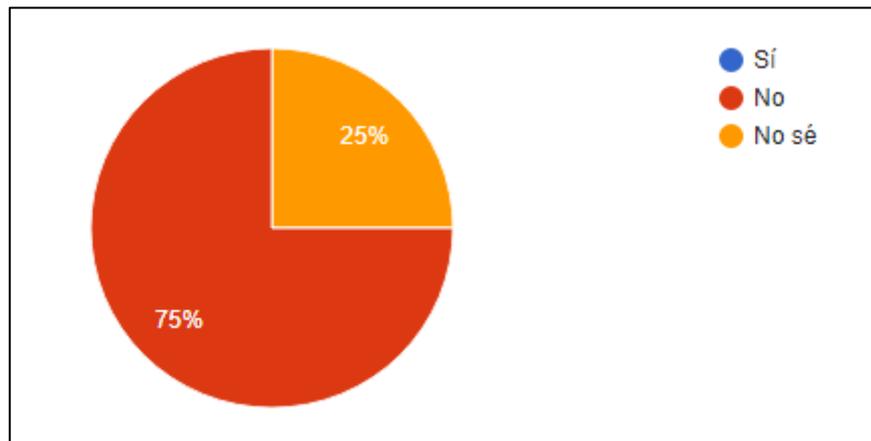


Gráfico 4-3: Financiamiento externo

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 75% del personal encuestado alude que la empresa no cuenta con un financiamiento externo, lo cual limita a la organización a mejorar sus propios recursos, reducir riesgos y a expandirse en el mercado.

5. ¿Existe un control y análisis de los gastos de la empresa?

Tabla 5-3: Control y análisis

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI		
2	NO	3	75%
3	NO SÉ	1	25%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

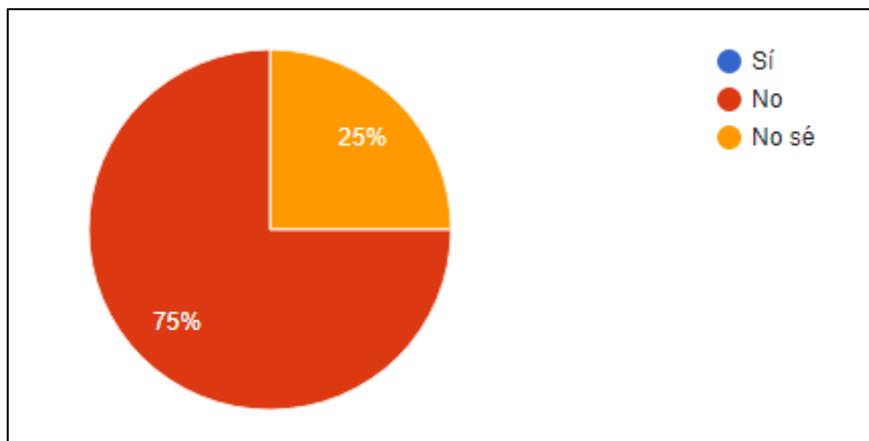


Gráfico 5-3: Control y análisis

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 75% del personal encuestado manifiesta que la empresa no realiza un control de sus gastos, lo cual no le permite detectar el mal uso de fondos, identificar gastos innecesarios, prevenir problemas fiscales y controlar la regularización del presupuesto.

6. ¿Para la toma de decisiones con respecto al financiamiento se realiza un análisis previo del flujo del efectivo?

Tabla 6-3: Toma de decisiones

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	1	25%
2	NO	3	75%
3	NO SÉ		

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

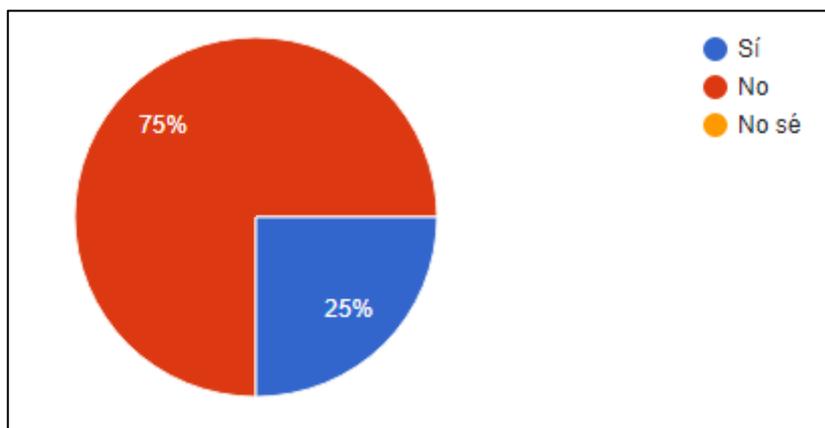


Gráfico 6-3: Toma de decisiones

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 75% del personal encuestado expone que la empresa no realiza un análisis correspondiente en cuanto al flujo del efectivo, lo cual no le permite a la organización evaluar la capacidad económica que posee, administrar adecuadamente sus recursos, estructurar su solvencia y liquidez y conocer los cambios en los activos.

7. ¿La rentabilidad y funcionamiento de la empresa ha mejorado con relación a años anteriores?

Tabla 7-3: Rentabilidad y funcionamiento

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI		
2	NO	3	75%
3	NO SÉ	1	25%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

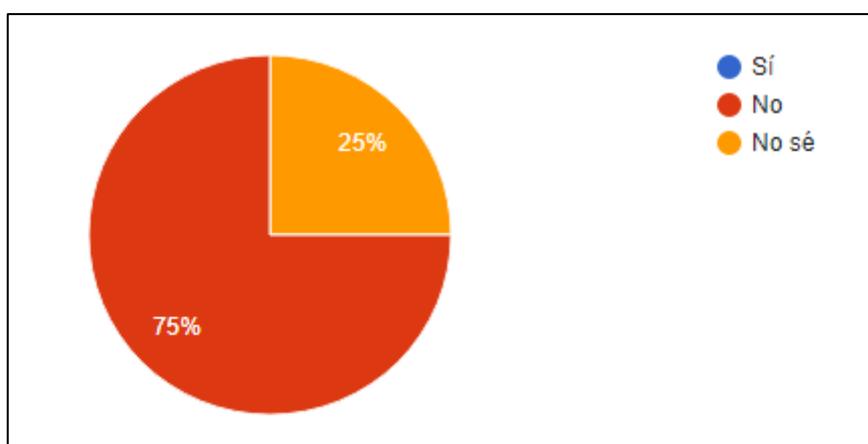


Gráfico 7-3: Rentabilidad y funcionamiento

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 75% del personal encuestado ostenta que la empresa no ha mejorado de forma administrativa, social, económica y financiera, por lo que su operatividad se ha visto afectada esto debido a varios factores como la misma Covid – 19.

8. ¿La empresa establece objetivos o metas mensuales financieras, por ingreso de ventas, compras, gastos, que afecten a su rentabilidad?

Tabla 8-3: Objetivos o metas

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	1	25%
2	NO	3	75%
3	NO SÉ		

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

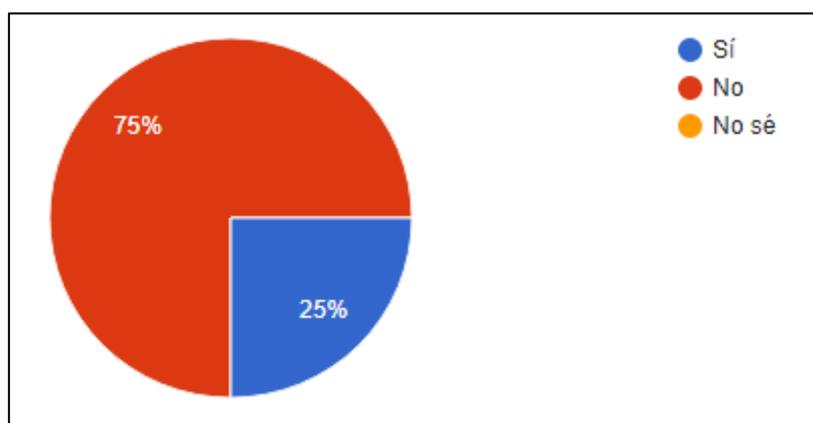


Gráfico 8-3: Objetivos o metas

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

Al divisar la gráfica el 75% del personal encuestado manifiesta que la empresa no establece objetivos o metas financieras mensualmente, que le permitan aumentar sus ingresos, establecer márgenes de ganancia, mantener una sostenibilidad económica y retornar el porcentaje de inversión.

9. ¿Maneja la empresa presupuestos financieros?

Tabla 9-3: Presupuestos financieros

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI		
2	NO	3	75%
3	NO SÉ	1	25%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

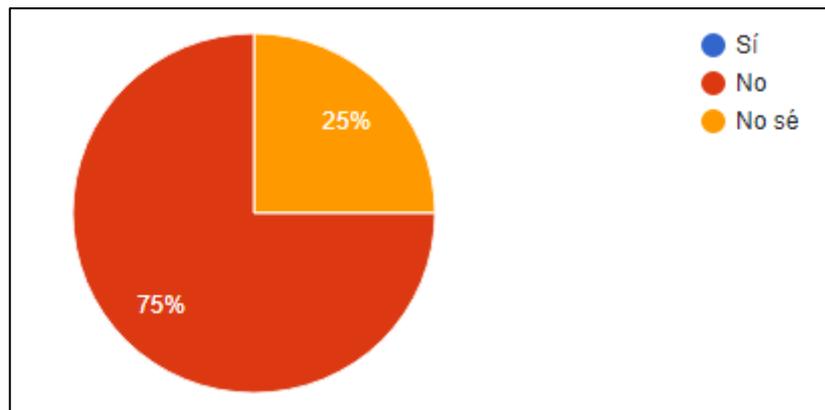


Gráfico 9-3: Presupuestos financieros

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Análisis.

El 75% del personal encuestado ostenta que la empresa no maneja presupuestos financieros, lo cual expone a la organización a un riesgo inminente por la falta de información cuantitativa, ya que es muy importante conocer cómo manejar adecuadamente los recursos.

3.2. Propuesta

PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA VAINUZ ECUADOR EN EL CANTÓN SANTO DOMINGO - PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

3.2.1. Introducción

La empresa Vainuz Ecuador, a lo largo de su existencia no ha desarrollado una adecuada planeación financiera que le permita enfrentar imprevistos, suscitados por la inadecuada toma de decisiones en cuanto al ámbito administrativo, social, económico y financiero, además de la falta de estrategias que le dé acceso a alcanzar los objetivos, el incumplimiento en la evaluación de determinar cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que le posibilite a la empresa fluir de manera sólida.

Uno de los factores que más impacto ha tenido en el desarrollo económico de la empresa, es la actual pandemia mundial del virus Covid – 19, el cual ha provocado una significativa interrupción en la operatividad de producción, reduciendo de esta forma su porcentaje de rentabilidad.

La implementación de una planeación financiera guiará, coordinará y sobre todo controlará el adecuado cumplimiento de los objetivos.

3.2.2. Objetivo general

Preparar el plan financiero mediante el análisis de diversas variables, para incrementar el porcentaje de rentabilidad de la empresa Vainuz Ecuador en el cantón Santo Domingo - Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

3.2.3. Objetivos específicos

- Diseñar un sólido marco teórico a través de la identificación de fuentes que sustenten la investigación.
- Realizar un diagnóstico financiero por medio de la información proporcionada para determinar la situación actual de la empresa VAINUZ ECUADOR.
- Proponer el plan financiero con toda la información desarrollada para mejorar la rentabilidad de operar de la empresa.

3.3. Contenido de la propuesta

3.3.1. Análisis financiero

3.3.1.1. Análisis vertical del Balance General

Tabla 10-3: Análisis vertical del Balance General

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA VAINUZ ECUADOR							
ANÁLISIS VERTICAL DE LOS PERIODOS 2018 - 2019 Y 2020							
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
		\$	\$	\$	%	%	%
1.	ACTIVO						
1.1	CORRIENTE						
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	5.764,22	10.098,34	3.456,09	5%	8%	3%
1.1.02	CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	2.098,86	1.908,45	4.562,11	2%	2%	4%
1.1.03	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	10.456,25	15.768,98	25.987,24	9%	13%	20%
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18.319,33	27.775,77	34.005,44	16%	23%	26%
1.2	NO CORRIENTE						
1.2.01	TERRENOS	13.107,20	13.107,20	13.107,20	12%	11%	10%
1.2.02	EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES	33.874,79	33.874,79	33.874,79	30%	28%	26%
1.2.03	VEHICULOS	48.030,91	48.030,91	48.030,91	42%	39%	37%
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	95.012,90	95.012,90	95.012,90	84%	77%	74%
	TOTAL ACTIVOS	113.332,23	122.788,67	129.018,34	100%	100%	100%
2.	PASIVOS						

2.1	CORRIENTE						
2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES	9.087,65	7.095,71	11.098,23	8%	6%	9%
2.1.02	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	3.564,09	1.982,07	2.987,67	3%	2%	2%
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	12.651,74	9.077,78	14.085,90	11%	7%	11%
	TOTAL PASIVO	12.651,74	9.077,78	14.085,90	11%	7%	11%
3.	PATRIMONIO						
3.01	CAPITAL SOCIAL	87.656,32	74.182,56	91.187,68	77%	60%	71%
3.02	UTILIDAD DEL EJERCICIO	13.024,17	39.528,33	23.744,76	11%	32%	18%
	TOTAL PATRIMONIO	100.680,49	113.710,89	114.932,44	89%	93%	89%
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	113.332,23	122.788,67	129.018,34	100%	100%	100%

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Activo

En base a los resultados del análisis vertical en el periodo 2020, la cuenta inventario de productos terminados presentó el 20% del total de los activos, que en términos económicos corresponde a \$25.987,24, lo que significa que las utilidades en este año disminuyeron, por lo cual la rentabilidad de la empresa se ha visto directamente afectada.

Por otro lado, la cuenta cuentas por cobrar refleja valores iguales o menores al 4% demostrando de esta forma que no se está vendiendo a crédito, perdiendo la oportunidad de aumentar las ventas. Para el año 2018 la cuenta vehículos refleja un porcentaje del 42% del total de los activos, lo que significa ser un valor poco productivo para el rango de la empresa.

Pasivo

Según el análisis vertical el total de los pasivos para el año 2020 presenta un porcentaje del 11% correspondiente a \$14.085,90 lo que significa que las cuentas por pagar están en continuo progreso, dado por diversas causas como lo es la actual pandemia de la Covid – 19, que sin duda alguna ha afectado de forma administrativa, social, económica y financiera a la empresa.

Patrimonio

En el año 2019 la empresa contó con un patrimonio del 93% correspondiente a \$113.710,89 sobre el total de los activos, generando una utilidad de 25% correspondiente a \$39.528,33, siendo este un año factible para la empresa.

De acuerdo al análisis vertical de los recursos propios que posee la empresa correspondiente al 89% en el año 2020, el 71% pertenece a los propietarios y sólo el 18% a la misma empresa.

3.3.1.2. *Análisis vertical del Estado de Resultados*

Tabla 11-3: Análisis vertical del Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA VAINUZ ECUADOR							
ANÁLISIS VERTICAL DE LOS PERIODOS 2018 - 2019 Y 2020							
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
		\$	\$	\$	%	%	%
4.	INGRESOS						
4.1.	<u>OPERACIONALES</u>						
4.1.01	VENTAS EN EL PERIODO	143.404,67	155.208,54	119.171,17	100%	100%	100%
4.1.02	INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS	7.250,54	10.456,25	15.768,98	5%	7%	13%
4.1.03	COMPRAS REALIZADAS	118.718,47	103.588,27	83.452,37	83%	67%	70%
4.1.04	MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA	125.969,01	114.044,52	99.221,35	88%	73%	83%
4.1.05	(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	10.456,25	15.768,98	25.987,24	7%	10%	22%
4.1.06	COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	115.512,76	98.275,54	73.234,11	81%	63%	61%
	UTILIDAD BRUTA	27.891,91	56.933,00	45.937,06	19%	37%	39%
5.	COSTOS Y GASTOS						
5.2	<u>GASTOS OPERACIONALES</u>	14.867,74	17.404,67	22.192,30	10%	11%	19%
5.2.01	SUELDOS Y SALARIOS	5.673,09	6.473,09	6.473,09	4%	4%	5%

5.2.02	BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	945,52	1.078,85	1.078,85	1%	1%	1%
5.2.03	APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	689,28	786,48	786,48	0%	1%	1%
5.2.04	SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	5.098,03	4.987,24	8.986,34	4%	3%	8%
5.2.05	CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.897,65	2.980,45	2.078,21	1%	2%	2%
5.2.06	OTROS SERVICIOS	564,17	1.098,56	2.789,33	0%	1%	2%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	13.024,17	39.528,33	23.744,76	9%	25%	20%

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

En el año 2018 la empresa generó una utilidad bruta del 19% y un costo de mercaderías vendidas de 81%, contando con un saldo a favor de \$27.891,91.

En el año 2019 la empresa generó una utilidad bruta del 37% y un costo de mercaderías vendidas del 63%, contando con un saldo a favor de \$56.933,00.

En el año 2020 la empresa generó una utilidad bruta del 39% y un costo de mercaderías vendidas del 61%, contando con un saldo a favor de \$45.937,06.

Los gastos operacionales en el año 2020 fueron de un 19% del total de las ventas, correspondiente a un valor económico de \$22.192,30, siendo este un valor superior en comparación con los años anteriores.

En el año 2020 la utilidad del ejercicio fue del 20% del total de las ventas, lo que significa que de alguna u otra forma el costo de mercaderías vendidas es un valor muy elevado frente a las ventas, lo que no le permitió a la empresa alcanzar la utilidad esperada.

3.3.1.3. *Análisis horizontal del Balance General*

Tabla 12-3: Análisis horizontal del Balance General

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA VAINUZ ECUADOR								
ANÁLISIS HORIZONTAL DE LOS PERIODOS 2018 - 2019 Y 2020								
		2018	2019	2020	2019 - 2018		2020 – 2019	
		\$	\$	\$	Valor abs.	Valor rel.	Valor abs.	Valor rel.
1.	ACTIVO							
1.1	CORRIENTE							
1.1.0								
1	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	5.764,22	10.098,34	3.456,09	4.334,12	75,19%	(6.642,25)	-65,78%
1.1.0								
2	CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	2.098,86	1.908,45	4.562,11	(190,41)	-9,07%	2.653,66	139,05%
1.1.0								
3	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	10.456,25	15.768,98	25.987,24	5.312,73	50,81%	10.218,26	64,80%
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18.319,33	27.775,77	34.005,44	9.456,44	51,62%	6.229,67	22,43%
1.2	NO CORRIENTE							
1.2.0								
1	TERRENOS	13.107,20	13.107,20	13.107,20	-	0,00%	-	0,00%
1.2.0								
2	EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES	33.874,79	33.874,79	33.874,79	-	0,00%	-	0,00%
1.2.0								
3	VEHICULOS	48.030,91	48.030,91	48.030,91	-	0,00%	-	0,00%
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	95.012,90	95.012,90	95.012,90	-		-	
	TOTAL ACTIVOS	113.332,23	122.788,67	129.018,34	9.456,44	8,34%	6.229,67	5,07%
2.	PASIVOS							

2.1	CORRIENTE							
2.1.0	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR							
1	PROVEEDORES	9.087,65	7.095,71	11.098,23	(1.991,94)	-21,92%	4.002,52	56,41%
2.1.0								
2	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	3.564,09	1.982,07	2.987,67	(1.582,02)	-44,39%	1.005,60	50,73%
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	12.651,74	9.077,78	14.085,90	(3.573,96)	-28,25%	5.008,12	55,17%
	TOTAL PASIVO	12.651,74	9.077,78	14.085,90	(3.573,96)	-28,25%	5.008,12	55,17%
3.	PATRIMONIO							
3.01	CAPITAL SOCIAL	87.656,32	74.182,56	91.187,68	(13.473,76)	-15,37%	17.005,12	22,92%
3.02	UTILIDAD DEL EJERCICIO	13.024,17	39.528,33	23.744,76	26.504,16	203,50%	(15.783,57)	-39,93%
	TOTAL PATRIMONIO	100.680,49	113.710,89	114.932,44	13.030,40	12,94%	1.221,55	1,07%
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	113.332,23	122.788,67	129.018,34	9.456,44	8,34%	6.229,67	5,07%

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Activo

La cuenta inventario de productos terminados para el año 2020 ha incrementado a un 64,80% esto debido a la disminución en las ventas por causas como la pandemia de la Covid – 19.

Por otro lado, para el año 2020 las cuentas por cobrar no relacionadas aumentan de forma significativa, exponiendo de esta forma la rentabilidad y liquidez de la empresa.

Finalmente, en el año 2020 el efectivo y equivalente que posee la empresa se ve arduamente afectado ya que gran parte de su mercadería se encuentra almacenada en bodega, debido a que en este periodo suscitaron problemas externos que impidieron la comercialización de los mismos.

Pasivo

En el año 2019 las cuentas y documentos por pagar a proveedores frente al año 2018 disminuyen a un 21,92% en cambio para el año 2020 esta cuenta incrementa a un 56,41% esto debido a que la empresa mantiene otro tipo de obligaciones financieras por cumplir, las que incluso también presentan un incremento para el año 2020.

Patrimonio

En el año 2019 el patrimonio de la empresa presenta un valor de \$113.710,89 y en el año 2020 un valor de \$114.932,44 desplegando un incremento del 1,07% tomando en cuenta que este valor aumenta debido a que las ventas para este año disminuyeron, lo cual dejó como resultado un aumento en la cuenta de inventarios.

3.3.1.4. Análisis horizontal del Estado de Resultados

Tabla 13-3: Análisis horizontal del Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA VAINUZ ECUADOR								
ANÁLISIS HORIZONTAL DE LOS PERIODOS 2018 - 2019 Y 2020								
		2018	2019	2020	2019 - 2018		2020 - 2019	
		\$	\$	\$	Valor abs.	Valor rel.	Valor abs.	Valor rel.
4.	INGRESOS							
4.1.	<u>OPERACIONALES</u>							
4.1.01	VENTAS EN EL PERIODO	143.404,67	155.208,54	119.171,17	11.803,87	8%	-36.037,37	-23%
4.1.02	INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS	7.250,54	10.456,25	15.768,98	3.205,71	44%	5.312,73	51%
4.1.03	COMPRAS REALIZADAS	118.718,47	103.588,27	83.452,37	(15.130,20)	-13%	-20.135,90	-19%
4.1.04	MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA	125.969,01	114.044,52	99.221,35	(11.924,49)	-9%	-14.823,17	-13%
4.1.05	(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	10.456,25	15.768,98	25.987,24	5.312,73	51%	10.218,26	65%
4.1.06	COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	115.512,76	98.275,54	73.234,11	(17.237,22)	-15%	-25.041,43	-25%
	UTILIDAD BRUTA	27.891,91	56.933,00	45.937,06	29.041,09	104%	-10.995,94	-19%
5.	COSTOS Y GASTOS							
5.2	<u>GASTOS OPERACIONALES</u>	14.867,74	17.404,67	22.192,30	2.536,93	17%	4.787,63	28%
5.2.01	SUELDOS Y SALARIOS	5.673,09	6.473,09	12.473,09	800,00	14%	-	0%

5.2.02	BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	945,52	1.078,85	2.078,85	133,33	14%	-	0%
5.2.03	APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	689,28	786,48	1.515,48	97,20	14%	-	0%
5.2.04	SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	5.098,03	4.987,24	7.986,34	(110,79)	-2%	3.999,10	80%
5.2.05	CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.897,65	2.980,45	3.078,21	1.082,80	57%	-902,24	-30%
5.2.06	OTROS SERVICIOS	564,17	1.098,56	2.789,33	534,39	95%	1.690,77	154%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	13.024,17	39.528,33	23.744,76	26.504,16	203%	-15.783,57	-40%

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

En esta sección será mucho más fácil comprender todo lo mencionado anteriormente, ya que:

En el periodo 2019 las ventas aumentan un 8% en cambio, en el año 2020 las ventas redujeron un 23% uno de los principales factores causante de esta significativa disminución es la pandemia de la Covid – 19 que frenó la continuidad o el desarrollo económico de varias empresas.

En el año 2019 en comparación con el año 2018 la empresa obtuvo un incremento significativo en la utilidad bruta, siendo este un acrecentamiento del 104%.

En cambio, el panorama es completamente diferente para el año 2020 ya que este valor presenta una disminución del 19% afectando de esta forma su capacidad operativa.

Finalmente, la utilidad del ejercicio en el año 2019 fue del 203% esto debido al aumento de las ventas realizadas en este periodo, sin embargo, en el año 2020 la utilidad del ejercicio se reduce un 40% causando perdida de liquidez y rentabilidad.

3.3.2. Razones financieras

El análisis financiero se lleva a cabo a través de la implementación de diversos indicadores que permiten a ciencia cierta medir la capacidad de operar de una empresa, con el propósito de conocer la viabilidad, estabilidad y sobre todo rentabilidad de este negocio.

- **Factor De Liquidez**

Indicador De Liquidez Corriente

Este indicador mide la capacidad de tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras.

$$\text{INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Tabla 14-3: Indicador De Liquidez Corriente

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
LIQUIDEZ CORRIENTE	LIQUIDEZ CORRIENTE $= \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	2018 LIQUIDEZ CORRIENTE = $\frac{18.319,33}{12.651,74}$ = 1,45
		2019 LIQUIDEZ CORRIENTE = $\frac{27.775,77}{9.077,78}$ = 3,06
		2020 LIQUIDEZ CORRIENTE = $\frac{34.005,44}{14.085,90}$ = 2,41

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Este indicador muestra que el activo corriente en el año 2019 tiene la capacidad de cubrir sus deudas 3,06 veces. En cambio, en el año 2020 es de 2,41 veces, esto significa que por cada unidad monetaria de deuda que poseía la empresa tenía la capacidad para poder cubrir sus deudas.

Indicador De Prueba Ácida

Este indicador al igual que la liquidez corriente evalúa el aforo que tiene la empresa para pagar a tiempo, es decir dentro del corto plazo sus obligaciones financieras.

$$\text{INDICADOR DE PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Tabla 15-3: Indicador De Prueba Ácida

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
PRUEBA ÁCIDA	$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	2018 PRUEBA ÁCIDA $= \frac{18.319,33 - 10.456,25}{12.651,74} = 0,62$
		2019 PRUEBA ÁCIDA $= \frac{27.775,77 - 15.768,98}{9.077,78} = 1,32$
		2020 PRUEBA ÁCIDA $= \frac{34.005,44 - 25.987,24}{14.085,90} = 0,57$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Este indicador muestra que la empresa en el año 2018 y 2020 presentó dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, en cambio en el año 2019 la empresa cuenta con los recursos suficientes para hacer frente a estas responsabilidades de pago y ejecutar sus funciones de manera normal.

3.3.3. Capital neto de trabajo

Este indicador se enfoca en todos los recursos que la empresa posee para cumplir con sus responsabilidades y operar con total normalidad.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Tabla 16-3: Capital de trabajo

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
CAPITAL DE TRABAJO	CAPITAL DE TRABAJO = Activo corriente – Pasivo corriente	2018 CAPITAL DE TRABAJO = 18.319,33 – 12.651,74 = 5.667,59
		2019 CAPITAL DE TRABAJO = 27.775,77 – 9.077,78 = 18.697,99
		2020 CAPITAL DE TRABAJO = 34.005,44 – 14.085,90 = 19.919,54

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Este indicador muestra que en los diferentes años la empresa luego de cumplir con sus obligaciones financieras posee los recursos suficientes para continuar con sus actividades de producción y comercialización.

- **Factor de Actividad.**

Indicador de Rotación de Activos Totales

Este indicador se encarga de evaluar el nivel de eficacia con la que se manejan los activos de una empresa.

$$\text{ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Tabla 17-3: Indicador de Rotación de Activos Totales

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES $= \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$	2018 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES $= \frac{143.404,67}{113.332,23} = 1,27$
		2019 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES $= \frac{155.208,54}{122.788,67} = 1,26$
		2020 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES $= \frac{119.171,17}{129.018,34} = 0,92$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Este indicador muestra que en el periodo 2018 y 2019 las veces que el activo genera ventas se mantiene considerablemente estable, en cambio en el año 2020 se presenta una disminución que como consecuencia surge una disminución en la utilidad del ejercicio e incremento de inventario por la baja en las ventas.

Razón de rotación de inventarios

Este indicador permite identificar en términos monetarios, cuantas veces el inventario se convierte en dinero o a su vez en cuentas por cobrar.

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIOS} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

Tabla 18-3: Razón de rotación de inventarios

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	ROTACIÓN DE INVENTARIOS $= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	2018 ROTACIÓN DE INVENTARIOS $= \frac{115.512,76}{10.456,25} = 11,05$
		2019 ROTACIÓN DE INVENTARIOS $= \frac{98.275,54}{15.768,98} = 6,23$
		2020 ROTACIÓN DE INVENTARIOS $= \frac{73.234,11}{25.987,24} = 2,82$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Este indicador manifiesta que en el año 2019 los inventarios rotaron en un periodo de cada 2 meses (12/6), en cambio en el año 2020 hubo una rotación de inventario cada 6 meses (12/2).

Razón de rotación de cuentas por cobrar

Este indicador básicamente controla la eficiencia en la que se efectúan los cobros de las cuentas por cobrar de la empresa.

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Tabla 19-3: Razón de rotación de cuentas por cobrar

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR $= \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	2018 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR $= \frac{143.404,67}{2.098,86} = 68,33$
		2019 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR $= \frac{155.208,54}{1.908,45} = 81,33$
		2020 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR $= \frac{119.171,17}{4.562,11} = 26,12$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

El control de las cuentas por cobrar para el año 2020 disminuyó su eficiencia de cobro, dando como consecuencia pérdidas en ventas, esto demuestra la incapacidad que adquirió la empresa para cobrar sus cuentas.

- **Factor de Endeudamiento.**

Índice de Endeudamiento.

Este indicador permite identificar la capacidad económica que tiene la empresa para financiar sus activos y medir el apalancamiento financiero que conserva.

$$\text{ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

Tabla 20-3: Índice de Endeudamiento.

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ENDEUDAMI ENTO	ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO = $\frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$	2018 ENDEUDAMIENTO = $\frac{12.651,74}{113.332,23}$ = 0,11
		2019 ENDEUDAMIENTO = $\frac{9.077,78}{122.788,67}$ = 0,07
		2020 ENDEUDAMIENTO = $\frac{14.085,90}{129.018,34}$ = 0,11

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

El peso de endeudamiento que la empresa posee frente al capital social para los tres años, es aceptable ya que los bienes que posee la empresa no se ven significativamente afectados.

Índice de endeudamiento patrimonial

Este indicador mide el peso que tiene una deuda sobre el capital social y conocer cuánto riesgo ha adquirido la empresa.

$$\text{ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 21-3: Índice de endeudamiento patrimonial

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL $= \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Patrimonio}}$	2018 ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL $= \frac{12.651,74}{100.680,49} = 0,13$
		2019 ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL $= \frac{9.077,78}{113.710,89} = 0,08$
		2020 ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL $= \frac{14.085,90}{114.932,44} = 0,12$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

El resultado de la aplicación de este indicador muestra que gran parte de los activos que posee la empresa son propios, ya que el índice de endeudamiento está por debajo de 0,50.

- **Factor de Rentabilidad.**

Índice de Margen de Utilidad Bruta

Este indicador o razón financiera se encarga de calcular el porcentaje de utilidad que obtiene la empresa, una vez cancelados los pagos de los costos de producción.

$$\text{ÍNDICE DE MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 22-3: Índice de Margen de Utilidad Bruta

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
UTILIDAD BRUTA	MARGEN DE UTILIDAD BRUTA $= \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	2018 UTILIDAD BRUTA = $\frac{27.891,91}{143.404,67} = 0,19$
		2019 UTILIDAD BRUTA = $\frac{56.933,00}{155.208,54} = 0,37$
		2020 UTILIDAD BRUTA = $\frac{45.937,06}{119.171,17} = 0,39$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

El rendimiento que obtuvo la empresa en el año 2018 fue de 0,19 – en el año 2019 de 0,37 y en el año 2020 de 0,39 demostrando así, que la empresa para los próximos años tendrá la capacidad para dar continuidad a sus procesos.

Índice de Margen de Utilidad Operativa

Este indicador mide la capacidad económica que la empresa generará luego de cubrir los costos operacionales.

$$\text{ÍNDICE DE MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 23-3: Índice de Margen de Utilidad Operativa

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
UTILIDAD OPERATIVA	MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA $= \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	2018 UTILIDAD OPERATIVA = $\frac{13.024,17}{143.404,67}$ = 0,09
		2019 UTILIDAD OPERATIVA = $\frac{39.528,33}{155.208,54}$ = 0,25
		2020 UTILIDAD OPERATIVA = $\frac{23.744,76}{119.171,17}$ = 0,20

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

La utilidad operativa para el año 2020 muestra el rédito que la empresa posee, esto a pesar de la reducción que se presentó este año en sus ventas, permitiéndole a la empresa volver más eficientes sus procesos.

- **ROA o Retorno sobre los activos**

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} * 100$$

Tabla 24-3: ROA o Retorno sobre los activos

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ROA	RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} * 100$	2018 $\text{ROA} = \frac{13.024,17}{113.332,23} * 100 = 11,49\%$
		2019 $\text{ROA} = \frac{39.528,33}{122.788,67} * 100 = 32,19\%$
		2020 $\text{ROA} = \frac{23.744,76}{129.018,34} * 100 = 18,40\%$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

- **ROE o Retorno sobre el Capital Propio**

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}} * 100$$

Tabla 25-3: •ROE o Retorno sobre el Capital Propio

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ROE	RETORNO SOBRE EL CAPITAL PROPIO $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}} * 100$	2018 $\text{ROA} = \frac{13.024,17}{100.680,49} * 100 = 12,94\%$
		2019 $\text{ROA} = \frac{39.528,33}{113.710,89} * 100 = 34,76\%$
		2020 $\text{ROA} = \frac{23.744,76}{114.932,44} * 100 = 20,66\%$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

3.3.4. Análisis FODA

El análisis FODA recae en la recopilación de la situación actual de los aspectos relevantes en los que se encuentra la empresa, para este análisis se delimita en cuatro categorías que son; fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Para el correcto análisis y planteamiento acertado de cada uno de las categorías, se focaliza el análisis en parámetros internos y externos.

Para el caso de fortalezas y debilidades, suele tomarse en cuenta los aspectos y factores internos que en esta empresa se pudieren identificar. Así mismo para el caso de oportunidades y amenazas el análisis se dirige a los factores externos en la que la empresa pudiera verse beneficiada o perjudicada a posterior por situaciones ajenas a las de la empresa.

Tabla 26-3: Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Buena imagen y credibilidad • Se encuentra ubicado geográficamente en un lugar estratégico • Cuenta con equipos de alta tecnología • Infraestructura en excelentes condiciones • Sistema de producción sin agroquímicos • Experiencia en el mercado internacional • Tasa baja de endeudamiento patrimonial 	<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas estratégicas con socios en el mercado internacional • Crecimiento de la demanda en el mercado nacional e internacional • Poca competencia en el mercado nacional • Reducción de impuestos para la salida de divisas • Acuerdos comerciales con otros países • Apoyo por parte de entidades estatales en la exportación de vainilla
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de experiencia sobre tratamiento y manejo de plagas. • No cuenta con más espacio físico que le permita la ampliación de los invernaderos • Limitada capacitación y asistencia técnica de productores • Recursos financieros limitados • Inadecuado manejo de la contabilidad interna • Falta de apalancamiento financiero • Inexistencia de Fondos de reservas económicas ante sucesos externos 	<ul style="list-style-type: none"> • Restricción y detención en las actividades de producción provocadas por la Covid 19 • Políticas económicas rígidas para procesos de exportación • Inexistencia de agroquímicos para control de plagas que no altere la cadena de calidad • Incremento de impuestos para exportaciones y salidas de divisas • Incumplimiento de pagos por parte de los compradores • Inestabilidad económica y financiera en países compradores de vainilla

Elaborado por: Yanza, A. 2021

3.3.4.1. Matriz de evaluación de factores Internos (EFI)

Para la determinación de las estrategias se da continuidad a la elaboración de la matriz de evaluación de factores internos que nos ayudará a evaluar los factores internos de la organización que se mencionó anteriormente en la categoría de fortalezas y debilidades.

Tabla 27-3: Matriz EFI

Código	Factores claves para el éxito	Peso	Valor de respuesta	Valor ponderado de la respuesta
FORTALEZAS				
F1	Buena imagen y credibilidad	0,10	3	0,30
F2	Se encuentra ubicado geográficamente en un lugar estratégico	0,05	3	0,15
F3	Cuenta con equipos de alta tecnología	0,08	4	0,32
F4	Infraestructura en excelentes condiciones	0,06	4	0,24
F5	Producción sin agroquímicos	0,07	2	0,14
F6	Experiencia en el mercado internacional	0,09	2	0,18
F7	Tasa baja de endeudamiento patrimonial	0,05	3	0,15
DEBILIDADES				
D1	Falta de experiencia sobre tratamiento y manejo de plagas.	0,05	4	0,20
D2	No cuenta con más espacio físico que le permita la ampliación de los invernaderos	0,06	4	0,24
D3	Limitada capacitación y asistencia técnica de productores	0,07	3	0,21
D4	Recursos financieros limitados	0,08	3	0,24
D5	Inadecuado manejo de la contabilidad interna	0,09	4	0,36
D6	Falta de apalancamiento financiero	0,07	3	0,21
D7	Inexistencia de Fondos de reservas económicas ante sucesos externos	0,08	3	0,24
	TOTAL	1		3,18

Peso: entre 0,0 (no importante) a 1,0 (absolutamente importante); Valor de respuesta: 1=Nada importante, 2=Poco importante, -3=Importante, 4=Muy importante

Fuente: Análisis interno: Fortalezas y Debilidades

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Luego de la ponderación y cálculo en la matriz de Evaluación De Factores Internos (EFI) se obtuvo un resultado de 3,18 en la cual se puede interpretar en que la empresa VAINUZ ECUADOR tiene una fortaleza interna relevante, y que dentro de las debilidades se debe realizar un plan de contingencia que permita mitigar los efectos de estas acciones para mejorar la operatividad y buen desempeño de la empresa.

3.3.4.2. *Matriz de evaluación de factores Externos (EFE)*

Tabla 28-3: Matriz EFE

Código	Factores claves para el éxito	Peso	Valor de respuesta	Valor ponderado de la respuesta
OPORTUNIDADES				
O1	Alianzas estratégicas con socios en el mercado internacional	0,09	4	0,36
O2	Crecimiento de la demanda en el mercado nacional e internacional	0,07	3	0,21
O3	Poca competencia en el mercado nacional	0,06	2	0,12
O4	Reducción de impuestos para la salida de divisas	0,10	3	0,30
O5	Acuerdos comerciales del gobierno con otros países	0,07	3	0,21
O6	Apoyo por parte de entidades estatales en la exportación de vainilla	0,09	3	0,27
AMENAZAS				
A1	Restricción y detención en las actividades de producción provocadas por la Covid 19	0,09	4	0,36
A2	Políticas económicas rígidas para procesos de exportación	0,09	3	0,27
A3	Inexistencia de agroquímicos para control de plagas que no altere la cadena de calidad	0,07	2	0,14
A4	Incremento de impuestos para exportaciones y salidas de divisas	0,10	3	0,30
A5	Incumplimiento de pagos por parte de los compradores	0,09	3	0,27
A6	Inestabilidad económica y financiera en países compradores de vainilla	0,08	3	0,24
	TOTAL	1		3,05

Peso: entre 0,0 (no importante) a 1,0 (absolutamente importante); Valor de respuesta: 1=Nada importante, 2=Poco importante, 3=Importante, 4=Muy importante

Fuente: Análisis externo: Oportunidades y Amenazas

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Los resultados obtenidos del análisis de resultados de la matriz de Evaluación de Factores Externos pueden denotar que la empresa VAINUZ ECUADOR presenta un gran potencial en oportunidades de 3,05 que pueden aprovecharse para enfrentar las adversidades que pudieren conllevar las amenazas presentes que comprometan el buen desempeño de la empresa

3.3.4.3. *Determinación de las estrategias*

Tabla 29-3: Determinación de las estrategias

FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p style="text-align: center;">FACTORES EXTERNOS</p>	<p>F1 Buena imagen y credibilidad</p> <p>F2 Se encuentra ubicado geográficamente en un lugar estratégico</p> <p>F3 Cuenta con equipos de alta tecnología</p> <p>F4 Infraestructura en excelentes condiciones</p> <p>F5 Producción sin agroquímicos</p> <p>F6 Experiencia en el mercado internacional</p> <p>F7 Tasa baja de endeudamiento patrimonial</p>	<p>D1 Falta de experiencia sobre tratamiento y manejo de plagas.</p> <p>D2 No cuenta con más espacio físico que le permita la ampliación de los invernaderos</p> <p>D3 Limitada capacitación y asistencia técnica de productores</p> <p>D4 Recursos financieros limitados</p> <p>D5 Inadecuado manejo de la contabilidad interna</p> <p>D6 Falta de apalancamiento financiero</p> <p>D7 Inexistencia de Fondos de reservas económicas ante sucesos externos</p>
	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA (FO)
<p>O1 Alianzas estratégicas con socios en el mercado internacional</p> <p>O2 Crecimiento de la demanda en el mercado nacional e internacional</p> <p>O3 Poca competencia en el mercado nacional</p> <p>O4 Reducción de impuestos para la salida de divisas</p> <p>O5 Acuerdos comerciales con otros países</p> <p>O6 Apoyo por parte de entidades estatales en la exportación de vainilla</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar la buena imagen y credibilidad establecida para generar más alianzas estratégicas en el mercado internacional (F1; O1) • Aprovechar la producción sin agroquímicos para extenderse a través del mercado internacional (F5; O2) • Optimizar los recursos y bienes existentes para potenciar la producción y abastecer la demanda nacional (F3; O3) • Beneficiar de la experiencia en el mercado internacional para fortalecer los lasos 	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer las alianzas estratégicas internacionales para intercambio de conocimientos para manejo de plagas (D1; O1) • Aprovechar la demanda en el mercado nacional para generar recursos para la creación de fondos de reservas económicas para sucesos externos. (D7; O2) • Obtener ventaja de la escasa competencia en el mercado nacional para repotenciar sus recursos financieros. (D4; O3) • Potencializar los acuerdos comerciales

	<p>comerciales en otros países. (F6; O5)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar su ubicación geográfica para obtener apoyo de entidades estatales en la exportación. (F2;O6) 	<p>con otros países para mejorar la asistencia técnica de productores (D3; O5)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generar apalancamiento financiero a través del apoyo por parte de entidades estatales (D6;O6)
AMENAZAS	ESTRATEGIA (FA)	ESTRATEGIA (DA)
<p>A1 Restricción y detención en las actividades de producción provocadas por la Covid 19</p> <p>A2 Políticas económicas rígidas para procesos de exportación</p> <p>A3 Inexistencia de agroquímicos para control de plagas que no altere la cadena de calidad</p> <p>A4 Incremento de impuestos para exportaciones y salidas de divisas</p> <p>A5 Incumplimiento de pagos por parte de los compradores</p> <p>A6 Inestabilidad económica y financiera en países compradores de vainilla</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar la automatización de los equipos de alta tecnología para reducir la dependencia de personal humano. (F3; A1) • Aprovechar la producción sin agroquímicos para facilitar procesos de exportación en el mercado internacional (F5; A2) • Potenciar la infraestructura existente para evitar la propagación de plagas (F4; A3) • Generar endeudamientos patrimoniales para fortalecer la inversión en caso de la poca demanda del mercado internacional (F7; A6) • Aprovechar la experiencia en el mercado internacional para predecir el comportamiento del incremento arancelario para exportaciones (F6; A4) 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar al personal dentro del campo de manejo de plagas y procesos de producción (D1; A1) • Optimizar el espacio físico para evitar posibles contagios y propagación de plagas (D1; A3) • Mejorar la capacitación y asistencia técnica de productores para cumplir con las políticas económicas para los procesos de exportación (D3; A2) • Buscar apalancamiento financiero para solventar gastos por el incremento de impuestos para exportaciones (D6; A4) • Mejorar la contabilidad interna de la empresa para poder gestionar de mejor manera el cobro a los compradores (D5; A5)

Fuente: Determinación de estrategias

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Matriz de correlación

La matriz de correlación nos permitirá evidenciar las relaciones que existen entre las fortalezas y oportunidades de la empresa así mismo se podrá evidenciar la relación entre debilidades y amenazas. Para esto se estimará un sistema que permita cuantificar su relación asignando un valor numérico que denotará mayor o menor importancia de correlación entre cada variable

Tabla 30-3: Matriz de correlación

MATRIZ FO		MATRIZ DA	
Si la Fortaleza se encuentre correlacionada con la oportunidad	5	Si la Debilidad se encuentre correlacionada con la Amenaza	5
Las Fortalezas se relacionan a un nivel medio con la Oportunidad.	3	Las Debilidades se relacionan a un nivel medio con las Amenazas	3
Si la Fortaleza y la Oportunidad no se relacionan en nada	1	Si la Debilidades y la Amenazas no se relacionan en nada.	1

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Matriz de relación entre fortalezas y oportunidades

Tabla 31-3: Matriz de relación entre fortalezas y oportunidades

RELACIÓN FORTALEZAS / OPORTUNIDADES	F1 Buena imagen y credibilidad	F2 Ubicado geográficamente en un lugar estratégico	F3 Cuenta con equipos de alta tecnología	F4 Infraestructura en excelentes condiciones	F5 Producción sin agroquímicos	F6 Experiencia en el mercado internacional	F7 Tasa baja de endeudamiento patrimonial	TOTAL
O1 Alianzas estratégicas con socios en el mercado internacional	5	1	3	3	5	5	3	25
O2 Crecimiento de la demanda en el mercado nacional e internacional	3	5	5	3	5	5	3	29
O3 Poca competencia en el mercado nacional	5	5	5	3	3	3	3	27
O4 Reducción de impuestos para la salida de divisas	1	3	3	1	5	5	3	21
O5 Acuerdos comerciales con otros países	5	3	3	3	5	5	1	25
O6 Apoyo por parte de entidades estatales en la exportación de vainilla	5	5	5	3	5	3	3	29
TOTAL	24	22	24	16	28	26	16	156

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 32-3: Matriz de relación entre las debilidades y amenazas

RELACIÓN DEBILIDADES / AMENAZAS	A1 Restricción y detención en las actividades de producción provocadas por la Covid 19	A2 Políticas económicas rígidas para procesos de exportación	A3 Inexistencia de agroquímicos para control de plagas que no altere la cadena de calidad	A4 Incremento de impuestos para exportaciones y salidas de divisas	A5 Incumplimiento de pagos por parte de los compradores	A6 Inestabilidad económica y financiera en países compradores de vainilla	TOTAL
D1 Falta de experiencia sobre tratamiento y manejo de plagas	1	1	5	1	1	1	10
D2 No cuenta con más espacio físico que le permita la ampliación de los invernaderos	3	1	3	1	1	1	10
D3 Limitada capacitación y asistencia técnica de productores	3	3	5	1	3	3	18
D4 Recursos financieros limitados	1	3	5	5	3	3	20
D5 Inadecuado manejo de la contabilidad interna	3	5	1	3	5	3	20
D6 Falta de apalancamiento financiero	3	5	1	5	3	3	20
D7 Inexistencia de Fondos de reservas económicas ante sucesos externos	5	3	3	3	5	3	22
TOTAL	19	21	23	19	21	17	120

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Objetivos estratégicos

Para los objetivos estratégicos de nuestra empresa les asignaremos cuatro perspectivas que son;

- Administrativa
- Social
- Económico
- Financiero.

Cada uno de los enfoques estará enmarcado por una estratégica cuya finalidad estará basada en la relación que está presente con cada enfoque. Para ello se debe plantear en el mapa estratégico cuya finalidad es determinar el logro de todos los objetivos, asignándole a cada persona un rol de responsabilidad y toma de decisiones

Tabla 14: Objetivos estratégicos

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 2022		
Nº	Objetivos estratégicos	Estrategia
1	Fortalecer la formación y actualización de conocimientos al personal operativo y administrativo de la planta	Elaborar un ciclo de capacitaciones que permita a los trabajadores estar a la vanguardia en conocimientos
2	Mejorar los canales de comunicación directa con los clientes que permita una comunicación más asertiva	Crear una red de comunicación a través de la plataforma de WhatsApp que permita tener una pronta respuesta a los clientes
3	Establecer un sistema de gestión de calidad empresarial que permita garantizar la calidad de los procesos y producto	Implementar medidas basadas en buenas prácticas de manufactura, que aseguren la calidad, así como el aprovechamiento de recursos.
4	Fortalecer la rentabilidad de la empresa garantizando así la sustentabilidad económica en el tiempo	Proporcionar beneficios económicos del 3% de descuento sobre ventas en pagos al contado.
5	Garantizar la liquidez mediante estrategias financieras sin perjudicar la buena imagen y credibilidad de la empresa	Implementar un sistema contable que permita a la empresa controlar y analizar las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los inventarios.
6	Optimizar los recursos disponibles mediante la organización del inventario para asegurar una mejor eficiencia laboral	Controlar adecuadamente el flujo de caja con la finalidad de determinar la liquidez de la empresa.

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 33-3: Objetivos estratégicos

ESTRATEGIA	PERSPECTIVA			
	Administrativa	Social	Económico	Financiero
Elaborar un ciclo de capacitaciones que permita a los trabajadores estar a la vanguardia en conocimientos	X			
Crear una red de comunicación a través de la plataforma de WhatsApp que permita tener una pronta respuesta a los clientes		X		
Implementar medidas basadas en buenas prácticas de manufactura, que aseguren la calidad, así como el aprovechamiento de recursos.			X	
Proporcionar beneficios económicos del 3% de descuento sobre ventas en pagos al contado.				X
Implementar un sistema contable que permita a la empresa controlar y analizar las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los inventarios.				X
Controlar adecuadamente el flujo de caja con la finalidad de determinar la liquidez de la empresa.				X

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Estrategia N° 1. Elaborar un ciclo de capacitaciones que permita a los trabajadores estar a la vanguardia en conocimientos

Tabla 34-3: Estrategia N° 1

FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DEL MAPA ESTRATÉGICO	
PARÁMETRO	PERSPECTIVA ADMINISTRATIVA
Finalidad	Elaborar un ciclo de capacitaciones que permita a los trabajadores estar a la vanguardia en conocimientos
Propósito	Fortalecer la formación y actualización de conocimientos al personal operativo y administrativo de la planta
Iniciativa Estratégica	Aprovechar el recurso humano existente en la empresa para obtener un rendimiento mayor y eficaz
Responsable	Gerente propietario
Ejecutor	Gerente propietario
Objetivo transversal	Personal operativo y administrativo
CONSTRUCCIÓN DEL ICR (INDICADOR CLAVE DE RENDIMIENTO)	
	Indicador Primario
Denominación	ROA
Descripción	Calcula la eficacia de la operatividad de la empresa para elevar la utilidad con los recursos disponibles
Forma de cálculo	$(\text{Ingresos} / \text{activos totales}) * 100$
Control y medición	Semestral
Unidad de medida	Porcentaje
Fuente de información	Estados financieros
Tendencia	Mejorar

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 35-3: Plan de acción estrategia N° 1

PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIA N° 1			
	N°	1	Observaciones PAC
OBJETIVO	Perspectiva Estratégica	Administrativa	Objetivo a corto plazo
	Finalidad	Elaborar un ciclo de capacitaciones que permita a los trabajadores estar a la vanguardia en conocimientos	
	Propósito	Actualización de conocimientos al personal operativo y administrativo.	
	Iniciativa estratégica	Aprovechar el recurso humano existente en la empresa	
INICIO	Inicio del Plan de Acción	Enero 2022	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 36-3: Cronograma de la Estrategia N° 1

N°	Actividad	Responsables	CRONOGRAMA												Recursos			Medios de Verificación	
			Enero 2022												Humano	Materiales	Financiero		
			D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12					
1.1	Evaluación diagnóstica de conocimientos	Gerente propietario														X	Hojas de papel Bond, esferos	\$5	Evaluación
1.2	Capacitaciones al personal administrativo	Gerente propietario														X	Hojas de papel Bond, Marcadores, Esferos	\$25	Firma de asistencias
1.3	Capacitaciones al personal operativo	Gerente propietario														X	Hojas de papel Bond, Marcadores, Esferos	\$25	Firma de asistencias
1.4	Análisis de resultados	Gerente propietario														X			Evaluación
TOTAL																	\$55		

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Detalle de la ejecución de la estrategia:

Incremento en la rentabilidad y eficiencia de operar de la empresa, ya que al reforzar el conocimiento de los trabajadores se eleva el desempeño y técnicamente las ventas aumentarán progresivamente.

Tabla 37-3: Valoración de la estrategia (Incremento del 10%)

VENTAS EN EL PERIODO	2020	2021	2022	2023
	\$119.171,17	\$131.088,29	\$144.197,12	\$158.616,83

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Estrategia N° 2. Crear una red de comunicación a través de la plataforma de WhatsApp que permita tener una pronta respuesta a los clientes.

Tabla 38-3: Estrategia N° 2

FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DEL MAPA ESTRATÉGICO	
PARÁMETRO	PERSPECTIVA SOCIAL
Finalidad	Crear una red de comunicación a través de la plataforma de WhatsApp que permita tener una pronta respuesta a los clientes
Propósito	Mejorar los canales de comunicación directa con los clientes que permita una comunicación más asertiva
Iniciativa Estratégica	Aprovechar los medios de comunicación digitales y masivos para potencializar las comunicaciones y crear nuevos canales de información y comercialización.
Responsable	Gerente Propietario
Ejecutor	Secretaria
Objetivo transversal	Personal administrativo
CONSTRUCCIÓN DEL ICR (INDICADOR CLAVE DE RENDIMIENTO)	
	Indicador Primario
Denominación	ROA
Descripción	Calcula la eficacia de la operatividad de la empresa para elevar la utilidad con los recursos disponibles
Forma de cálculo	$(\text{Ingresos} / \text{activos totales}) * 100$
Control y medición	Mensual
Unidad de medida	Porcentaje
Fuente de información	Estados Financieros
Tendencia	Mejoramiento

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 39-3: Plan de acción estrategia N° 2

PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIA N° 2			
	N°	2	Observaciones PAC
OBJETIVO	Perspectiva Estratégica	Social	Objetivo a corto plazo
	Finalidad	Crear una red de comunicación a través de la plataforma de WhatsApp	
	Propósito	Mejorar los canales de comunicación directa con los clientes	
	Iniciativa estratégica	Aprovechar los medios de comunicación digitales y masivos	
INICIO	Inicio del Plan de Acción	Febrero 2022	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 40-3: Cronograma de la Estrategia N° 2

N°	Actividad	Responsables	CRONOGRAMA												Recursos			Medios de Verificación	
			Febrero 2022												Humano	Materiales	Financiero		
			D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12					
2.1	Crear base de datos de clientes y clientes potenciales	Secretaria														X	Celular	\$200	Lista de Contactos
2.2	Programación del Canal de WhatsApp	Secretaria														X			Reporte de la creación del Canal de WhatsApp
2.3	Envío de mensajes masivos a los clientes y posibles clientes	Secretaria														X			Lista de mensajes enviados
2.4	Rastreo y seguimiento de clientes	Secretaria														X			Reporte de seguimiento y rastreo
TOTAL																		\$200	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Detalle de la ejecución de la estrategia:

Intercambiar información con los posibles clientes de forma rápida, eficaz y segura brindando de esta forma un mejor servicio de post – venta, asegurando que los clientes retornen a la empresa, garantizando así sustentabilidad en el tiempo.

Estrategia N° 3. Implementar medidas basadas en buenas prácticas de manufactura, que aseguren la calidad, así como el aprovechamiento de recursos.

Tabla 41-3: Estrategia N° 3

FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DEL MAPA ESTRATÉGICO	
PARÁMETRO	PERSPECTIVA ECONÓMICA
Finalidad	Implementar medidas basadas en buenas prácticas de manufactura, que aseguren la calidad, así como el aprovechamiento de recursos.
Propósito	Establecer un sistema de gestión de calidad empresarial que permita garantizar la calidad de los procesos y productos.
Iniciativa Estratégica	Aprovechar la tecnología de punta existente en la empresa así como los conocimientos y destrezas del personal
Responsable	Gerente Propietario
Ejecutor	Administrador
Objetivo transversal	Personal operativo
CONSTRUCCIÓN DEL ICR (INDICADOR CLAVE DE RENDIMIENTO)	
	Indicador Primario
Denominación	ROA
Descripción	Calcula la eficacia de la operatividad de la empresa para elevar la utilidad con los recursos disponibles
Forma de cálculo	$(\text{Ingresos} / \text{activos totales}) * 100$
Control y medición	Semestral
Unidad de medida	Porcentaje
Fuente de información	Estados financieros
Tendencia	Mejorar

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 42-3: Plan de acción estrategia N° 3

PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIA N° 3			
	N°	3	Observaciones PAC
OBJETIVO	Perspectiva Estratégica	Económico	Objetivo a corto plazo
	Finalidad	Asegurar la calidad, así como el aprovechamiento de recursos.	
	Propósito	Garantizar la calidad de los procesos y productos	
	Iniciativa estratégica	Aprovechar la tecnología de punta existente en la empresa así como los conocimientos y destrezas del personal	
INICIO	Inicio del Plan de Acción	Marzo 2022	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 43-3: Cronograma de la Estrategia N° 3

N°	Actividad	Responsables	CRONOGRAMA												Recursos			Medios de Verificación	
			Marzo 2022												Humano	Materiales	Financiero		
			D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12					
3.1	Elaboración de manual para manipulación y almacenaje de la vainilla	Administrador														X	Folletos	\$20	Manual Impreso
3.2	Capacitación sobre buenas prácticas de manufactura	Administrador														X	Hojas, esferos, carpetas	\$20	Firma de asistencias
3.3	Colocar señaléticas sobre el manejo de la vainilla paso a paso	Administrador															Señaléticas	\$20	Registro fotográfico
TOTAL														\$60					

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Detalle de la ejecución de la estrategia:

Llevar a cabo un seguimiento eficiente de cada uno de los procedimientos que conlleva llegar a un producto terminado, controlando de esta forma la evolución del producto.

Tabla 44-3: Valoración de la estrategia (Incremento del 10%)

INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	2020	2021	2022	2023
		\$25.987,24	\$28.585,96	\$31.444,56

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Estrategia N° 4. Proporcionar beneficios económicos del 3% de descuento sobre ventas en pagos al contado.

Tabla 45-3: Estrategia N° 4.

FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DEL MAPA ESTRATÉGICO	
PARÁMETRO	PERSPECTIVA FINANCIERA
Finalidad	Proporcionar beneficios económicos del 3% de descuento sobre ventas en pagos al contado.
Propósito	Fortalecer la rentabilidad de la empresa garantizando así la sustentabilidad económica en el tiempo
Iniciativa Estratégica	Aprovechar la expansión del mercado y el incremento de la demanda de consumo de vainilla a nivel internacional
Responsable	Gerente Propietario
Ejecutor	Contador
Objetivo transversal	Personal administrativo
CONSTRUCCIÓN DEL ICR (INDICADOR CLAVE DE RENDIMIENTO)	
	Indicador Primario
Denominación	Liquidez
Descripción	facilidad con la que puede pagar sus cuentas
Forma de cálculo	$\frac{\textit{Activo corriente}}{\textit{Pasivo corriente}}$
Control y medición	Mensual
Unidad de medida	Veces
Fuente de información	Estados financieros
Tendencia	Incremento en la rentabilidad

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 46-3: Plan de acción estrategia N° 4

PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIA N° 4			
	N°	4	Observaciones PAC
OBJETIVO	Perspectiva Estratégica	Financiera	Objetivo a corto plazo
	Finalidad	Proporcionar beneficios económicos del 3% de descuento sobre ventas en pagos al contado.	
	Propósito	Garantizar la sustentabilidad económica en el tiempo	
	Iniciativa estratégica	Aprovechar la expansión del mercado y el incremento de la demanda de consumo	
INICIO	Inicio del Plan de Acción	Abril 2022	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 47-3: Cronograma de la Estrategia N° 4

N°	Actividad	Responsables	CRONOGRAMA												Recursos			Medios de Verificación		
			Marzo				Abril				Mayo				Humano	Materiales	Financiero			
			S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12						
4.1	Búsqueda y determinación de clientes potenciales	Contador															X	Hojas para impresión	\$10	Listas de verificación
4.2	Entrega de beneficios económicos con los nuevos términos de cobro	Contador															X			Informe de balance financiero
4.3	Cobro a clientes	Contador															X			Facturas
TOTAL														\$10						

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Detalle de la ejecución de la estrategia:

Evitar a los clientes del crédito y a su vez frenar el incremento de las cuentas por cobrar, proporcionándole a la empresa obtener dinero en efectivo y equivalente de manera más rápida.

Tabla 48-3: Valoración de la estrategia (Incremento del 10%)

EFECTIVO Y EQUIVALENTES	2020	2021	2022	2023
		\$3.456,09	\$3.801,70	\$4.181,87

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 49-3: Valoración de la estrategia (Disminución del 10%)

CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	2020	2021	2022	2023
		\$4.562,11	\$4.105,90	\$3.695,31

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Estrategia N° 5. Implementar un sistema contable que permita a la empresa controlar y analizar las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los inventarios.

Tabla 50-3: Estrategia N° 5

FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DEL MAPA ESTRATÉGICO	
PARÁMETRO	PERSPECTIVA FINANCIERA
Finalidad	Implementar un sistema contable que permita a la empresa controlar y analizar las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los inventarios.
Propósito	Garantizar la liquidez mediante estrategias financieras sin perjudicar la buena imagen y credibilidad de la empresa
Iniciativa Estratégica	Aprovechar el uso de medios digitales para monitorizar y organizar de mejor manera los insumos de la empresa
Responsable	Gerente Propietario
Ejecutor	Contador
Objetivo transversal	Personal administrativo
CONSTRUCCIÓN DEL ICR (INDICADOR CLAVE DE RENDIMIENTO)	
	Indicador Primario
Denominación	Rotación de Inventario
Descripción	Mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa.
Forma de cálculo	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$
Control y medición	Mensual
Unidad de medida	Veces
Fuente de información	Estados financieros
Tendencia	Incremento en la rentabilidad

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 51-3: Plan de acción estrategia N° 5

PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIA N° 5			
	N°	5	Observaciones PAC
OBJETIVO	Perspectiva Estratégica	Financiera	Objetivo a corto plazo
	Finalidad	Implementar un sistema contable que permita a la empresa controlar y analizar las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los inventarios.	
	Propósito	Garantizar la liquidez mediante estrategias financieras sin perjudicar la buena imagen y credibilidad de la empresa	
	Iniciativa estratégica	Aprovechar el uso de medios digitales para monitorizar y organizar de mejor manera los insumos de la empresa	
INICIO	Inicio del Plan de Acción	Mayo 2022	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 52-3: Cronograma de la Estrategia N° 5

N°	Actividad	Responsables	CRONOGRAMA												Recursos			Medios de Verificación
			Marzo				Abril				Mayo				Humano	Materiales	Financiero	
			S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12				
5.1	Instalación del sistema contable	Contador													X	Sistema Contable	\$1000	Software
5.2	Ingreso de datos de cuentas por pagar de proveedores	Contador													X			Lista de proveedores
5.3	Agrupamiento y clasificación por prioridad	Contador													X			Lista de Chequeo
5.4	Análisis de resultados	Contador													X			Tablas de tabulaciones
TOTAL																	\$1000	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Detalle de la ejecución de la estrategia:

Administrar correctamente los recursos de la empresa, optimizando tiempo y dinero, volviendo más eficiente cada uno de sus procesos contables.

Tabla 53-3: Valoración de la estrategia (Disminución del 10%)

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES	2020	2021	2022	2023
	\$11.098,23	\$9.988,41	\$8.989,57	\$8.090,61

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Estrategia N° 6. Controlar adecuadamente el flujo de caja con la finalidad de determinar la liquidez de la empresa.

Tabla 54-3: Estrategia N° 6

FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DEL MAPA ESTRATÉGICO	
PARÁMETRO	PERSPECTIVA FINANCIERA
Finalidad	Controlar adecuadamente el flujo de caja con la finalidad de determinar la liquidez de la empresa.
Propósito	Optimizar los recursos disponibles mediante la organización del inventario para asegurar una mejor eficiencia laboral
Iniciativa Estratégica	Aprovechar la expansión del mercado y el incremento de la demanda de consumo de vainilla
Responsable	Gerente Propietario
Ejecutor	Contador
Objetivo transversal	Personal administrativo
CONSTRUCCIÓN DEL ICR (INDICADOR CLAVE DE RENDIMIENTO)	
	Indicador Primario
Denominación	Liquidez
Descripción	facilidad con la que puede pagar sus cuentas
Forma de cálculo	$\frac{\textit{Activo corriente}}{\textit{Pasivo corriente}}$
Control y medición	Mensual
Unidad de medida	Veces
Fuente de información	Estados financieros
Tendencia	Incremento en la rentabilidad

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 55-3: Plan de acción estrategia N° 6

PLAN DE ACCIÓN ESTRATEGIA N° 6			
	N°	6	Observaciones PAC
OBJETIVO	Perspectiva Estratégica	Financiera	Objetivo a corto plazo
	Finalidad	Controlar adecuadamente el flujo de caja con la finalidad de determinar la liquidez de la empresa.	
	Propósito	Optimizar los recursos disponibles mediante la organización del inventario para asegurar una mejor eficiencia laboral	
	Iniciativa estratégica	Aprovechar la expansión del mercado y el incremento de la demanda de consumo	
INICIO	Inicio del Plan de Acción	Junio 2022	

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 56-3: Cronograma de la Estrategia N° 6

N°	Actividad	Responsables	CRONOGRAMA											Recursos			Medios de Verificación		
			Marzo 2022											Humano	Materiales	Financiero			
			D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11					D12	
6.1	Levantar información de los recursos existentes en inventario	Contador														X	Hojas e impresión (Material de oficina)	\$10	Reporte inicial
6.2	Determinar el flujo de casa de ingresos y egresos	Contador														X			Estados de Cuentas
6.3	Entrelazar información de flojo de casa e inventario	Contador														X			Informe de resultado
TOTAL													\$10						

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Detalle de la ejecución de la estrategia:

Controlar adecuadamente los ingresos y egresos, con la finalidad de garantizar la viabilidad de la empresa e incrementar la liquidez del negocio.

Tabla 57-3: Valoración de la estrategia

UTILIDAD	2020	2021	2022	2023
BRUTA	\$45.937,06	\$58.579,88	\$64.437,87	\$70.881,65

GASTOS	2020	2021	2022	2023
OPERACIONALES	\$22.192,30	\$21.499,61	\$20.841,55	\$20.216,39

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 58-3: Proyección de estados financieros Activos

EMPRESA VAINUZ ECUADOR				
BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022				
ACTIVO				
Activo Corriente	2020	2021	2022	2023
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$3.456,09	\$3.801,70	\$4.181,87	\$4.600,06
CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	\$4.562,11	\$4.105,90	\$3.695,31	\$3.325,78
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$25.987,24	\$25.987,24	\$25.987,24	\$25.987,24
Total Activo Corriente	\$34.005,44	\$33.894,84	\$33.864,42	\$33.913,07
No Corriente				
TERRENOS	\$13.107,20	\$13.107,20	\$13.107,20	\$13.107,20
EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES	\$33.874,79	\$33.874,79	\$33.874,79	\$33.874,79
VEHICULOS	\$48.030,91	\$48.030,91	\$48.030,91	\$48.030,91
Total Activo Fijo	\$95.012,90	\$95.012,90	\$95.012,90	\$95.012,90
	\$129.018,3	\$128.907,7	\$128.877,3	\$128.925,9
SUMA DEL ACTIVO	4	4	2	7

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 59-3: Proyección de estados financieros Pasivos

PASIVO				
Pasivo Corriente	2020	2021	2022	2023
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR				
PROVEDORES	\$11.098,23	\$9.988,41	\$8.989,57	\$8.090,61
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$2.987,67	\$2.688,90	\$2.420,01	\$2.178,01
Total Pasivo Corriente	\$14.085,90	\$12.677,31	\$11.409,58	\$10.268,62
SUMA DEL PASIVO	\$14.085,90	\$12.677,31	\$11.409,58	\$10.268,62
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	\$91.187,68	\$90.094,12	\$77.564,54	\$63.709,28
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$23.744,76	\$26.136,31	\$39.903,20	\$54.948,07
Total Patrimonio	\$114.932,44	\$116.230,43	\$117.467,74	\$118.657,35
SUMA DEL PATRIMONIO	\$114.932,44	\$116.230,43	\$117.467,74	\$118.657,35
SUMA DEL PASIVO + PATRIMONIO	\$129.018,34	\$128.907,74	\$128.877,32	\$128.925,97

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Tabla 60-3: Estado de resultados proyectado al 31 de diciembre de 2022

EMPRESA VAINUZ ECUADOR				
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022				
Ingresos Operacionales	2020	2021	2022	2023
VENTAS EN EL PERIODO	\$119.171,17	\$131.088,29	\$144.197,12	\$158.616,83
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIAS	\$15.768,98	\$25.987,24	\$25.987,24	\$25.987,24
COMPRAS REALIZADAS	\$83.452,37	\$83.452,37	\$83.452,37	\$83.452,37
MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA	\$99.221,35	\$109.439,61	\$109.439,61	\$109.439,61
(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	\$25.987,24	\$25.987,24	\$25.987,24	\$25.987,24
COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	\$73.234,11	\$83.452,37	\$83.452,37	\$83.452,37
UTILIDAD BRUTA	\$45.937,06	\$47.635,92	\$60.744,75	\$75.164,46
Costos y Gastos				
Gastos Operacionales	\$22.192,30	\$21.499,61	\$20.841,55	\$20.216,39
SUELDOS Y SALARIOS	\$6.473,09	\$6.473,09	\$6.473,09	\$6.473,09
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	\$1.078,85	\$1.078,85	\$1.078,85	\$1.078,85
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$786,48	\$786,48	\$786,48	\$786,48
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	\$8.986,34	\$8.537,02	\$8.110,17	\$7.704,66
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$2.078,21	\$1.974,30	\$1.875,58	\$1.781,81
OTROS SERVICIOS	\$2.789,33	\$2.649,86	\$2.517,37	\$2.391,50
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$23.744,76	\$26.136,31	\$39.903,20	\$54.948,07

Elaborado por: Yanza, A. 2021

PROYECCIÓN DE RAZONES FINANCIERAS

- **Factor De Liquidez**

Indicador De Liquidez Corriente

$$\text{INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Tabla 61-3: Indicador De Liquidez Corriente

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
LIQUIDEZ CORRIENTE	$\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	2020 $\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{34.005,44}{14.085,90}$ $= 2,41$
		2021 $\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{33.894,84}{12.677,31}$ $= 2,67$
		2022 $\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{33.864,42}{11.409,58}$ $= 2,97$
		2023 $\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{33.913,07}{10.268,62}$ $= 3,30$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

El indicador muestra que la empresa durante el año 2023 incrementará sus posibilidades de hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo.

Indicador De Prueba Ácida

$$\text{INDICADOR DE PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Tabla 62-3: Indicador De Prueba Ácida

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
PRUEBA ÁCIDA	PRUEBA ÁCIDA $= \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	2020 PRUEBA ÁCIDA $= \frac{34.005,44 - 25.987,24}{14.085,90}$ $= 0,57$
		2021 PRUEBA ÁCIDA $= \frac{33.894,84 - 25.987,24}{12.677,31} = 0,62$
		2022 PRUEBA ÁCIDA $= \frac{33.864,42 - 25.987,24}{11.409,58} = 0,69$
		2023 PRUEBA ÁCIDA $= \frac{33.913,07 - 25.987,24}{10.268,62} = 0,77$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

La capacidad de pago que la empresa obtendrá para el año 2023 es de \$0,77 por cada unidad monetaria de deuda.

- **Factor de Rentabilidad.**

Índice de Margen de Utilidad Bruta

$$\text{ÍNDICE DE MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 63-3: Índice de Margen de Utilidad Bruta

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
UTILIDAD BRUTA	MARGEN DE UTILIDAD BRUTA $= \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	2020 UTILIDAD BRUTA = $\frac{45.937,06}{119.171,17} = 0,39$
		2021 UTILIDAD BRUTA = $\frac{47.635,92}{131.088,29} = 0,36$
		2022 UTILIDAD BRUTA = $\frac{60.744,75}{144.197,12} = 0,42$
		2023 UTILIDAD BRUTA = $\frac{75.164,46}{158.616,83} = 0,47$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

El margen de utilidad bruta para el año 2023 refleja que manejando correctamente los costos de producción la empresa obtendrá mayor capacidad para ejecutar sus funciones.

Índice de Margen de Utilidad Operativa

$$\text{ÍNDICE DE MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 64-3: Índice de Margen de Utilidad Operativa

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
UTILIDAD OPERATIVA	<p>MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA</p> $= \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	<p>2020</p> $\text{UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{23.744,76}{119.171,17}$ <p>= 0,20</p>
		<p>2021</p> $\text{UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{26.136,31}{131.088,29}$ <p>= 0,20</p>
		<p>2022</p> $\text{UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{39.903,20}{144.197,12}$ <p>= 0,28</p>
		<p>2023</p> $\text{UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{54.948,07}{158.616,83}$ <p>= 0,35</p>

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

Luego de la empresa hacer frente a sus obligaciones, en el año 2023 se muestra un margen sólido y consistente.

- **ROA o Retorno sobre los activos**

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} * 100$$

Tabla 65-3: Retorno sobre los activos

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ROA	RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} * 100$	2020 $\text{ROA} = \frac{23.744,76}{129.018,34} * 100 = 18,40\%$
		2021 $\text{ROA} = \frac{26.136,31}{128.907,74} * 100 = 20,28\%$
		2022 $\text{ROA} = \frac{39.903,20}{128.877,32} * 100 = 30,96\%$
		2023 $\text{ROA} = \frac{54.948,07}{128.925,97} * 100 = 42,62\%$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

La rentabilidad total de los activos de la empresa a partir del año 2022 aumentará progresivamente, valorando la rentabilidad de la empresa como viable.

ROE o Retorno sobre el Capital Propio

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}} * 100$$

Tabla 66-3: Retorno sobre el Capital Propio

RAZÓN	FORMULA	APLICACIÓN
ROE	RETORNO SOBRE EL CAPITAL PROPIO $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}} * 100$	2020 $\text{ROE} = \frac{23.744,76}{114.932,44} * 100 = 20,66\%$
		2021 $\text{ROE} = \frac{26.136,31}{116.230,43} * 100 = 22,49\%$
		2022 $\text{ROE} = \frac{39.903,20}{117.467,74} * 100 = 33,97\%$
		2023 $\text{ROE} = \frac{54.948,07}{118.657,35} * 100 = 46,31\%$

Elaborado por: Yanza, A. 2021

Interpretación

La capacidad que la empresa obtendrá para generar beneficios económicos en el transcurso de los años se irá incrementando, volviendo aún más eficientes sus procesos con los recursos que posee.

CONCLUSIONES

- A través de la recopilación de información teórica se logró entender que la planeación financiera le permite a la empresa mejorar los procesos de toma de decisiones, alcanzar niveles de logro tanto de objetivos como metas organizacionales, además permite hacer frente a los posibles problemas que puedan suscitarse en un futuro, finalmente; se concluye que un sólido marco teórico permitió conocer la situación actual de la empresa y que parámetros debe seguir para alcanzar el éxito tanto social, administrativo, económico y financiero.
- Gracias a la información recopilada y proporcionada por la empresa VAINUZ EC, se obtuvo los siguientes resultados en el diagnóstico financiero:
- La empresa VAINUZ EC, en el año 2020 la utilidad del ejercicio fue del 20% del total de las ventas, lo que significa que de alguna u otra forma el costo de mercaderías vendidas es un valor muy elevado frente a las ventas, lo que no le permitió a la empresa alcanzar la utilidad esperada.
- Debido a la situación del Covid-19 se presentaron disminuciones en ventas del 23%.
- El total de los pasivos para el año 2020 presenta un porcentaje del 11% correspondiente a \$14.085,90 lo que significa que las cuentas por pagar están en continuo progreso.
- En el año 2020 la empresa generó una utilidad bruta del 39% y un costo de mercaderías vendidas del 61%, contando con un saldo a favor de \$45.937,06.
- La valoración de los resultados se llevó a cabo a partir de la ejecución de la planeación financiera donde se concluye que:
- Con la implementación de la estrategia de capacitación y actualización de conocimiento que resultó en un incremento del 10% de ventas en el periodo de un año progresivamente. Pasando de \$119.171,17 en ventas en el 2020 a una proyección de \$158.616,83 para el año 2023.
- Así mismo, se concluye que con la implementación de una estrategia de descuento del 3% en pagos al contado, se logró una proyección de un incremento del 10% progresivo en efectivo y equivalentes, pasando así de \$3.456,09 en el 2020 a \$4.600,06 en el 2023.
- Finalmente, el desarrollo de varias estrategias, la proyección de los estados financieros y cálculo de los diferentes indicadores nos han permitido mejorar el plan financiero e incluir los datos del ROA Y ROE, con esto se espera que a partir del año 2022 se obtenga un incremento progresivo de la rentabilidad y liquidez de la empresa.

RECOMENDACIONES

- Mantener la información de la empresa VAINUZ EC y la recopilación de datos actualizada, ya que esto permitirá el oportuno y eficaz uso de los recursos, a su vez que permitirá tener proyecciones financieras más acertadas.
- Como recomendación se sugiere que la empresa levante un diagnóstico periódico anual, esto a fin de que se sujete a los cambios del mercado, así como las adaptaciones a las nuevas situaciones que se podrían presentar debido a la situación del Covid-19.
- Se recomienda a la empresa continuar y mantener las estrategias planteadas en este documento a fin de que se dé cumplimiento a las proyecciones financieras, y que a su vez permita mejorar la operatividad y la eficiencia económica de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Aiquipa, Z. & Arana, S. (2020). *Las finanzas como herramienta de gestión financiera y su influencia en la rentabilidad de las MIPYMES del distrito de Yanacancha*. (Tesis de Grado, UNDAC) Obtenido de: http://repositorio.undac.edu.pe/bitstream/undac/2122/1/T026_71775946_T.pdf
- ANDBANK. (2015). *Las 4 claves de la planificación financiera: objetivos, plazos, presupuesto y control de las decisiones*. Obtenido de: <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/las-4-claves-de-la-planificacion-financiera-objetivos-plazos-presupuesto-y-control-de-las-decisiones/>
- Brigham E., & Houston J. (2005). *Fundamentos de administración financiera*. México: Thomson Learning.
- Castro, A., & Castro, J.. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo editoria Patria.
- Castro, J. (2015). *Blog Corponet* . Obtenido de <https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos#:~:text=El%20estado%20de%20resultados%2C%20tambi%C3%A9n,generado%20la%20empresa%20en%20dicho>
- Crece Negocios. (2019). *Balance General*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/balance-general/>
- Chiavenato, I. (1998). *"Introducción a la Teoría General de la Administración"*. Colombia: McGraw-Hill Interamericana s.a.
- Daft, R. (2004). *Administración*. México: Cengage Learning Editors.
- Díaz, M . (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. España: EUMED .
- Domínguez, P. (2007). *"Manual de Análisis Financiero"*. Obtenido de <https://pedrorubiodominguez.blogspot.com/2014/03/manual-de-analisis-financiero-el.html>
- Fred, D. (1997). Conceptos de Administración Estratégica. *Scielo*, 355.
- García, V., Pérez, O., Hernández, J., León, I, Díaz, D, & Castillo, D.. (2020). El análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones. *XIKUA Boletín Científico de La Escuela Superior de Tlahuelilpan*, 8(15), 25-31.
- García, V. (2014). *Introducción a las Finanzas*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.
- Guardo, F, Arrieta, J., & Cardozo, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. *Criterio libre*, 16(28), 75-94.
- Hernández, O. (2018). Un acercamiento al capital social y al turismo desde el enfoque mixto y mapeo de actores. . *Antropología Experimental*, 18.

- Koontz , H., & Weihrich, H. (2007). *"Elementos de Administración, un Enfoque Internacional"*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Laguna, G. (2020). *Factores de riesgo de eventos adversos en el traslado del paciente crítico asistido en la unidad médica de emergencia tipo-III de Lima*. (Trabajo de posgrado, Universidad Peruana Unión). Obtenido de: https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4371/Geral_Trabajo_Especialidad_2020.pdf?sequence=4&isAllowed=y.
- Larissa, F. (2019). *Qué es el estado de flujo de efectivo y cómo se realiza* Obtenido de <https://www.billomat.com/es/revista/que-es-el-estado-de-flujo-de-efectivo-y-como-se-realiza/>
- Lawrence, J. , & Chad, J. (2016). *Principios de administración financiera*. México D.F: Pearson educación.
- Lorenzo, E. (2020). *La planeación financiera y la rentabilidad de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito de Pichanaqui en el año 2017*. (Tesis de grado, UPLA) Obtenido de: https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/1242/T037_71316441_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Luna, N. (2018). *Liquidez financiera: ¿qué es y por qué es importante?* *Entrepreneur*.
- Mac E. (2019). *Cuida Tu Dinero*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/qu-son-las-utilidades-retenidas-en-contabilidad-10420.html>
- Maldonado, R. (2015). *Revista de Consultoría: Contable - Tributario - Laboral*. Obtenido de <https://revistadeconsultoria.com/rentabilidad>
- Martínez, M., Valdez , V., & García, J. (2016). *Diseño de un plan financiero como herramienta de creación de valor para la empresa destino comercial srl, de la ciudad de santiago, período 2016-2020* (Tesis de maestría, UAPA). <https://rai.uapa.edu.do/handle/123456789/707>.
- Mires, D. (2018). *Planeación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial Dent Import SA del Distrito Lince*.
- Moreno, J. (2002). *Las finanzas en la empresa*. México: Cecsca.
- Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (2018). *El análisis financiero. Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Paredes, B. (2017). *Plan financiero para conocer la viabilidad económica en el corto plazo de la empresa constructora "AKCONSTRUCTIONS" Del Cantón Guano Provincia De Chimborazo* (Tesis de pregrado, ESPOCH). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/7741>.
- Ramírez, P. (2018). *Análisis del enfoque de la gerencia estratégica. . In III Congreso Virtual Internacional sobre Desafíos de las Empresas del siglo XXI*.
- Rodríguez, J. (2020). *¿Cuáles son los tipos de inversión?* *Rankia*.

- Rubio, A. (2020). Relación entre la evaluación del personal del sistema de salud por sus usuarios y su bienestar subjetivo: estudio transversal. . *Medwave*, 20.
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/>
- Silva, I. (2019). Análisis financiero de los estados financieros para la toma de decisiones financieras. *Universidad Privada del Norte*, 11-12.
- Strauss, A., & Corbin, J. (2016). *Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Obtenido de: <https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=0JPGDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR17&dq=Bases+de+la+investigaci%C3%B3n+cualitativa:+t%C3%A9cnicas+y+procedimientos+para+desarrollar+la+teor%C3%ADa+fundamentada&ots=Ex44Xfb-Yd&sig=owl6j05uukXSEVb6aP3yhDcoWBQ#v=onepage&q=Bases%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20cualitativa%3A%20t%C3%A9cnicas%20y%20procedimientos%20para%20desarrollar%20la%20teor%C3%ADa%20fundamentada&f=false>.
- Tamayo, M. (2012). *¿Que es la población en una investigación?* Obtenido de: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012#:~:text=Es%20el%20conjunto%20de%20personas,los%20accidentes%20viales%20entre%20otros%22.

ANEXOS

ANEXO A: CRONOGRAMA DE TRABAJO

ETAPAS TRABAJO TITULACIÓN – PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
	S1	S2	S3	S4												
DISEÑO: Presentación y aprobación del proyecto de investigación (tres semanas)	x	x	x													
REVISIÓN: Desarrollo del capítulo uno y capítulo dos (cinco semanas)				x	x	x	x	x								
EJECUCIÓN: Desarrollo de la metodología y diseño de investigación para la obtención de resultados que permitan tomar decisiones en el diseño de la propuesta (cinco semanas)									x	x	x	x	x			
RESULTADOS: Desarrollo del capítulo cuatro, conclusiones, referencias bibliográficas, anexos y preparación del material para la defensa del Trabajo de titulación (tres semanas)														x	x	x

Este cronograma de actividades está sujeto a cambios, por motivos del normal desarrollo de la investigación, con el criterio de tiempo en más, no en menos.



epoch

**Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje**

**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL**

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 11 / 01 / 2023

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: ARIANA MERCEDES YANZA BUSTAMANTE
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: INGENIERÍA FINANCIERA
Título a optar: INGENIERA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.

1451-DBRA-UTP-2022