



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO**  
**EXTERIOR**  
**CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previa a la obtención del título de:**  
**INGENIERA EN FINANZAS**

**TEMA:**

**“PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS” TEIMSA S.A, DEL PERÍODO 2015”**

**AUTORA:**

**ROSA MARIELA MEJÍA VILLACRÉS**

**RIOBAMBA – ECUADOR**

**2016**

## **CERTIFICADO DEL TRIBUNAL**

Certifico que el presente trabajo de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera en Finanzas, ha sido desarrollado por la Srta. ROSA MARIELA MEJÍA VILLACRÉS, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación

---

Ing. Carlos Raúl García  
**DIRECTOR DEL TRIBUNAL**

---

Ing. Mariana Isabel Puente Riofrío  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, Rosa Mariela Mejía Villacrés, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

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

Riobamba, 07 de enero del 2016

**Rosa Mariela Mejía Villacrés**

C.I 1804047189

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo le dedico con todo mi amor y cariño:

### **A DIOS**

Por tener la dicha de poder existir, que con su amor misericordioso me ha sabido guiar en cada paso que he dado en el trayecto de mi vida, por la salud y por haberme dado una familia maravillosa y un entorno social en el cual me he sentido única.

### **A MI HIJO**

Maykel Castro Mejía quien ha sido mi inspiración desde su llegada, que tan solo con sonrisas y gestos tiernos me ha alegrado la vida dotándome de fortaleza y ha sido mi impulso a seguir luchando por mis sueños y metas.

### **A MIS PADRES**

Sergio Mejía y Juana Villacrés, por ser mi apoyo incondicional tanto moral como económico, que con sus palabras, consejos y valores me han encaminado por un sendero del cual me siento muy feliz y agradecida por tantas bendiciones recibidas. Gracias por todo el amor y cariño brindado durante toda mi vida, carrera universitaria y creer en mí, gracias por dejarme una profesión que me servirá para toda mi vida, por haberme dado todas las oportunidades para ser una profesional.

### **A MI ESPOSO**

Fabián Castro por su compañía, comprensión y apoyo absoluto durante toda mi carrera universitaria, el presente trabajo fue un sueño y meta cumplida de los dos, quienes con tanto sacrificio y esmero lo hemos logrado para nuestro futuro y de nuestra familia.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi eterno agradecimiento a Dios por haberme dado la oportunidad de vivir, ser mi luz; quien me ha tomado de su mano para guiarme y levantarme cuando en aquellos momentos de debilidad me ha dado fortaleza para continuar

Le doy gracias a mis padres Sergio Mejía y Juana Villacrés por el apoyo brindado durante toda mi vida, quienes con tanto esmero y sacrificio me han apoyado en toda mi vida estudiantil.

A mi querida ESPOCH por abrirme las puertas del saber, por brindarme este título profesional, permitiendo conocer a personas maravillosas que hoy forman parte de mi vida.

A mi familia por el apoyo brindado en cada etapa de mi carrera, quienes con sus palabras me han dado ánimos para seguir adelante y poder alcanzar este sueño tan anhelado.

A mis Profesores, por el apoyo brindado a lo largo de toda mi carrera universitaria, por su tiempo, dedicación, amistad y por los conocimientos que me transmitieron y en especial a los ingenieros Carlitos García y Marianita Puente quienes han sido mi guía para concluir exitosamente el desarrollo de esta tesis. Ing. Marianita que además de compartir sus conocimientos como maestra, su comprensión cuando acudía a sus clases con mi hijo gracias por el apoyo brindado.

A la Empresa TEIMSA S.A por ser mi auspiciante en este proceso, facilitando la información requerida para el desarrollo del presente trabajo, en especial al Sr. Patricio Cuesta Vásquez.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada .....	i
Certificado del tribunal .....	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenidos .....	vi
Índices de tablas.....	xi
Índices de gráficos .....	xi
Índices de anexos .....	xii
Resumen ejecutivo.....	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción .....	1
<b>CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....</b>	<b>3</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.1.1 Formulación del problema .....	4
1.1.2 Delimitación del Problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.3 OBJETIVOS .....	6
1.3.1 Objetivo General .....	6
1.3.2 Objetivos Específicos.....	6
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÒRICO .....</b>	<b>7</b>
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	7
2.1.1 Antecedentes Históricos.....	7
2.2 FUNDAMENTACIÒN TEÒRICA.....	8
2.2.1 Planificación Financiera y Administración Estratégica .....	8
2.2.1.1 Planificación.....	9
2.2.1.1.2 Finanzas .....	9
2.2.1.1.3 Análisis Financiero .....	9
2.2.2 Planificación financiera.....	10
2.2.3 Proceso de planeación financiera .....	11
2.2.3.1 Planeación de efectivo: presupuesto de efectivo.....	11

2.2.3.2	Planeación de utilidades: estados financieros pro forma .....	12
2.2.3.3	Preparación de estados de resultados pro forma .....	12
2.2.3.4	Preparación del balance general pro forma .....	13
2.2.3.5	Evaluación de los estados financieros pro forma .....	13
2.2.4	Etapas de Planeación Financiera .....	14
2.2.4.1	Establecer metas:.....	14
2.2.4.2	Recopilación de Información .....	14
2.2.4.3	Crear su plan de Estrategias .....	15
2.2.4.4	Implementar su Plan.....	15
2.2.5	Elaboración de un modelo de planeación financiera.....	16
2.2.5.1	Planeación estratégica .....	16
2.2.6	Indicadores Financieros .....	18
2.2.6.1	Liquidez.....	20
2.2.6.2	Gestión .....	20
2.2.6.3	Solvencia.....	20
2.2.6.4	Rentabilidad .....	21
2.2.7	La Rentabilidad .....	22
2.2.7.1	Rentabilidad Financiera .....	22
2.2.7.2	Rentabilidad Económica .....	22
2.2.8	EL PRESUPUESTO Y LA PLANEACIÓN.....	23
2.2.8.1	El Presupuesto .....	23
2.2.8.2	Objetivos del presupuesto .....	24
2.2.8.3	Clasificación del presupuesto.....	25
2.2.8.4	Características funcionales del presupuesto.....	26
2.2.8.5	Ventajas de la utilización de los presupuestos.....	26
2.2.8.6.1	Presupuesto de Ventas .....	27
2.2.8.7	Presupuesto de Egresos e Inversiones.....	27
2.2.8.7.1	Presupuesto de Producción .....	28
2.2.8.7.2	Presupuesto de Materia Prima .....	28
2.2.8.7.3	Presupuesto de Mano de Obra .....	28
2.2.8.7.4	Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (CIF).....	29
2.2.8.7.5	Presupuesto de Compras .....	29
2.2.8.7.6	Presupuesto de Gastos. ....	29
2.2.8.8	Presupuesto Financiero. ....	30

2.2.8.8.1	Presupuesto de caja.....	30
2.2.9	Organización de la Función Financiera.....	30
2.2.9.1	Punto de Equilibrio .....	31
2.3	IDEA A DEFENDER .....	32
2.4	VARIABLES .....	32
2.4.1	Variable Independiente .....	32
2.4.2	Variable Dependiente.....	32
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		33
3	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	33
3.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	33
3.1.1	De campo .....	34
3.1.2	Bibliográfica- documental.....	34
3.1.3	Descriptiva .....	34
3.1.4	Explicativa.....	35
3.2	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	36
3.2.1	Población.....	36
3.3	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN .....	36
3.3.1	Métodos.....	36
3.3.1 .1	Método Inductivo .....	36
3.3.1.2	Método Deductivo.....	37
3.3.2	Técnicas e instrumentos .....	37
3.3.2.1	Técnicas.....	37
3.3.3	Instrumentos.....	38
3.4	RESULTADOS .....	38
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		41
4.1	PROPUESTA.....	41
4.2	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	41
4.2.1	Objetivo General .....	41
4.2.2	Objetivos Específicos.....	41
4.3	ALCANCE DE LA PROPUESTA .....	41
4.4	IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA TEIMSA S.A .....	42
4.4.1	Breve reseña histórica .....	42
4.4.2	Misión .....	43
4.4.3	Visión.....	43

4.4.4	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA .....	43
4.4.4.1	Estructura funcional de la dirección financiera de la empresa.....	44
4.4.4.2	Objetivos estratégicos de la empresa .....	45
4.5	SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	48
4.5.1	Estados Financieros.....	49
4.5.1.1	El balance general .....	50
4.5.1.2	Balance de Resultados.....	52
4.5.2	ANÁLISIS FINANCIERO .....	53
4.5.2.1	Índices o razones financieros .....	54
4.5.2.2	Aspectos relevantes que se puedan evaluar con los índices financieros .....	55
4.5.2.3	Índices financieros básicos.....	56
4.5.2.3.1	Índices que miden la liquidez .....	56
4.5.2.3.2	Índices que miden el grado de Endeudamiento o Apalancamiento .....	59
4.5.2.3.3	Índices que miden la Actividad o Eficiencia .....	62
4.5.2.3.4	Indicadores de Rentabilidad.....	66
4.6	DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	70
4.6.1	Procedimiento para las proyecciones financieras .....	71
4.6.1.1	Presupuesto de Ventas.....	72
4.6.1.2	Presupuesto de Producción .....	74
4.6.1.3	Presupuesto de Compras. ....	77
4.6.1.4	Presupuesto de Mano de Obra Directa.....	82
4.6.1.5	Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (CIF) .....	83
4.6.1.6	Presupuesto de Costos de Fabricación .....	84
4.6.1.7	Presupuesto de Gastos de Ventas .....	88
4.6.1.8	Presupuesto de Gastos de Administración .....	89
4.6.1.9	Presupuesto de Gastos Financieros. ....	90
4.6.1.10	Presupuesto de Cartera.....	90
4.6.1.11	Presupuesto de Pago a Proveedores .....	91
4.6.1.12	Flujo de caja Proyectado .....	92
4.6.1.13	Estados Financieros Presupuestados .....	93
4.7	COMPARACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS.....	95
4.8	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER.....	98
4.8.1	Análisis de la Rentabilidad bajo en Sistema Du Pont. ....	99
	CONCLUSIONES .....	101

RECOMENDACIONES.....	102
BIBLIOGRAFÍA .....	103
ANEXOS .....	106

## ÍNDICES DE TABLAS

Tabla 1: Indicadores Financieros .....	21
Tabla 2: Clasificación del presupuesto .....	25
Tabla 3: Población .....	36
Tabla 4: Resultados e Interpretación de la entrevista .....	38
Tabla 5: Colaboradores .....	45
Tabla 6: Cálculo de los Indicadores de liquidez .....	58
Tabla 7: Cálculo de los Indicadores de Endeudamiento.....	61
Tabla 8: Cálculo de los Indicadores de Actividad o Eficiencia .....	64
Tabla 9: Cálculo de los Indicadores de Rentabilidad .....	68
Tabla 10: Relación Indicadores de Liquidez .....	95
Tabla 11: Relación Indicadores de Endeudamiento .....	95
Tabla 12: Relación indicadores de Actividad .....	96
Tabla 13: Rentabilidad Alcanzada.....	98

## ÍNDICES DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Diagnóstico Estratégico.....	17
Gráfico 2: Formulación Estratégica.....	18
Gráfico 3: Índices de Gestión .....	19
Gráfico 4: Punto de Equilibrio.....	31
Gráfico 5: Organigrama Organizacional.....	44
Gráfico 6: Organigrama Funcional de departamento Financiero .....	44
Gráfico 7: Situación Financiera .....	49
Gráfico 8: Estructura del Activo .....	50
Gráfico 9: Estructura del Estado de Resultados.....	52

## ÍNDICES DE ANEXOS

Anexo N° 1: Indicadores Económicos/Inflación .....	106
Anexo N° 2: Materias Primas requeridas por unidad de producto .....	107
Anexo N° 3: Información de Inventario Final de Materias Primas .....	107
Anexo N° 4: Mano de Obra Directa por mes.....	108
<b>Anexo N° 5:</b> Información de Costos Indirectos de Fabricación (CIF).....	111
Anexo N° 6: Información sobre Gasto de Ventas.....	111
Anexo N° 7: Información sobre Gasto Administrativos.....	112
Anexo N° 8: Tabla de Amortización .....	113
Anexo N° 9: Información de Gastos Financieros .....	114
Anexo N° 10: Preguntas para la Entrevista .....	114

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El objetivo del presente trabajo de titulación denominado “Planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa "Textiles Industriales Ambateños" TEIMSA S.A, del período, 2015” es analizar la situación económica financiera actual , debido a que la empresa no cuenta con una planificación financiera propiamente dicha, esta es una razón por la que algunas organizaciones no cuentan con los recursos necesarios para continuar con las actividades, provocando en algunos casos el cese de sus actividades por falta de un estudio que proyecte el futuro.

La investigación se desarrolla con la utilización de métodos y herramientas como datos históricos, expectativas futuras; además cuenta con los lineamientos del proceso de planificación financiera, la investigación se basa en la planificación financiera y como esta influye en la rentabilidad, proporcionando así al auspiciante los lineamientos bases para la distribución adecuada de sus recursos, sabiendo cuán importante es establecer adecuadamente proyecciones y análisis financiero que ayudarán a generar información eficaz para un mejor control de sus recursos económicos, financieros y tomar decisiones, permitiendo incrementar su rentabilidad por lo tanto este trabajo se convierte en un eslabón de cadena de mejoras.

La capacidad y la predisposición por parte de la administración es el éxito para mejorar la problemática existente, por lo cual se recomienda aplicar la propuesta planteada que es una herramienta indispensable que ayudará a medir y evaluar periódicamente las operaciones financieras, generando ventajas competitivas en el mercado, admitiendo tener una estabilidad económica.

**Palabras claves:** Planificación, finanzas, análisis financiero, presupuestos, rentabilidad, organización y control.

---

Ing. Carlos Raúl García

**DIRECTOR DEL TRIBUNAL**

## **ABSTRACT**

The purpose of the research “Financial Planning and its influence in the profitability of the Testiles Industriales Ambateños TEIMSA S.A. Company during the period 2015” is to analyze the current financial and economic situation, since the Company does not have a suitable financial planning, that is why some organizations do not have the necessary to carry out the activities, this provokes their activities cease due to the lack of a study which reflects future projections.

The research is carried out with the use of methods and tools such as: historical data and future expectations, in addition the Company also has the financial planning process guidelines. This research is based on the influence the financial planning has over the profitability in order to offer the sponsor the basic guidelines for the appropriate distribution of the resources, taking into account how important it is to establish adequate projections and financial analyses which will generate effective information for having a better control of the economic and financial resources of the company as well as the decision making to increase its profitability, thus this work is a link in the chain of improvement.

The capacity and predisposition by the administration constitutes the success for the existing problem, so it is recommended to apply the proposal which is an essential tool that will help to measure and evaluate the financial operations in a periodical way generating competitive advantages in the market and admitting an economic stability.

Key words: Planning, Finance, Financial analysis, Budget, Profitability, Organization and control.

# INTRODUCCIÓN

La empresa "Textiles Industriales Ambateños" TEIMSA S.A, se dedica a la fabricación de hilos, telas pesadas y semipesados principalmente de algodón de alta calidad.

Vivimos en un mundo donde no tenemos una economía estable, debido a varios factores internos y externos, es por ello que las empresas como unidad económica deben buscar los medios, herramientas y estrategias necesarias para mantener su estabilidad económica dentro del mercado, para ello la administración debe estar a la vanguardia de los cambios macro y micro que giran a su entorno los mismos que le ayudaran a proyectar los efectos futuros que puedan presentarse como amenazas u oportunidades.

Es por ello el desarrollo del presente trabajo de investigación que servirá como guía, con el objetivo de mejorar las actividades de la empresa para poder mantenerse dentro de un mercado competitivo, por ende la administración debe tomar medidas correctivas que ayuden al mejoramiento continuo y fructífero de la empresa; permitiendo utilizar adecuadamente los recursos, logrando así beneficios para todos quienes la conforman.

El trabajo de investigación se centra en la planificación financiera y su incidencia que tiene sobre la rentabilidad. El trabajo contiene cuatro capítulos los mismos que son detallados a continuación:

**CAPÍTULO I:** Domina la formulación del problema investigativo, el planteamiento, la justificación del porque se debe implementar la planificación financiera en la empresa; los objetivos planteados tanto generales y específicos

**CAPÍTULO II:** Se determina el marco teórico, donde se desarrolla la teoría sobre la Planificación Financiera y la rentabilidad, mediante el aporte de varios autores, de esta manera describiendo las variables del tema investigativo y formulando la idea a defender.

**CAPÍTULO III:** Se detalla el marco metodológico de la investigación, el que permite conocer y especificar la metodología con la cual se obtiene los resultados de la

investigación la misma que se realizó mediante la entrevista al personal del departamento contable financiero, resultados que permiten ampliar la investigación.

CAPÍTULO IV: Se Plantea y desarrolla la propuesta con un diseño de la planificación financiera que admita utilizar adecuadamente los recursos existentes, generando mayor rentabilidad, el mismo que cuenta con sus respectivas conclusiones y recomendaciones, al finalizar se incluye la bibliografía y los respectivos anexos que son parte de la investigación realizada.

# **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La planificación financiera se concibe como un proceso empresarial, que parte de la formulación de la estrategia organizacional, sistemática y comprende el diseño de objetivos, estrategias, políticas y mecanismos de control relacionados con las decisiones de inversión y financiamiento, considerado sus implicaciones tanto para el corto como para el largo plazo.

El mundo ha pasado y está pasando por una crisis económica financiera preocupante, ya que el año 2008 tras la caída del banco estadounidense Lehman Brothers y el colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados que comenzó a manifestarse de manera extremadamente grave a inicios del mismo año, contagiándose primero al sistema financiero estadounidense y después al internacional, causando indirectamente otros fenómenos económicos hasta una crisis económica a escala internacional. Se ejemplifica a Estados Unidos ya que está considerada como una potencia mundial y como uno de los puntos centrales de la economía mundial; posterior a ello con estas secuelas ha sido difícil para los individuos y todo tipo de organizaciones salvaguardar su economía y poder mantenerse en el mercado.

En nuestro país al ser dependiente de las exportaciones de materia prima y el petróleo que es la fuente principal de riqueza, con la caída de dichas exportaciones; el precio del petróleo y al no tener una moneda propia complica el panorama de la economía ecuatoriana, a ello se suman las interacciones económicas cambiantes que repercuten fuertemente en las empresas del país; al igual que otros países de América Latina, debido a que no cuentan con bases firmes para que pueda mantenerse en el mercado.

Textiles Industriales Ambateños S.A – TEIMSA es una empresa textilera, cuyo objetivo principal es la elaboración de hilos, telas pesadas y semipesadas 100% algodón de alta calidad. Legalmente constituida en 1992, en la ciudad de Ambato, con la participación de 84 accionistas, cuyo objetivo inicial fue la elaboración de lonas y gabardinas para

calzado deportivo. El auspiciante principal de la naciente industria fue la compañía PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S. A.

Al realizar un diagnóstico de la empresa, se establece que en la actualidad no cuenta con una herramienta de control financiero y presupuestario completo y adecuado que permita planificar sus actividades, la ausencia de una adecuada planificación financiera ha ocasionado que la empresa caiga en situaciones inciertas lo cual no le ha permitido aumentar su rentabilidad y por ende no ha desarrollado económicamente, por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse.

Se ha definido también la demora en la elaboración de los estados financieros por lo que no ha permitido efectuar un análisis económico oportuno dirigiendo a la institución a un desequilibrio económico financiero.

### **1.1.1 Formulación del problema**

¿Cómo influye la Planificación Financiera en la rentabilidad de la empresa “Textiles Industriales Ambateños " Teimsa S.A.?”

### **1.1.2 Delimitación del Problema**

#### **Ubicación Temporal**

Esta investigación se desarrollara con proyecciones para el año 2016

#### **Ubicación Espacial**

La presente investigación se realiza en la provincia de Tungurahua ciudad Ambato en la empresa Textiles Industriales Ambateños "Teimsa S.A.”

## **1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo investigativo corresponde a la Planificación Financiera que admita utilizar adecuadamente los recursos existentes, generando mayor rentabilidad en la

empresa "Textiles Industriales Ambateños " Teimsa S.A. para el período 2016"; es de gran influencia teórica y práctica, por cuanto contribuirá a especificar el rumbo que tiene que seguir la empresa para conseguir sus objetivos estratégicos ,financieros y económicos .

Además la implementación de esta herramienta de control es significativa tanto a nivel interno de la empresa, así como para los clientes externos; porque se realiza con los componentes que exige la planificación financiera, para establecer métodos de acción que ayuden al adecuado funcionamiento y progreso de la organización ,alcanzando así un aumento optimo en el rendimiento.

Este trabajo será para la empresa "Textiles Industriales Ambateños " Teimsa S.A., como una caja de herramienta que ofrezca la adecuada identificación de las necesidades más relevantes existentes en la empresa, de igual manera el desarrollo de anuncios financieros, que le permitan estimar en términos económicos los resultados ,así también certificar posibles condiciones futuras que ayude el logro de sus metas a corto plazo.

El desarrollo de la presente investigación será de gran apoyo para todos quienes la conforman en especial para los administradores y accionistas de la empresa, ya que la planificación desarrollada por medio de proyecciones financieras se estimará los requerimientos o necesidades para el desarrollo de sus operaciones y la forma como se pueden ser controlados beneficiando a su crecimiento económico, esto permitirá el mantenimiento y el control de la vida económica y comercial previniendo así los riesgos inherentes a los que está expuesta la empresa debido a la inseguridad económica que muestra el país.

Es indispensable también indicar que se cuenta con la debida autorización por parte de la empresa Teimsa S.A, se dispone con la información y ayuda de todos sus colaboradores que es una gran ventaja para poder realizar la investigación.

## **1.3 OBJETIVOS**

### **1.3.1 Objetivo General**

Examinar la Planificación Financiera actual y su influencia en la Rentabilidad de la empresa "Textiles Industriales Ambateños " Teimsa S.A.

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- Evaluar la planificación financiera efectiva en la institución para constituir un diagnóstico de la situación financiera.
- Analizar el retorno de la inversión por medio de los indicadores de rentabilidad
- Diseñar un modelo de Planificación Financiera que admita utilizar adecuadamente los recursos existentes, generando mayor rentabilidad en la empresa "Textiles Industriales Ambateños " Teimsa S.A, del período 2016.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

#### **2.1.1 Antecedentes Históricos**

Por medio de los siguientes trabajos de investigación expuestos por varios autores y haciendo énfasis en el objetivo principal concluyen lo siguiente:

En una investigación realizada en la Pontifica Universidad Católica del Ecuador, Manosalbas.K,(2015), en su tesis de Magister con el tema, “Planificación Financiera en empresa Pote Selva S.A, para los años 2014 a 2017”, plante el tema orientado a “Optimizar el desempeño financiero de la empresa en sus dos áreas críticas que es la administración de inventarios y recuperación de cartera”, lo realiza por medio de un análisis del sector textil en Ecuador y posteriormente hace un examen interno de los aspectos organizacionales y productivos de la empresa de sus fortalezas y debilidades para identificar los factores que inciden en el desempeño de la empresa, se calculó indicadores financieros y se determinó la necesidad de recursos financieros, concluye determinando las falencias por las cuales existen inconvenientes en inventarios y cartera. “Los plazos a crédito con empresas vinculadas no son honrados la mayoría de las veces, el manejo de inventarios no es correcto, por lo que recomienda realizar un plan estratégico que contengan políticas de crédito para los clientes y dividirlos por segmento de clientes, identificar nuevos nichos de mercado y desarrollo de estrategias comerciales”

Por otra parte, en la Universidad Nacional de Loja, Solano. V,(2013) en su tesis “Planificación Financiera a la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Macará, período 2012, 2014”, el objetivo general planteado es “Realizar una planificación a la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Macará, período 2012, 2014”, el cual lo realiza por medio de un análisis FODA con el fin de establecer un análisis económico y financiero para verificar el origen de las fuentes de ingresos y el destino eficiente de los gastos, posterior a la verificación de la información tomada por la investigación, una vez terminada el trabajo y haber revisado las herramientas de la planificación concluye. “En la cooperativa no

realizan un análisis financiero, no existen presupuesto de efectivo, por lo que recomienda al gerente realizar una planificación financiera para visualizar de forma cuantitativa el resultado de ejecución de los planes y proveer sus inversiones y decisiones futuras”.

Posteriormente, Amparo,(2006) en su tesis de doctorado con la temática “Plan Estratégico financiero y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales en la Industria Comercial Castro Ojeda S.A de la ciudad de Ambato” traza como objetivo “Analizar financiera y estratégicamente el plan financiero, para obtener resultados que incidan en la toma de decisiones oportunas” lo realizó por medio de una investigación de campo y un análisis a la estructura de la información contable financiera , luego de evidenciar las variaciones en las cuentas concluye que “Partiendo de la importancia que tiene, el poseer un sistema contable computarizado que se adecúe a las necesidades de la empresa, no obstante es necesario indicar que en el momento que se requieran ciertos informes no son tan tangibles , por lo que es necesario realizar ciertas adecuaciones, que hagan posible una comprensión clara de dichos informes”.

En base a los estudios realizados anteriormente se considera necesario la presente investigación con el tema Planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa Textiles Industriales Ambateños TEIMSA S.A, para el período 2016, ya que en gran parte el dinamismo de la económica de la provincia de Tungurahua proviene del sector industrial y comercial y la empresa auspiciante es considera dentro de las grandes empresas del sector.

## **2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÒRICA**

### **2.2.1 Planificación Financiera y Administración Estratégica**

Para una mayor comprensión de la planificación financiera primero debemos entender el significado de planificación y finanzas a continuación mencionaremos algunos conceptos importantes.

### **2.2.1.1 Planificación**

Guerra, (1976) La planificación podría definirse:

Como la selección de actos futuros que parecen más apropiados para producir los resultados que se desean se acepta que la planificación es una metodología para la toma de decisiones como la decisión envuelve la selección entre dos o más alternativas, se podría agregar que la planificación es una metodología para la selección de alternativas.

Es decir la planificación consiste en definir las metas u objetivos a cumplir y como lograrlos, en base al comportamiento interno y externo que ayudará a definir estrategias para minimizar riesgos y no caer en situaciones inciertas, ya que la planificación es una de las funciones principales de los administradores.

### **2.2.1.1.2 Finanzas**

“El arte y la ciencia de administrar dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan o recaudan dinero, y así mismo lo gastan o lo invierten.” (Toro, 2010, p.3)

Las finanzas es una de las principales ramas dentro de la administración, ya que por medio de ella se pueden controlar los recursos sean estos de gasto o inversión y poder tomar mejores decisiones, minimizando el riesgos inherentes a la liquidez.

### **2.2.1.1.3 Análisis Financiero**

“El proceso de análisis de los estados financieros consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas a la información financiera, con el fin de obtener de ellos medidas y relaciones significativas y útiles para la toma de decisiones” (Bernstein, 2009, p.20). Este autor también señala que el análisis financiero es una herramienta de:

- **Selección**, puesto que permite elegir inversiones o cantidades para funciones futuras.
- **Prevención**, ya que permite prever situaciones futuras relevantes
- **Diagnóstico**, en vista de que ayuda a identificar áreas con problemas
- **Evaluación**, puesto que permite juzgar la gestión.

El análisis financiero comprende un proceso sistemático por medio de la recopilación de datos e interpretación de los mismos, para posterior detectar falencias dentro de la gestión financiera y poder tomar decisiones acertadas acorde a los objetivos empresariales.

### **2.2.2 Planificación financiera**

Juran, (1992) menciona que :

La planificación se centra en la preparación del presupuesto financiero anual. A la vez, tal preparación implica un proceso que abarca a toda la empresa y que empieza por proponer los objetivos financieros que se han alcanzado en el año siguiente. Luego estos objetivos se “despliega” con el fin de identificar las actuaciones que deben llevarse a cabo para alcanzarlos. A continuación estas actuaciones se traducen en su equivalente en dinero. Dicha traducción permite hacer resúmenes y análisis para determinar las consecuencias financieras de todas estas actuaciones. El presupuesto resultante es la publicación de los objetivos financieros de la empresa y de sus diversas divisiones y departamentos. ( pág. 15).

Podemos mencionar que la planificación financiera es un instrumento que manejan las empresas para proyectarse al futuro por medio del presupuestos de ingresos, de operaciones de inversión y financiamiento, implementando metas y objetivos por alcanzar al igual que estableciendo cuales y cuantos serán los recursos que se va a emplear para conseguir estos objetivos , de igual manera se la efectúa con el fin de disminuir al máximo los riesgos financieros a los que la empresa este expuesta o haya incidido en etapas anteriores.

Stephen, (1996) Define que:

La planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en el futuro y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas.

En definitiva tomando en consideración las definiciones de los autores la planificación financiera comprende la elaboración de proyecciones tomando en cuenta las estrategias

que vamos a seguir, opciones de producción, así como también la designación de los recursos que se requieren para alcanzar estas proyecciones en un futuro, ya que mediante la aplicación de técnicas ,métodos ,instrumentos y objetivos bien definidos ,se encaminará a la empresa por un sendero más claro, teniendo presente los recursos que se tiene y los que se requiere para lograrlo.

### **2.2.3 Proceso de planeación financiera**

La planeación financiera facilita una guía para, dirigir, coordinar y controlar las gestiones de la empresa para conseguir sus objetivos.

Compartiendo con el pensar de Alvarado, (2012) se distinguen los siguientes pasos que componen los procesos de planeacion financiera.

Podemos mencionar aspectos importantes que son:

#### **2.2.3.1 Planeación de efectivo: presupuesto de efectivo.**

Se define como un estado de los flujos positivos y negativos de efectivo planeado de la empresa, utilizando para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo, con particular atención en la planeación de excedentes y escases de efectivo.

Preparación del presupuesto de efectivo dividido en varias secciones que son:

- ✓ **Ingresos en efectivos:** incluyen métodos los flujos positivos de efectivo de una empresa en un período financiero dado, sus componentes principales son ventas, cuentas pendientes y otras entradas en efectivo.
- ✓ **Egresos en efectivo:** incluyen todos los egresos de efectivo de la empresa durante un periodo financiero dado, los más comunes son compras, cuentas por pagar, sueldos y salarios, impuestos, intereses, dividendos, entre otros.

En otras palabras podemos decir que la presupuesto del efectivo es un proceso de resumir las entradas y salidas del dinero que una empresa o compañía espera obtener durante la perspectiva de la planeación, el presupuesto de efectivo identifica también los montos, los tiempos de cualquier fondo en exceso o requeridos.

### **2.2.3.2 Planeación de utilidades: estados financieros pro forma**

Alvarado (2012) define:

Se basa en los conceptos de la acumulación para proyectar las utilidades de la empresa y toda su situación financiera, se presenta mayor atención a los Estados Financieros pro forma que son estados de resultados y balances generales proyectados o pronosticados, existe la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados de la empresa no cambiarán en el período entrante, para preparar los estados financieros pro forma se requiere de los estados financieros de año anterior y el pronóstico de ventas para el año entrante.

Estados financieros pro forma es comprender y proyectar su futuro financiero. Las proyecciones financieras se emplean para valorar y pronosticar los métodos de negocios, para apreciar las necesidades financieras futuras ya para construir presupuestos internos de ejecución, la instauración de los estados pro forma es un modo de determinar el futuro financiero de una empresa.

### **2.2.3.3 Preparación de estados de resultados pro forma**

Wachowicz & Vanhorne (2002)

El estado de resultados pro forma es un resumen de los ingresos y egresos esperados de las empresas determinado periodo en el futuro, que termina con el ingreso neto (perdidas) de dicho período. Al igual que el presupuesto de entradas y salidas de efectivo, el pronóstico de ventas es la clave para programar la producción y calcular los costos de la misma. Tal vez los analistas quieran evaluar cada uno de los elementos del costo de los bienes vendidos. (p.188).

La Preparación de los Estados Financieros es una técnica sencilla para realizar un estado de resultados pro forma es el método de porcentaje de ventas, este pronostica ingresos y después expresa los varios rubros del estado de resultados, a mismo narra en forma sintetizada las transacciones que facilitarán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa, a la vez admitirá establecer si los métodos son o no beneficiosos desde el punto de vista de las ganancias.

#### **2.2.3.4 Preparación del balance general pro forma**

Alvarado (2012) afirma:

Existen varios métodos simplificados, probablemente el mejor y más popular es el método de juicio, con el cálculo se estiman los valores de ciertas cuentas de Balances Generales y se usa el financiamiento externo de la empresa como una cifra de balanceo o de “ajuste”.

El balance General pro forma es un balance estimado, programado o pronosticado a una fecha determinada, con fin de expresar una propuesta o una situación financiera futura factible, ya que es el balance general pro forma es semejante al balance general, es decir refleja la situación del patrimonio de una empresa en un período explícito, y este a la vez se encuentra estructurado por las cuentas más representativas que son el activo, el pasivo y el patrimonio neto, cada uno con sus cuentas respectivas.

#### **2.2.3.5 Evaluación de los estados financieros pro forma**

Alvarado (2012) afirma que:

Es difícil pronosticar las diversas variables que intervienen en la preparación de los estados financieros pro forma, se utilizan las técnicas presentadas anteriormente para hacer estimaciones de estados financieros pro forma. Sin importar la manera en que se preparen los Estados Financieros pro forma se deben saber utilizar para tomar decisiones financieras adecuadas.

Los estados financieros pro forma son estados financieros proyectados, en los que se hallan en el estado de resultados y balances presupuestados, pero cabe mencionar que para realizar estos estados es necesario primero efectuar los presupuesto, de ahí el flujo de caja, estado financiero presupuestado, dentro de los presupuestos debemos tener los presupuestos de venta, producción, gastos indirectos y administrativos entre otros. En otras palabras podemos decir que planeación financiera es un proceso a seguir para evaluar alternativas de inversión y financiamiento que posee la empresa, en base a un proyecto que se quiere realizar, pero teniendo presente siempre la búsqueda de decisiones optimas, realizando proyecciones de las consecuencias de las decisiones que se vayan a tomar en

método de un plan financiero y la comparación de la situación futura contra ese plan. Es decir debemos cumplir con todos los procesos anteriormente enumerados para una correcta planeación financiera.

#### **2.2.4 Etapas de Planeación Financiera**

Según Mendez, (2010) menciona cuatro etapas básicas.

Hay varias etapas “financieras” en nuestras vidas, nuestras prioridades y necesidades normalmente cambian o algunas se vuelven más importantes que otras.

##### **2.2.4.1 Establecer metas:**

Todos tenemos diferentes metas en la vida y siempre es prudente determinar cuáles son estas y colocarlas en el orden de importancia (no siempre contamos con el dinero para financiar todas. Ejemplo:

- ✓ Corto plazo: establecer un fondo de emergencia o ahorrar para unas vacaciones, compra de ropa
- ✓ Mediano plazo: crear un fondo para la educación o ahorrar para el enganche de una casa o un auto.
- ✓ Largo plazo: establecer un fondo de retiro, adquirir una casa o contar con suficiente capital para establecer su propio negocio.

La etapa de establecer metas es una parte esencial ya que de ahí dependerá para llegar a cumplir todo lo que se planea, es decir en esta etapa es muy importante para la consecución de lo planeado, hay que tener en cuenta el periodo de tiempo para la ejecución y establecer en orden de prioridad considerando los recursos que serán necesarios para cualquier tipo de proyecto.

##### **2.2.4.2 Recopilación de Información**

Activos, pasivos, deudas, (información económica financiera) seguros y declaraciones de impuestos anteriores son datos necesarios para realizar un buen análisis.

Como en toda información mientras más detallada es mejor.

- ✓ Políticas, estrategias que se manejan

La recopilación de información nos facilita a tener una visión más amplia acerca de lo que estamos realizando, es decir realizar un análisis de la información financiera minucioso, analizar las políticas, estrategias que utiliza la empresa para el desarrollo de sus operaciones.

### **2.2.4.3 Crear su plan de Estrategias**

- ✓ La manera más fácil de comenzar es describir todos los detalles de cómo va a llegar a la meta y que cambios se necesitan hacer en su vida diaria para lograrlo.
- ✓ Investigar opciones y establecer un plan de acción que acumulara todas sus metas e ideales.
- ✓ Elaborar presupuestos

Para crear su plan estratégico se debe tener presente las recomendaciones arriba mencionadas, ya que de esta manera será más fácil llegar a establecer un plan estratégico adecuado, con todas las metas e ideas bien planteadas, se puede llegar a tener éxito en el transcurso de todas las actividades desarrolladas. También crear un presupuesto es la cuantificación monetaria de situaciones previsionales y estas deben ser coherentes, objetiva, teniendo presente las posibilidades de la empresa

### **2.2.4.4 Implementar su Plan**

Hacer los cambios necesarios y asegurar de supervisar el progreso de su plan por lo menos cada 6 meses.

En conclusión se puede mencionar que la implementación de su plan es tomar decisiones precisas en el momento y a la hora indicada, ya que si aplica correctamente las etapas de la planeación estratégica, se llegará a conseguir los objetivos propuestos, hay que tener siempre presente que se debe realizar una inspección de cómo se va llevando el plan.

## **2.2.5 Elaboración de un modelo de planeación financiera**

### **2.2.5.1 Planeación estratégica**

Según Amaya, (2005) dice que:

La planeación estratégica es el proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una organización obtienen ,procesan y analizan información pertinente interna y externa , con el fin de evaluar la situación presente de la empresa, así como su nivel de competitividad con el propósito de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro.

Este proceso consiste fundamentalmente de contestar las siguientes preguntas;

- a.- ¿A dónde queremos ir?
- b.- ¿En dónde estamos hoy?
- c.- ¿A dónde debemos ir?
- d.- ¿A dónde podemos ir?
- c.- ¿A dónde iremos?
- d.- ¿Cómo estamos llegando a nuestras metas?

Se puede decir que la planeación estratégica es un escrito en el que se puntualizan las acciones concretas de gestión, regidas a objetivos específicos dentro de las actividades de un negocio, también se puede mencionar que es la preparación, desarrollo y puesta en acción de los diferentes planes operativos por parte de la empresa, con el propósito de conseguir los objetivos y metas proyectadas, esto se puede conseguir ya sea a corto, mediano y largo plazo.

La planeación estratégica tiene los siguientes componentes fundamentales:

#### **1.- Los estragos**

Se define como estragos aquellas personas o funcionarios ubicados en la alta dirección de la empresa (miembros de la junta directiva, el presidente o gerente y los vicepresidentes) a

quienes corresponde la dirección de los objetivos y políticas de la organización).

## 2.- El direccionamiento estratégico

Las organizaciones para crecer, generar utilidades y permanecer en el mercado deben tener muy claro hacia dónde van, es decir haber definido su direccionamiento estratégico (los principios corporativos, visión y misión de la organización).

## 3.- El diagnostico estratégico

El direccionamiento estratégico servirá de marco de referencia para el análisis de la situación actual de la compañía tanto internamente como a su entorno es responder a la pregunta ¿dónde estábamos? ¿Dónde estamos hoy?



**Fuente:** Planificación financiera  
**Elaborado por:** La Autora.

#### 4.- Formulación Estratégica

Las opciones estratégicas, deberán convertirse en planes de acción concretos con definición de responsables. Para ello es indispensable proyectar en el tiempo cada uno de los proyectos estratégicos, definir los objetivos y las estrategias de cada área funcional dentro de estos proyectos, así como diseñar planes de acción concretos.

**Gráfico 2:** Formulación Estratégica



**Fuente:** Planificación Estratégica  
**Elaborado por:** La Autora

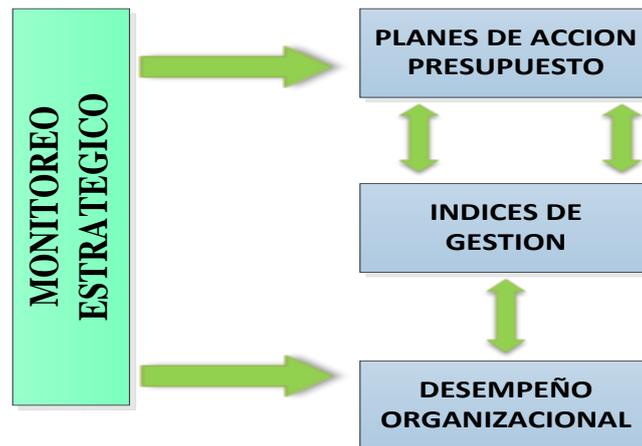
#### 2.2.6 Indicadores Financieros

Toro (2010) define:

Una razón financiera es una operación matemática (aritmética y geométrica) entre dos cantidades tomadas de los estados financiero y datos complementarios. Se realiza para llevar a cabo un estudio o análisis de cómo se encuentra las finanzas de la empresa; también puede ser utilizado como indicadores de gestión.

Es decir la razón o indicador es la expresión cuantitativa del desarrollo, actividad o comportamiento de toda la organización o de sus áreas, cuya proporción, al ser comparada con un nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomara acciones correctivas, según sea el caso.

**Gráfico 3: Índices de Gestión**



**Fuente:** Análisis Financiero  
**Elaborado por:** La Autora.

### **Construcción y significado de los indicadores**

- ✓ Un indicador es un índice, generalmente numérico, que evalúa algún aspecto particular de la situación de la empresa.
- ✓ No posee un significado unívoco, sino que interpretase dentro de un contexto, y conjuntamente con la lectura de otros indicadores.
- ✓ Generalmente se forman mediante relación matemática entre diferentes datos reales de la empresa o de su contexto

Con respecto a las razones o indicadores financieros debemos conocer:

1. ¿Qué quiere medir?
2. ¿Qué datos hacen falta para lograr tal medición?
3. ¿Cómo se interpreta el valor del indicador?

El diagnóstico económico financiero, a través de las razones o indicadores financieros, procuran responder a aspectos económicos y financieros.

En lo económico:

- ✓ ¿Cuál es el nivel de rentabilidad?
- ✓ ¿Cuáles son los motivos de la rentabilidad?
- ✓ ¿En que nivel de ventas se encuentra el punto de equilibrio?
- ✓ Dado el nivel de ventas. ¿Cuál es el margen de seguridad (punto de equilibrio)?

En lo financiero:

¿Cuál es el nivel de solvencia o capacidad de pago de la empresa?

Los indicadores financieros que podemos clasificar a su vez son:

#### **2.2.6.1 Liquidez**

Se utilizan para determinar la capacidad que tiene la empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo. Cuando este indicador es elevado es mucho más grande la posibilidad de que la empresa consiga cancelar las obligaciones que tiene. La parte operativa de la empresa depende fundamentalmente de la liquidez de la empresa para cumplir con terceros. Es decir es un instrumento de investigación para establecer el grado de fluidez de una empresa y por ende la capacidad de generar efectivo.

#### **2.2.6.2 Gestión**

Los indicadores de gestión reflejan las acciones tomadas por la administración para el mejoramiento de la empresa es decir el principal objetivo de estos indicadores es dejar bases para el futuro.

Es de suma importancia que estos indicadores de gestión reflejen datos reales y veraces; y se trabaje con información verídica y real de la empresa.

#### **2.2.6.3 Solvencia**

Los indicadores de solvencia se encargan de medir el grado de participación de los acreedores en el financiamiento de la organización es decir que el riesgo corre tanto la organización como los acreedores.

## 2.2.6.4 Rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad sirven para medir el desempeño de la administración para poder controlar los costos y gastos.

**Tabla 1:** Indicadores Financieros

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
LIQUIDEZ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital de Trabajo Neto</li> <li>• Solvencia</li> <li>• Prueba Acida</li> </ul>	Activo Corriente-Pasivo Corriente Activo Corriente/ Pasivo Corriente Activo Corriente-Inventarios/Pasivo Corriente
SOLVENCIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solidez o Endeudamiento</li> <li>• Financiación a Largo Plazo</li> <li>• Capacidad de Pago de los intereses Financieros</li> <li>• Leverage</li> </ul>	Pasivo Total/ Activo Total Pasivo+ Patrimonio/ Total Activo Gastos(intereses)/ Ventas Netas Pasivo Total/ Patrimonio
GESTIÓN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rotación del Activo</li> <li>• Rotación de Capital de Trabajo</li> <li>• Rotación de Patrimonio</li> <li>• Rotación de la Cartera</li> <li>• Rotación Proveedores</li> </ul>	Ventas Netas/ Total Activo Ventas Netas/ Activo Cte.-Pasivo Cte. Ventas Netas/ Patrimonio Ventas Netas/ Cuentas por Cobrar promedio Cuentas por Pagar promedio/ Costo de Ventas
RENTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen de Utilidad Bruta</li> <li>• Margen de Utilidad Operacional</li> <li>• ROS</li> <li>• ROA</li> <li>• ROE</li> </ul>	Utilidad Bruta/ Ventas Netas. Utilidad Operacional/ Ventas Netas Utilidad Neta/ Ventas Netas Ventas Netas/ Total Activo Utilidad Netas/ Patrimonio.

**Fuente:** <http://www.supercias.gob.ec/>

**Elaborado por:** La Autora

## **2.2.7 La Rentabilidad**

Muller (2008) define:

La rentabilidad es una expresión financiera de la productividad que relaciona no los insumos con los productos, sino los costos con los ingresos. Es la productividad del capital invertido. Sin embargo, el capital natural no se considera dentro de la dotación general de capital de la economía y la mayor parte de la rentabilidad se atribuye al capital manufacturado. La rentabilidad y su evolución es también un elemento importante que puede ser relacionado con otras variables.

Podemos decir que la rentabilidad es el beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. Se considera también como la remuneración recibida por un dinero invertido, la rentabilidad puede presentarse de manera absoluta y relativa.

### **2.2.7.1 Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera mide la rentabilidad del capital propio o la de los accionistas, en otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad como el reintegro que recibe el accionista de una entidad por participar económicamente de la misma.

### **2.2.7.2 Rentabilidad Económica**

Consiste en analizar la rentabilidad del activo independiente de cómo está financiado el mismo, o dicho de otra manera, sin tomar en cuenta la estructura del pasivo.

La fórmula más usual es:

$$\frac{\text{Beneficio antes del impuesto e interes}}{\text{Activo total, promedio}}$$

En definitiva podemos concluir que la planeación financiera estratégica es un proceso que debemos realizar, tomando en consideración todos los componentes fundamentales que están mencionados, para una correcta planeación estratégica dentro de la empresa o ya sea

para la realización de un proyecto, ya que si seguimos minuciosamente los pasos llegaremos a concluir las metas y los objetivos planteados.

## **2.2.8 EL PRESUPUESTO Y LA PLANEACIÓN**

La planeación requerirá un compromiso de la alta administración de promover la participación de todos los niveles, un proceso que organice, provea, aplique y controle los recursos una estructura de la organización que identifique funciones y responsabilidades, un proceso de control y coordinación de las funciones de manera permanente, una retroalimentación que permite el seguimiento y la re-planificación en sentido ascendente y descendente. El propósito de la planeación es dar a cada integrante los lineamientos para la toma de decisiones y la ejecución de las actividades operacionales. Burbano (2005).

Los presupuestos se hallan en el nivel más detallado de la planeación al constituir una expresión financiera de los resultados esperados, en tiempo y económicos para la entidad y cada una de sus áreas. Este aspecto de la concreción le da al presupuesto una importancia fundamental porque el acierto en sus pronósticos y la finalidad en su ejecución determinan el éxito o fracaso de la planificación.

Podemos mencionar que los presupuestos son una parte indispensable o un sinónimo de planificación técnicamente, con bases acorde a la misión, visión, objetivos y metas de la empresa, la planeación es una herramienta importante dentro de la organización independientemente del tipo o tamaño de la empresa, ya que por medio de ella se puede conseguir lo esperado minimizando riesgos, recursos y no car en incertidumbres.

### **2.2.8.1 El Presupuesto**

Existen muchas definiciones de presupuestos:

“La estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado”

(Gonzales, 2010, p. 240).

El buen empresario debe planear con inteligencia el tamaño de sus operaciones, los ingresos y gastos, con la mira puesta en la obtención de utilidades, cuyo logro se subordina a la coordinación y relación sistemática de todas las actividades empresariales. Le compete además instaurar procedimientos que no ahoguen la iniciativa de las personas y que auspicien la determinación oportuna de las desviaciones detectadas frente a los pronósticos, con el propósito de evitar que en el futuro las estimaciones se reflejen en cálculos excesivamente pesimistas u optimistas.

“Conjunto coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados como básicos por el jefe de la empresa” (Meyer, 2005, p.21).

Podemos decir que el presupuesto es una técnica de la planeación que parte de métodos y programas cuyos métodos y programas se manifiestan por términos de un año. En otras palabras es simplemente sentarse a planear lo que se quiere en un futuro conseguir para bienestar de la empresa, llegando así a cumplir con los objetivos propuestos.

#### **2.2.8.2 Objetivos del presupuesto**

El objetivo del presupuesto en las empresas busca alcanzar los siguientes objetivos:

1. Planear las actividades de la empresa según los objetivos planteados.
2. Recolectar información financiera y operativa que permita consolidar una base de datos que posteriormente, al organizarse y sistematizarse, proporcionen los elementos necesarios para diseñar el presupuesto.
3. Obtener resultados con base en la coordinación de las actividades, funciones y tareas a los diferentes departamentos o secciones, en cuanto al proceso presupuestal.
4. Evaluar los resultados obtenidos mediante un proceso de control que permita verificar y comparar los datos presupuestados con los datos reales en la etapa de ejecución, detectando errores y aciertos, con los cuales se implementaran medidas de control correctivas o, preventivas.

### 2.2.8.3 Clasificación del presupuesto

Los presupuestos pueden ser públicos, cuando se originan en el Estado, y privados cuando su origen es en el sector privado en cuyo caso el capital de las empresas se aporta en el 100% por particulares. Esta diferencia por más simple que parezca es fundamental, ya que cada uno de estos tiene características particulares en el concepto y elaboración del presupuesto. En la tabla 2 se consignan las características especiales de cada tipo de presupuesto.

Autores como Burbano (2005, pp20-249, Paniagua y Moreno (1994), Cárdenas y Napoleón (2003), hacen diferentes clasificaciones al presupuesto

**Tabla 2:** Clasificación del presupuesto

Descripción	Clasificación
<b>1. Según Su Flexibilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rígidos, estáticos, fijos o asignados</li><li>• Flexibles o Variables</li></ul>
<b>2. Según el periodo de tiempo que cubran</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• A corto plazo</li><li>• A largo plazo</li></ul>
<b>3. Según el campo de aplicación en las empresas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De operación o económicos</li><li>• Financieros (tesorería y capital)</li></ul>
<b>4. Según el sector en el cual se utilice</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sector publico</li><li>• Sector privado</li></ul>
<b>5. Según su importancia</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Principales o sumarios</li><li>• Secundarios o analíticos</li></ul>
<b>6. En cuanto al límite que expresen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Máximos</li><li>• Mínimos</li><li>• Mixtos</li></ul>
<b>7. En cuanto a las unidades</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Monetario</li><li>• Unidades</li></ul>
<b>8. El presupuesto base cero</b>	

**Fuente:** Presupuestos Enfoque para la Planificación Financiera

**Elaborado por:** La Autora

#### **2.2.8.4 Características funcionales del presupuesto**

Muñiz (2009) define las principales características:

- 1.- Tiene una finalidad principal, que se expresa lo que se quiere alcanzar en el futuro mediante los objetivos fijados de forma monetaria, apoyan la planificación y ayuda a cuantificar, los objetivos de forma que se pueda trasladar y comunicar a los diferentes responsables, afianzando así el proceso de feedback entre la dirección y los diferentes responsables.
- 2.- el presupuesto sirve para minimizar el riesgo futuro en la consecución de los objetivos, ya que permite realizar su seguimiento y, en el caso de no cumplimiento, reconducir los objetivos hacia una situación más real y posible. (p.42)

Es decir las características de los presupuestos son guías de información para obtener más conocimiento acerca de lo que estamos realizando, con la finalidad de que sus datos conseguidos sean un apoyo.

#### **2.2.8.5 Ventajas de la utilización de los presupuestos**

Muñiz (2009) menciona:

Las principales ventajas que puede aportar un presupuesto:

- 1.-Tiene la capacidad de proporcionar estimaciones monetarias de los diferentes ingresos y gastos para un determinado periodo en el futuro.
- 2.- Puede ser adoptado en un momento dado, a los cambios significativos a los que está sometida toda organización.
- 3.- Permite un seguimiento de los resultados de los indicadores previos frente a los reales.
- 4.- Ayuda al seguimiento del cumplimiento de los objetivos fijados en la estrategia.
- 5.- Permite medir la capacidad para asignar los recursos y controlarlos posteriormente. (p.43).

Las ventajas de la utilización del presupuesto son claras e indispensables ya que nos permite tener un conocimiento más amplio acerca del presupuesto, ya que nos permite desarrollar los diferentes presupuestos operativos conforme a los objetivos propuestos.

#### 2.2.8.6 Presupuesto de Ingresos

González (2009) menciona:

El computo anticipado de los ingresos, es el primer paso en la implantación de todo programa presupuestal, en los organismos privados, ya que en este renglón es el que proporciona medios para poder llevar a cabo, las operaciones de la negociación. El presupuesto de ingresos está formado por los siguientes presupuestos:

- ✓ Presupuestos de Ventas
- ✓ Presupuesto de Otros Ingresos

El presupuesto de ingresos está relacionado con todas las actividades de la empresa ya sean directas o indirectas que generen ingresos monetarios producto de sus actividades.

##### **2.2.8.6.1 Presupuesto de Ventas**

El presupuesto de ventas es el punto de partida del proceso presupuestal. Una vez definidos los niveles de ventas, la empresa tiene que empezar a planear la producción necesaria para alcanzar a cubrir acorde a la demanda de sus productos y, además, los niveles de inventarios apropiados. Adicionalmente, de este presupuesto se desprende toda la operación de la organización: los gastos operacionales de administración y ventas, las necesidades de financiamiento o de inversión, según el caso, los flujos de tesorería, las inversiones en activos fijos, entre otros.

Este tipo de presupuesto corresponde al desglose de todas las ventas en cantidad y precio que la empresa estima, de aquí parte el resto de presupuestos.

##### **2.2.8.7 Presupuesto de Egresos e Inversiones.**

Este presupuesto se elabora a partir del presupuesto de ventas, porque ya tenemos las estimaciones de ventas en cantidades y unidades monetarias por ende las empresas deben realizar un pronóstico de que es lo que se va a necesitar para producir determinado producto. Este presupuesto básicamente está integrado por:

- ✓ Presupuesto de inventarios, producción, costos de producción y compras.
- ✓ Presupuesto de costos de distribución y administración: gasto de ventas y gasto administrativo.

#### **2.2.8.7.1 Presupuesto de Producción**

Dentro del proceso presupuestal, el presupuesto de producción se convierte en una herramienta fundamental para la empresa la cual debe utilizar para dirigir todas sus operaciones, pues a través de él se establecen unidades por producir, la materia prima requerida por producción, las compras de materia prima, tanto en unidades como en dólares, la mano de obra necesaria en la producción y los costos indirectos de fabricación (CIF).

#### **2.2.8.7.2 Presupuesto de Materia Prima**

Este tipo de presupuestos trata de valorar la cantidad de materiales que se requiere para elaborar la cantidad presupuestada.

Las compras de materiales deben ser suficientes, de manera que alcancen a cubrir las necesidades de consumo (uso) y de inventario final, sin olvidar las existencias que vienen del periodo anterior al presupuestado, es decir, las unidades del inventario inicial.

#### **2.2.8.7.3 Presupuesto de Mano de Obra**

Este presupuesto incluye la cantidad de horas de mano de obra directa y el costo de la misma.

La mano de obra se divide en directa e indirecta. La primera es aquella que participa directamente en la elaboración del producto y se conforman principalmente por la labor de los operarios, la mano de obra indirecta corresponde a los supervisores, gerentes de producción que desempeñan actividades indirectas en la producción y que se consideran dentro de los costos indirectos de fabricación.

Es este presupuesto trata de la planificación de la cantidad requerida el número de operarios y determinar el costo de mano de obra por unidad.

#### **2.2.8.7.4 Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (CIF)**

Welsch (2005) afirma que:

Los CIF son aquella parte de costo total de producción que no es directamente identificable con los productos y se componen de: materiales indirectos, mano de obra indirecta y todos los demás gastos misceláneos de la fábrica. p.227.

Los CIF corresponden a una serie de gastos en los cuales la empresa necesariamente debe incurrir, pero que no se identifican de manera directa en el producto. Son evaluados de forma indirecta e intervienen en todo el proceso de fabricación, también se cargan al costo del producto.

#### **2.2.8.7.5 Presupuesto de Compras**

Es la cantidad de materiales que se requiere comprar durante el periodo, en base a la cantidad que se requiere para fabricar y las estimaciones de los inventarios. Su fórmula es la siguiente:

Compra de material= inv. Final materia prima+ cantidad a fabricar – inv. Inicial materia prima.

#### **2.2.8.7.6 Presupuesto de Gastos.**

Contiene todos los gastos directos o indirectos a las actividades de operación de la empresa y que forman parte de las estimaciones finales, entre ellos están:

- Presupuesto de Gastos Administrativos
- Presupuesto de Gasto de Ventas
- Presupuesto de Gastos Financieros.

### **2.2.8.8 Presupuesto Financiero.**

Comprende el presupuesto de caja (origen y aplicación de recursos), y toda serie de operaciones de tipo financiero en que no interviene la caja.

El presupuesto financiero, de acuerdo con su naturaleza, tiene mayor alcance que el presupuesto de caja, ya que éste está integrado a aquél, teniendo por objeto pronosticar y controlar todos los elementos que forman la posición financiera (Balance).

El presupuesto financiero es generalmente, el que se hace al final, porque recibe constantes ajustes, que incluso con los últimos.

#### **2.2.8.8.1 Presupuesto de caja**

Está constituido por saldos disponibles de caja, bancos, inversiones temporales de fácil realización, estimaciones de dinero a recibir, de acuerdo con la política de crédito y los hábitos de pago de los clientes, así como los desembolsos que deberán hacerse, de acuerdo con las políticas financieras.

Su realización debe ser cuidadosamente planeada y desarrollada, basadas en los demás presupuestos, ya que también se realiza al final.

### **2.2.9 Organización de la Función Financiera**

Lawrence (2003) define que :

Las personas de todas las áreas de responsabilidad de la empresa deben interactuar con el personal y los procedimientos de finanzas para realizar su trabajo. Para que el personal de finanzas haga un pronóstico y tome decisiones útiles, debe estar dispuesto y preparado para hablar con individuos de otras áreas de la empresa. La función de la administración financiera se puede describir ampliamente considerando su papel dentro de la organización, su relación con la economía y la contabilidad, así como las actividades primordiales del administrador financiero.

Podemos decir que la función financiera los administradores son los responsables de la toma de decisiones financieras dentro de una empresa u organización, dicha función financiera también depende de algunos factores como el tamaño de la empresa, ya que en algunas por su tamaño se reducen los departamentos y dentro de uno están colaboradores que realizan múltiples funciones dentro de ellas las mismas decisiones.

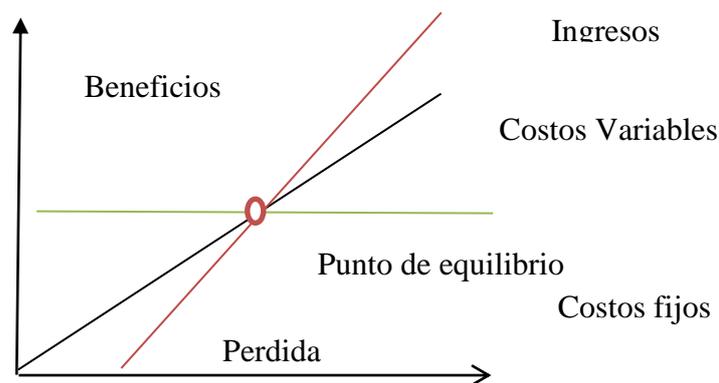
### 2.2.9.1 Punto de Equilibrio

Finnerty (2000) define:

El punto de equilibrio termino de contabilidad que se define como el punto en el que el margen de contribución total es igual al costo fijo total de producir un producto o servicio en este punto, los ingresos totales son iguales a los costos totales y las utilidades son cero.

El punto de equilibrio en términos cumple con dos funciones básicas entre ellas tenemos ayuda a conocer el desarrollo de costos y gastos indicando cual debe ser los niveles de ventas para que el producto que se está fabricando o vendiendo no pierda ni gane dinero. El punto de equilibrio es en donde los ingresos y los costos son exactamente iguales a los egresos. Los elementos de la formula básica para determinar el punto de equilibrio son:

**Gráfico 4: Punto de Equilibrio**



**Elaborado por:** La Autora

## **2.3 IDEA A DEFENDER**

Con el desarrollo de la Planificación Financiera se evidenciará la influencia sobre la rentabilidad de la empresa Textiles Industriales Ambateños Teimsa S.A, para el período 2016.

## **2.4 VARIABLES**

### **2.4.1 Variable Independiente**

Planificación Financiera

### **2.4.2 Variable Dependiente**

Rentabilidad

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

### **3 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación se basa en el enfoque cualitativo y cuantitativo, porque de cualquier manera se requiere concretar la población de la investigación; del área financiera y contable de la empresa “Textiles Industriales Ambateños TEIMSA S.A.”, para determinar técnicas de estudio y categorías de recopilación de información sobre la planificación financiera y la rentabilidad; y poder analizar e interpretar dicha información que permita indagar más a fondo en problemática existente.

De acuerdo con la opinión de Salinas (2010) la investigación cuantitativa es la que analiza diversos elementos que pueden ser medidos y cuantificados. Toda la información se obtiene a base de muestras de la población y sus resultados son extra probables a toda la población con un determinado nivel de error y un nivel de confianza. (p.14).

El paradigma cuantitativo se utiliza para la comprobación de los datos numéricos que se efectúa mediante las encuestas, detallando el total de la población, y un porcentaje que constituye las opciones investigativas.

La investigación tiene una orientación dentro del ámbito financiero, se recoge información cuantitativa y cualitativa de conformidad a la metodología cuantitativa es aquella que permita analizar los datos y hechos de forma numérica; y la metodología cualitativa, indagando un significado que pueda alcanzar una parte de la situación de la económica en el área financiera.

#### **3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

Los tipos de investigación se clasifican en investigación de campo, bibliográfica o documental, descriptiva, narrativa, esta se desenvuelve en el lugar donde se establece el problema y para poder dar solución se utiliza la información necesaria que está interesada con el tema de indagación.

### **3.1.1 De campo**

Paella & Martins (2010) “La Investigación de campo radica en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural” (pág.88).

Por lo tanto la investigación de campo es un análisis sistemático que se lo realiza directamente en el lugar de los hechos, es un contacto directo con la realidad es por eso que la recolección de información de las variables planeación financiera y rentabilidad se efectuará en el lugar de los hechos como lo son las instalaciones de la empresa “Textiles Industriales Ambateños” Teimsa S.A.

### **3.1.2 Bibliográfica- documental**

Paella & Martins (2010) menciona que esta modalidad de investigación: “Se estipula en la revisión metodológica rigurosa y profunda del material documental de cualquier clase. Se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación entre dos o más variables” (pág. 87).

Por lo tanto la investigación bibliográfica documental es un procedimiento científico en el cual mediante el análisis de información de varias fuentes bibliográficas son requeridos para el tema que se está estudiando y que servirán para ampliar el conocimiento.

Se utiliza este tipo de investigación porque para la estructura del marco teórico, conceptual acerca de la planificación financiera y la rentabilidad, se recurrirá a fuentes bibliográficas como: libros, revistas, trabajos investigativos anteriores, entre otros, para facilitar el conocimiento del tema planteado.

### **3.1.3 Descriptiva**

Sabino (2010) indica que:

La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación

descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada. (p. 51).

La investigación descriptiva es la que trata sobre la realidad de los hechos y su cualidad esencial es la de mostrar una definición exacta, aquí se puede utilizar las encuestas ya que se busca explicar las características y los perfiles significativos de personas o grupos, entidades o cualquier otro fenómeno que son objeto de análisis.

Naghi (2005) afirma: “El estudio descriptivo es una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo, cómo y porqué del sujeto del estudio” (p.91).

Es por eso que mediante este tipo de investigación se empleará las técnicas de análisis e interpretación de datos de acuerdo a las encuestas aplicadas en la investigación a realizarse.

#### **3.1.4 Explicativa**

Fidias (2012) define:

La investigación se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos. (p.26)

Pues bien la investigación explicativa busca el porqué de los hechos, pretende dar cuenta de un aspecto de la situación, revelando su significatividad de una hipótesis o idea que se originan en establecidas condiciones.

Peñarrieta (2005), afirma: “Este tipo de estudios está dirigido a responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Se centra en explicar porque ocurre un fenómeno y en qué

condiciones se da éste” (p. 68). Por eso con este estudio se determinará causas y efectos del problema en estudio que se está llevando a cabo.

## 3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

### 3.2.1 Población

Fidias (2007) define que: “La población u objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para las cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (p. 81).

Para la presente investigación se utilizará la siguiente población:

**Tabla 3:** Población

Área	Número
Gerente Financiero	1
Sub Gerente Financiero	1
Asistentes	3
<b>Total</b>	<b>5</b>

**Fuente:** Textiles Industriales Ambateños TEIMSA S.A

**Elaborado por:** La Autora

Por el hecho de tener una población pequeña no se desarrollará la muestra es decir no hace falta hacer un cálculo de la muestra.

## 3.3 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

### 3.3.1 Métodos

#### 3.3.1.1 Método Inductivo

Cegarra (2012) define que: el método inductivo se basa “en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear

enunciados universales, pero basta de un hecho concreto para que se puede llegar a establecer una teoría general, sería como admitir que no puede darse hechos distintos” (p. 83).

Método inductivo: se entiende que es un proceso analítico, sintético, mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos reales o fenómenos particulares para llegar a un punto de inicio del que los rige.

### **3.3.1.2 Método Deductivo**

Bernal (2006) considera en su libro que el “método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares, el método inicia con el análisis de los postulados, leyes, principios para la aplicación a soluciones o hechos particulares” (p. 56).

Método deductivo: se concibe como un proceso detallado, razonado, en sí es lo contrario al inductivo, se exhibe conceptos, principios, métodos, leyes generales, herramientas, etc., de las cuales se extraen conclusiones o se examinan casos particulares sobre la base de aseveraciones generales.

## **3.3.2 Técnicas e instrumentos**

### **3.3.2.1 Técnicas**

#### **Entrevista**

Sabino (2010) define que : “la entrevista desde el punto de vista del método es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una investigación” (pág. 116). Pues bien en la entrevista el investigador formula preguntas a las personas que son objeto de estudio y que puedan proporcionar la información requerida, ya que mediante la entrevista las personas entrevistadas son quienes pueden facilitar los datos referentes a conductas ,opiniones ,deseos ,actitudes y expectativas ,es decir todo aquello que piensan y sienten.

La técnica que se utilizó en el presente informe investigativo es la entrevista, dirigida al personal del área financiera y contable de la empresa “Textiles Industriales Ambateños” TEIMSA S.A.

### 3.3.3 Instrumentos

#### Cuestionario

De acuerdo a Manuel (2009), define a cuestionario como “un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto de investigación. El cuestionario permite estandarizar e integrar el proceso de recopilación de datos”. Pues bien el cuestionario es un acumulado de preguntas que se realiza para obtener información que se requiere para proporcionar la recolección de datos precisos para alcanzar los objetivos planteados en el trabajo de indagación.

Como instrumento de recolección de información que se utilizará en el trabajo será el cuestionario formulado por preguntas abiertas para el personal del área financiera y contable de la empresa “Textiles Industriales Ambateños TEIMSA S.A.”

### 3.4 RESULTADOS

**Tabla 4:** Resultados e Interpretación de la entrevista

PREGUNTAS /RESPUESTAS	INTERPRETACIÓN
<p><b>1.- ¿Cuál es la planificación financiera de la empresa en que usted labora?</b></p> <p>La empresa realiza un presupuesto del flujo de caja cada 2 años y los respectivos gastos mensuales.</p>	<p>Al realizar un análisis global de caja lejano, se está cubriendo algunos problemas inherentes a la actividad operacional, es decir no manejan una herramienta financiera adecuada</p>
<p><b>2.- ¿La empresa cuenta con financiamiento externo? Explique</b></p> <p>Si cuenta con los financiamientos a corto y largo plazo, por lo general lo hacen por medio de la bolsa de valores para materia prima y directamente con los proveedores para maquinaria</p>	<p>Al tener financiamiento a corto plazo surge la necesidad de que en el caso de realizar el flujo de caja recaer la necesidad de estimarlo también al corto plazo y así la empresa sabrá si dispone de recursos para cubrir dichas necesidades</p>
<p><b>3.- ¿Cómo controlan y analizan los gastos futuros de la empresa?</b></p>	<p>Existen falencias en la forma como se proyectan los gastos. En este punto las proyecciones de los gastos</p>

Controlan mediante el historial de los gastos y los presupuestos establecidos por las ventas.	se deberían añadir un porcentaje de error por efecto de factores económicos como la inflación, y en el caso de las ventas analizar frente a la rotación de mis inventarios y activos.
<p><b>4.- ¿Cuáles son los indicadores financieros que le ayudan a medir la rentabilidad de la empresa?</b></p> <p>Se evalúan indicadores cada mes como, liquidez, solvencia, apalancamiento, sobre las ventas y patrimonio.</p>	La empresa si realiza un análisis a los diferentes grupos de cuentas pero al ser una empresa grande y al tener varias funciones el personal encargado de tomar decisiones no han tomado como prioridad en valuar cuidadosamente y mejorar el resultado de los indicadores.
<p><b>5.- ¿Frente a qué situación usted creyere optimo realizar un análisis financiero?</b></p> <p>Se debe realizar siempre con la finalidad de optimizar recursos cada mes, y conocer las variaciones.</p>	Es buena el análisis mensual, ya que con esto podrán tomar mejores decisiones, pero hace falta ir un poco mas halla, hacia las proyecciones tratando de optimizar los recursos futuros, no solo a los del momento.
<p><b>6.- ¿A qué se debe que la rentabilidad y funcionamiento de la organización mejore con relación a años anteriores?</b></p> <p>En el incremento del costo de la materia prima y el volumen de ventas y de producción.</p>	Es muy clara la respuesta, pero al ser una gran debilidad la dependencia del costo de materia prima, por consiguiente mis productos deberían tener una rotación en ventas alto para contrarrestar el precio de ventas frente al costo de producción.
<p><b>7.- ¿Cuáles son los objetivos o metas financieras que la empresa establece mensualmente por ingreso de ventas, gastos, compras, que perjudiquen a su rentabilidad?</b></p> <p>La meta del financiamiento es que debe tener una utilidad neta mayor o igual al 8%, al 10% antes de impuestos y que la utilidad neta en relación a las ventas mayor o igual 6% y que el patrimonio debe ser mayor o igual al 1.33%.</p>	La empresa muy claro cuáles son sus niveles óptimos de alcance, pero al no disponer de una planificación propiamente dicha en algunos grupos de cuentas no han alcanzado los parámetros establecidos, además se tendría que reevaluar y modificar los niveles óptimos establecidos por que estos niveles no son satisfactoriamente rentables en relación a las ventas, por la magnitud y posesionamiento de la empresa debería tener una rentabilidad más alta que las alcanzadas.
<p><b>8.- ¿Cada que tiempo se replantea los objetivos, planes estratégicos y financieros?</b></p> <p>Por lo general anualmente, pero se monitorea mensualmente y los objetivos se los realiza cada año detectando el comportamiento del mercado.</p>	Es bueno el análisis periódico a los objetivos, pero al ser una empresa que tiene algunas debilidades, deberían revisar y modificar los objetivos, metas y estrategias en relación a su comportamiento, en especial con las empresas (clientes) aliados.
<p><b>9.- ¿Para la toma de decisiones con respecto al financiamiento que análisis previo realizan de ingresos y gastos?</b></p>	Como se analizó en la pregunta número uno, al no disponer de una planificación financiera los ingresos y egresos no se reflejan de forma futura es por ello

<p>Se buscan el flujo de caja, y se basa en el financiamiento para la compra de mercadería.</p>	<p>que en muchos casos las empresas caen en desequilibrio económico, habría que hacer un análisis de costo beneficio, si mis activo, ventas son capaces de cubrir los costos financieros.</p>
<p><b>10.- ¿Cuál es la calificación que usted daría a la empresa?</b> Se encuentra dentro de un promedio de 8.5 a 9 sobre 10</p>	<p>La autoevaluación es muy buena, pero sería bueno que se evalué por medio de los indicadores de gestión o actividad que son los que miden el desempeño y la eficiencia de la administración en la toma de decisiones en general.</p>

**Fuente:** Entrevista realizada al área financiera 2015

**Realizado por:** La Autora

## **CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO**

### **4.1 PROPUESTA**

**MODELO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA QUE ADMITA UTILIZAR ADECUADAMENTE LOS RECURSOS EXISTENTES, GENERANDO MAYOR RENTABILIDAD EN LA EMPRESA “TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS TEIMSA S.A.”, DEL PERÍODO 2016.**

### **4.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

#### **4.2.1 Objetivo General**

Diseñar un modelo de Planificación Financiera que admita incrementar la rentabilidad en el corto plazo de la empresa "Textiles Industriales Ambateños" TEIMSA S.A, del periodo 2016.

#### **4.2.2 Objetivos Específicos**

- ❖ Evaluar la información económica financiera que servirá como guía para el presente trabajo.
- ❖ Identificar la rentabilidad actual de la empresa por medio de indicadores financieros
- ❖ Elaborar un modelo de planificación financiera que permita incrementar la rentabilidad al corto plazo.

### **4.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA**

El desarrollo de una planificación financiera es de vital importancia, para Textiles Industriales Ambateños Teimsa S.A, con la aplicación de esta nueva herramienta la empresa tendrá un una mejor organización y control de sus recursos, lo que se pretende con el desarrollo de la planificación financiera es que la empresa logre incrementar su rentabilidad.

Una herramienta que permitirá a una entidad alcanzar el logro de sus objetivos es la de realizar un presupuesto, la importancia del presupuesto es de que ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización, ya que gracias a los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables y que facilitan que los miembros de la organización cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.

Se debe lograr que la empresa Textiles Industriales Ambateños Teimsa S.A., implemente la planificación financiera que se presenta en el contenido de la propuesta, con la finalidad de poder medir el cumplimiento de las proyecciones desarrolladas.

#### **4.4 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA TEIMSA S.A**

##### **4.4.1 Breve reseña histórica**

Textiles Industriales Ambateños S. A. - TEIMSA es una empresa dedicada al proceso de fabricación, tinturado, acabado y comercialización de hilos Open End y tela de algodón al 100%.

Fue legalmente constituida en 1992, en la ciudad de Ambato en Ecuador, con la participación de 84 accionistas, cuyo objetivo inicial fue la elaboración de lonas y gabardinas para zapatos deportivos.

El auspiciante principal de la naciente industria fue la compañía PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S. A., el mayor fabricante de calzado deportivo en el país, que mantiene liderazgo en volúmenes de producción, ventas y calidad desde hace más de cincuenta años, abasteciendo tanto el consumo ecuatoriano como a un importante segmento de los países vecinos. La operación comercial de la planta se inició en 1992 con la sección de tejeduría, contándose con una inicial de producción de 80,000 metros de tela al mes. Expansiones posteriores de telares y la incorporación del proceso de retorcido y bobinado, permiten una capacidad actual de producción de 400.000 metros de tela semipesada por mes.

La planta de hilatura para autoabastecimiento se instaló a inicios de 1998 con los equipos más modernos del mercado, con una capacidad inicial de 90 toneladas al mes en hilos

100% algodón de títulos 16/1 a 30/1. Actualmente se cuenta con una capacidad de producción de 178 toneladas al mes con mayor variedad de títulos de hilos.

La compañía incorporó a su proceso productivo una planta de tinturado y acabado en el año 2004. Esta planta cuenta con una capacidad de producción aproximada de 120 toneladas mes. Desde su creación la compañía ha ido incorporando e implementando laboratorios de control de calidad, donde se realizan inspecciones y ensayos con equipos de alta tecnología que nos permiten entregar al mercado productos de calidad garantizada.

#### **4.4.2 Misión**

Ofrecemos productos textiles y servicios de excelente calidad, satisfaciendo a nuestros clientes mediante asesoría directa, utilizando tecnología de punta, altos niveles de eficiencia y dinamismo empresarial.

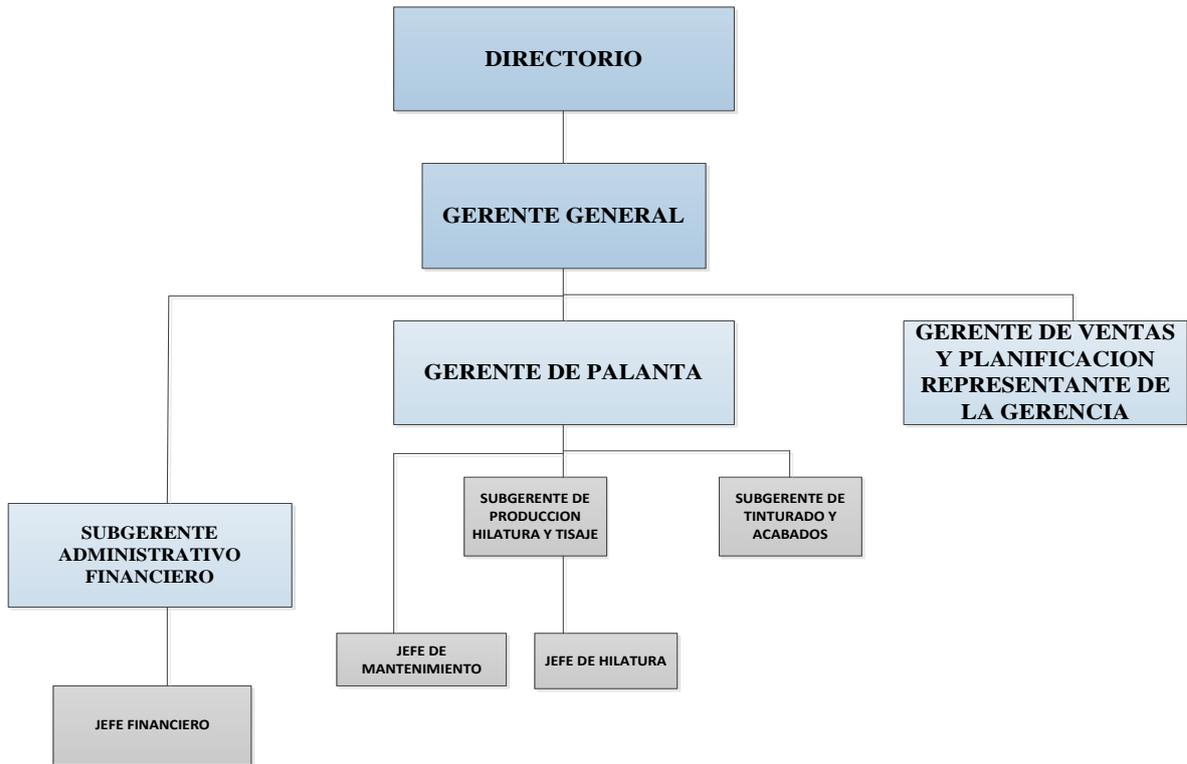
#### **4.4.3 Visión**

Ser una empresa textil integrada, líderes en productos y servicios de óptima calidad, comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes nacionales e internacionales, contribuyendo al desarrollo de la comunidad.

#### **4.4.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA**

La empresa se encuentra estructurada bajo este organigrama que se representa en la ilustración

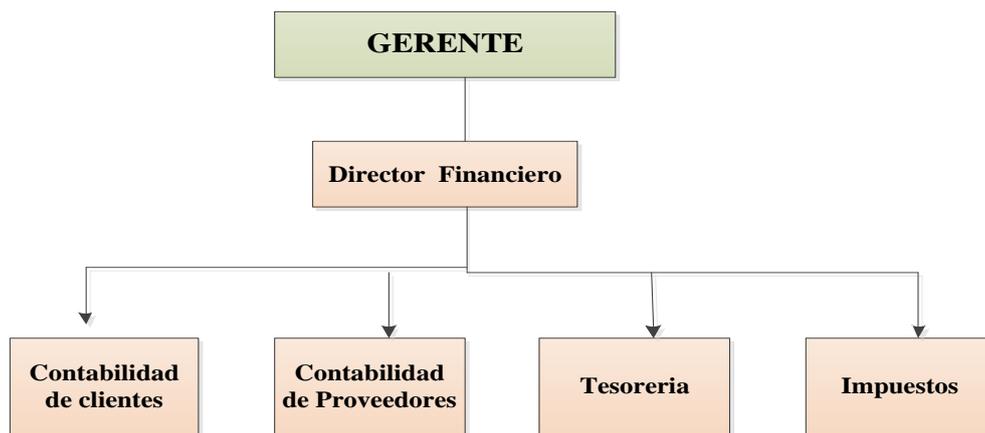
**Gráfico 5: Organigrama Organizacional**



Fuente: Teimsa S.A.

#### 4.4.4.1 Estructura funcional de la dirección financiera de la empresa.

**Gráfico 6: Organigrama Funcional de departamento Financiero**



Fuente: Teimsa S.A.

## Empleados

Al 31 de agosto de 2015, la compañía contó con la colaboración de 157 empleados, distribuidos en distintas áreas. El área administrativa, mediante la activa participación de sus Gerentes, genera un adecuado ambiente para sus colaboradores, quienes mantienen reuniones semanales para evaluar la marcha de la empresa y definir el rumbo de las acciones a seguir. A continuación se evidencia un detalle de los empleados de la empresa:

**Tabla 5:** Colaboradores

Área	Colaboradores	Porcentaje de participación
Administración	43	27%
Mantenimiento	28	18%
Producción	81	52%
Ventas	5	3%
<b>Total</b>	<b>157</b>	<b>100%</b>
Personal desvinculado	4	3%

**Fuente:** Teimsa S.A (2015)

**Elaborado por:** La Autora

Adicionalmente, se debe señalar que la compañía no posee sindicatos ni comités de empresa, que afecten el normal funcionamiento de la misma, el ambiente laboral es adecuado y se aprecia que los trabajadores reciben un buen trato personal, la relación con la administración es abierta y se evidencia preocupación por el bienestar de sus trabajadores en función de la capacidad de generación de excedentes de la empresa.

### 4.4.4.2 Objetivos estratégicos de la empresa

- Financieramente Fuertes
- Desarrollo y Bienestar de RRHH
- Clientes Satisfechos
- Cumplimiento de Requisitos
- Mejorar Productividad y Calidad

## Política de Reciclaje

Nos comprometemos con la conservación del medio ambiente mediante la reducción de desperdicios, la reutilización de insumos que aún sean útiles y la separación de los desechos para que puedan ser reciclados.



## Certificaciones

Certificación ISO 9001 – 2008 en: “procesos de fabricación, tintura, acabados y comercialización de hilos open end y tela principalmente de algodón.”



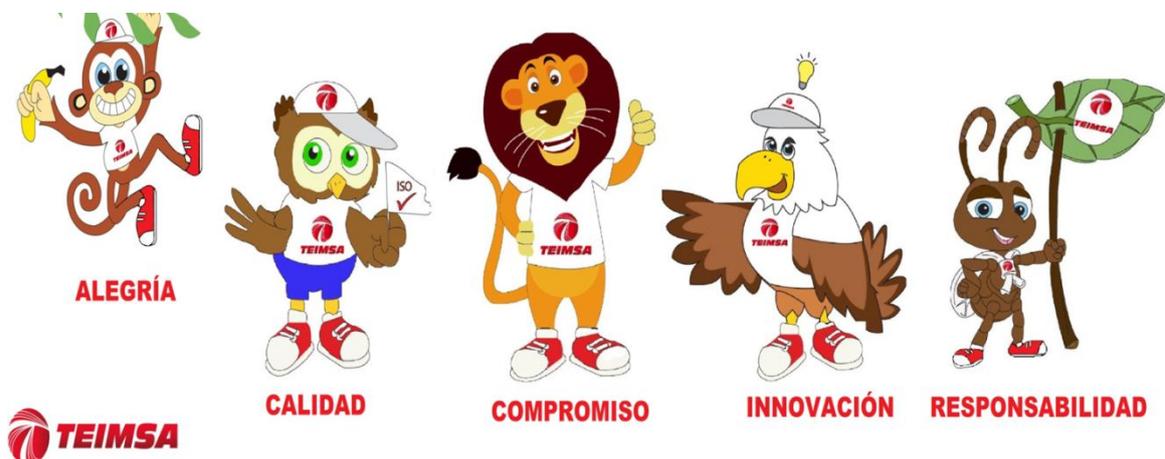
## Política de Calidad

Ofrecemos productos textiles de calidad, satisfaciendo a nuestros clientes, mediante la mejora continua de procesos y el desarrollo permanente de nuestro recurso humano

## Servicios para los colaboradores

- Alimentación
- Dispensario Médico
- Transporte
- Convenio con súper despensas AKI
- Convenio con Farmacias Sana Sana
- Seguro de accidentes confía
- Arroz y azúcar 2 veces al año
- Convenio con librería “ La Tranca”
- Campamento vacacional hijos de colaboradores

## Valores Institucionales



## Otros

Con el fin de cumplir satisfactoriamente cada una de las responsabilidades como institución, posee los siguientes reglamentos:

- Reglamento Interno de Trabajo

- Reglamento de Seguridad y Salud de Trabajo

### **Productos que realiza**

Textiles Industriales Ambateños Teimsa S.A., es una empresa textilera, cuyo objetivo principal es la elaboración de hilos y telas pesadas y semipesados principalmente de algodón de alta calidad.

Hilos Open End en ocho títulos

En las colecciones de telas, lonas y sesgo se ha subdividido en base a los sentidos como:

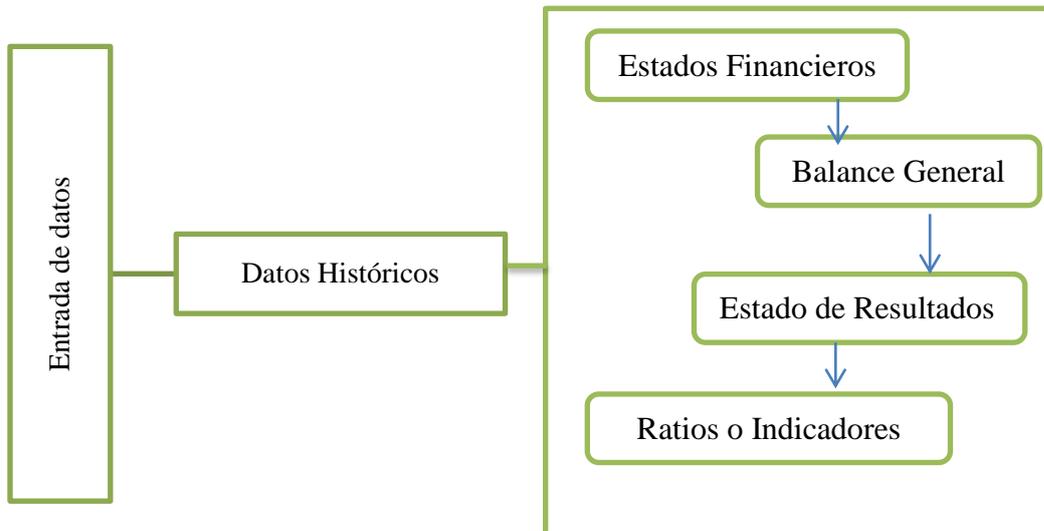
- ✓ Alegría
- ✓ Equilibrio
- ✓ Inocencia
- ✓ Inspiración
- ✓ Provocación
- ✓ Serenidad
- ✓ Seriedad

### **4.5 SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.**

Para poder evaluar la información financiera de la empresa Textiles Industriales Ambateños Teimsa S.A, se apoyará en estados financieros básicos como datos de entrada, como muestra en el siguiente gráfico N° 7, para posteriormente analizar la situación económica financiera por medio de los índices de gestión que se utilizan en el desarrollo de una planificación financiera a corto plazo.

Los resultados serán evaluados mediante los indicadores financieros a los estados financieros, con los que se puede realizar una comparación financiera de uno con otro.

**Gráfico 7:** Situación Financiera



**Elaborado por:** La Autora

#### **4.5.1 Estados Financieros**

Los Estados Financieros tienen como fin estandarizar la información económica-financiera en un determinado período, además permite obtener información para la toma de decisiones no solo relacionada con aspectos históricos (control) si no también con aspectos futuros (planificación).

Para la investigación se utiliza balances básicos pero de mucha importancia en el desarrollo y aplicación de diversas técnicas financieras, cuya finalidad es tener un cimiento técnico.

Por tal razón se utiliza los siguientes balances.

- ✓ Balance General
- ✓ Balance de Resultados

Balance General.- Registro de toma de decisiones financieras

Balance de Resultados.- Registro de ingresos y egresos de la empresa

#### 4.5.1.1 El balance general

Presenta la situación financiera, o dicho en otras palabras, la situación de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha determinada.

También podemos decir que es un registro de todas las decisiones financieras que se han tomado dentro de la empresa a una fecha determinada, podemos además decir que es un hecho consumado de consolidación financiera.

**Gráfico 8:** Estructura del Activo

<b>ACTIVO</b> Bienes y derechos de la empresa	<b>PASIVO</b> Obligaciones de la empresa a corto y largo plazo
	<b>PATRIMONIO</b> Participación de los propietarios en el negocio

**Elaborado por:** La Autora



**EMPRESA TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS TEIMSA S.A.**

**BALANCE GENERAL**

**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

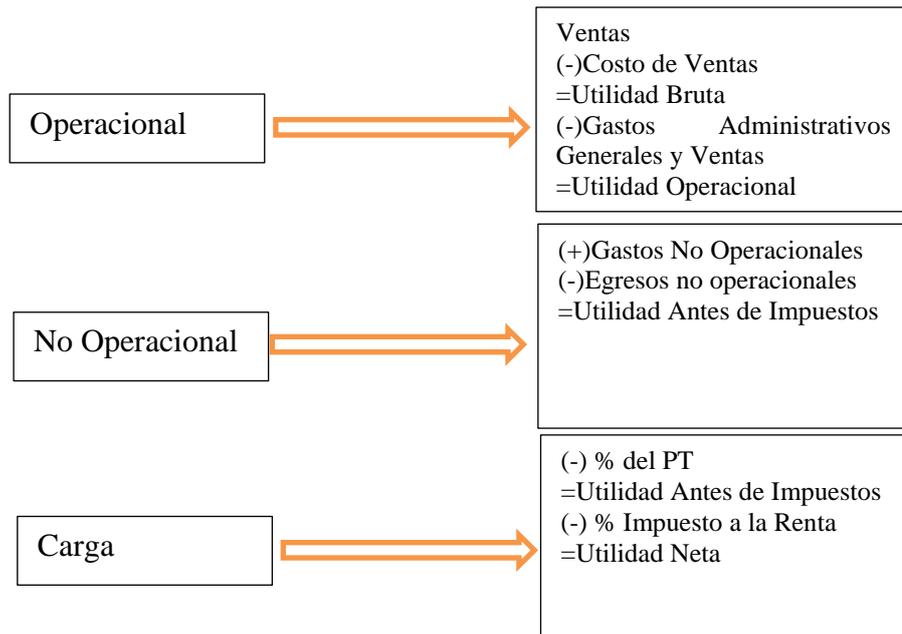
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>6.733.696,66</b>
Efectivo y equivalentes del efectivo	959.858,93	
Exigible –Financiero	3.095.087,55	
Realizable	2.333.263,17	
Pagos anticipados	345.487,01	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>7.673.230,13</b>
Propiedad planta y equipo	7.304.830,13	
Activos financieros no corrientes	308.400,00	
Otros activos no corrientes	60.000,00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 14.406.926,79</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>4.603.370,08</b>
Cuentas y documentos por pagar	1.886.566,89	
Obligaciones con IFIS	639.778,28	
Porción corriente de valores emitidos	410.266,67	
Otras obligaciones corrientes	899.975,44	
Cuentas por pagar diversas	756.875,81	
Otros Pasivos financieros	9.906,99	
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>2.078.402,27</b>
Obligaciones con IFIS	449.820,08	
Provisiones por beneficio a empleados	846.335,58	
Pasivo Diferido	82.246,61	
Otros Pasivos No Corrientes	700.000,00	
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 6.681.772,35</b>
<b>PATRIMONIO</b>		<b>7.725.154,44</b>
CAPITAL	3.652.000,00	
Reservas	1.046.971,39	
Otros Resultados Integrales	1.146.946,90	
Resultados Acumulados	1.160.447,61	
Resultados del ejercicio	718.788,54	
<b>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</b>		<b>\$ 14.406.926,79</b>
Sr. Patricio Cuesta	Carlos Mazaquisa	
<b>GERENTE GENERAL</b>	<b>CONTADOR</b>	

#### 4.5.1.2 Balance de Resultados

También denominado por la Superintendencia de Compañías en su formato para la presentación de los estados financieros “Estado de Perdidas o Ganancias”, muestra los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida de las operaciones de una empresa de un período a otro por lo general de un año. Es un estado dinámico, el cual refleja actividad. Es acumulativo, es decir, resume las operaciones desde el primero hasta el último día del período estudiado.

También podemos decir que es un registro de todas las decisiones financieras y como afectaron mis activos productivos en un período determinado de tiempo y por ende es un hecho consumado de consolidación financiera.

**Gráfico 9:** Estructura del Estado de Resultados



Elaborado por: La Autora



**EMPRESA TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS TEIMSA S.A.**

**ESTADO DE RESULTADOS**

**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

<b>VENTAS</b>			<b>12.432.953,39</b>
(-)Costo de Ventas	9.814.485,73		
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>2.618.467,66</b>
<b>(-)Gastos Operacionales</b>		<b>1.289.968,38</b>	
Gastos de Ventas	188.150,62		
Gastos Administrativos	1.101.817,76		
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>1.328.499,28</b>
<b>(+)Ingresos No Operacionales</b>		<b>134.202,48</b>	
Intereses Ganados	31.800,79		
Diferencial Cambiario	97,75		
Otros Ingresos	102.303,94		
<b>(-) Egresos no Operacionales</b>		<b>234.530,96</b>	
<b>Gasto Financiero</b>	230.877,28		
Intereses	222.151,87		
Comisiones	8.725,41		
<b>Otros Gastos no Operacionales</b>		<b>3.653,68</b>	
<b>UTILIDAD ANTES DE PT</b>			<b>1.228.170,80</b>
15 % Participación Trabajadores	184.225,62		
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>1.043.945,18</b>
Impuesto a la Renta (22%)	310.783,74		
Reservas (10%)	71.878,85		
Gasto de Impuesto Diferido	15.162,76		
Ingreso de Impuesto Diferido	789,86		
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>			<b>\$ 646.909,69</b>
Sr. Patricio Cuesta <b>GERENTE GENERAL</b>		Carlos Mazaquisa <b>CONTADOR</b>	

#### **4.5.2 ANÁLISIS FINANCIERO**

El proceso de análisis a los estados financieros consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas, con el fin de obtener de ellos medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones.

Se puede utilizar como herramienta de prevención de situaciones y resultados financieros futuros, como proceso de diagnóstico de áreas con problemas, como herramienta de

evaluación de la gestión. Por encima de todo el análisis financiero reduce la dependencia de corazonadas, conjeturas e intuiciones, de la misma forma que reduce los niveles de incertidumbre que acompaña a todo proceso de toma de decisiones. El análisis financiero no aminora la necesidad de emplear la capacidad de discernimiento, sino establece una base firme y sistemática para su aplicación racional.

#### **4.5.2.1 Índices o razones financieras**

Los índices o razones financieras sirven para evaluar el desempeño pasado presente y futuro de una empresa.

Mediante este análisis es posible detectar tendencias desfavorables en determinadas áreas de desempeño e introducir los correctivos necesarios mediante la profundización de un análisis en áreas definidas. Si bien hay otras formas de evaluar el desempeño empresarial, el análisis por medio de los índices financieros es más generalizado y accesible por el tipo de información que utiliza.

Los cálculos de las razones financieras se hacen tomando como base los datos que están contenidos en los estados financieros que de forma habitual lo emiten las empresas y que además exige uno de los organismos de control, en nuestro caso la Superintendencia de Compañías.

El análisis financiero mediante índice se efectúa desde varios ángulos o puntos de vista, que depende del interés articular que tenga el usuario de los estados financieros.

Los índices se pueden dividir en cinco grupos básicos:

1. Índices que evalúan la Liquidez de la empresa
2. Índices que evalúan la Actividad (Eficiencia)
3. Índices que evalúan el grado de Endeudamiento (Apalancamiento)
4. Índices que evalúan la capacidad de Pago
5. Índices que evalúan la Rentabilidad

Los tres primeros se basan en el balance general y los dos restantes en el estado de pérdidas o ganancias. En la práctica se puede ampliar otras agrupaciones para la evaluación

de la información contable-financiera esto dependiendo de las partes interesadas o de los objetivos que persigan.

#### **4.5.2.2 Aspectos relevantes que se puedan evaluar con los índices financieros**

- **La liquidez.-** Se refiere a la capacidad que tiene la empresa para cubrir al vencimiento sus obligaciones de corto plazo y para atender con normalidad sus operaciones, basándose en su habilidad para cumplir sin tropiezos las etapas y plazos del ciclo de operación.
- **La actividad o eficiencia.-** Se relaciona con el uso más o menos eficiente que hace la empresa de sus activos. Se pretende medir la velocidad con que estos activos se renuevan y dan origen a ingresos operativos.
- **El grado de endeudamiento o apalancamiento.-** Indica el monto de recursos de terceros que utiliza la empresa para financiar sus activos y operaciones. Permite apreciar la estructura de financiamiento a través del análisis de la participación relativa de acreedores, accionistas en el financiamiento del activo.
- **La capacidad de pago.-** Tiene que ver con la posibilidad real o potencial de la compañía para cubrir a su vencimiento los cargos fijos por intereses y principal de deudas contraídas con anterioridad, así como de los que resulten en caso de que se le extiendan créditos adicionales.
- **La rentabilidad.-** Se relaciona con la capacidad que tiene la compañía para generar utilidades a través del tiempo, en niveles que resulten satisfactorios en relación con la totalidad de recursos comprometidos y frente al rendimiento alternativo que esos mismos recursos obtendrían en otra actividad de similar riesgo.

En la práctica se recomienda que antes de proceder al cálculo e interpretación de los índices financieros, se debe tomar en cuenta dos aspectos fundamentales.

1. Al comparar estados financieros, el analista debe verificar si las fechas de los estados financieros que se comparan son las mismas, es decir si son homogéneas ya que los efectos estacionales de una actividad pueden provocar distorsión y por ende conducir a conclusiones erróneas.

2. También es necesario asegurarse de que los datos en los estados financieros que comparan hayan sido elaborados de la misma manera guardando concordancia con los principios y normas contables financieras aplicadas de un periodo a otro.

#### 4.5.2.3 Índices financieros básicos

A continuación se presentan una lista de los índices financieros que se utilizan con más frecuencia así como la interpretación más directa y evidente de los mismos. Conviene advertir que esta lista no es exhaustiva ya que en la práctica se puede calcular tantos índices como lo deseen. No obstante la lista adjunta agrupa a los índices más útiles en nuestro medio.

##### 4.5.2.3.1 Índices que miden la liquidez

- a) **Capital de trabajo neto.-** Indica la cantidad de recursos con que cuenta la empresa para atender sus operaciones después de cubrir el pasivo corriente. Constituye un margen de seguridad para cubrir obligaciones de corto plazo. Este valor siempre debe ser positivo, es decir mayor que cero ( $>0$ )

$$\text{Capital de Trabajo Neto} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

- b) **Índice de solvencia (Relación Corriente).-** Indica en promedio el número de dólares que dispondrá la empresa para cancelar cada dólar del pasivo corriente dentro del ciclo de operación. Este índice no garantiza una coordinación entre las entradas a caja y las salidas, es decir no asegura el hecho de que a medida que venza las cuentas corrientes se cobren en igual o mayor cuantía las cuentas por cobrar.

$$\text{Índice de Solvencia (relacion corriente)} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- c) **Índice de liquidez (Prueba Acida).-** Mide la capacidad de pago inmediato del pasivo corriente a medida que este vence, sin tomar en cuenta el efectivo que podría provenir

de la liquidación o venta de los inventarios. Es un índice más rígido para medir la liquidez de la empresa.

$$\text{Índice de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Tabla 6:** Cálculo de los Indicadores de liquidez

INDICADORES DE LIQUIDÉZ AÑO 2015				
Indicador		Resultado	Interpretación	Criterios de Análisis
<b>Capital neto de trabajo</b>	Activo cte. – Pasivo cte.	2.130.326,58	La empresa Teimsa S.A, representó con un capital de trabajo neto de \$2.130.326,58. Esto es adecuado por ser un valor en positivo, es decir que la empresa se ha financiado sus actividades de corto plazo con pasivos a largo plazo.	Un resultado óptimo de capital de trabajo neto debe ser $> 0$ para atender las necesidades del activo total. $0,5 < \text{Capital de Trabajo Neto} < 1$ . Preferiblemente con tendencia a 1 para atender necesidades de financiación a corto plazo.
<b>Solvencia</b>	Activo cte./Pasivo cte.	1,46	La empresa Teimsa S.A. presentó una razón corriente de 1,46 veces, esto quiere decir que por cada dólar de deuda a corto plazo, cuenta con 1,46 dólares para atender dichas obligaciones	Nivel óptimo: $1,5 < \text{Razón Corriente} > 2,0$ . Si el resultado es menor que 1,5 la empresa puede tener una mayor probabilidad de suspender sus pagos a corto plazo. Si el resultado es mayor que 2,0 se estaría trabajando con activos circulantes o improductivos.
<b>Prueba ácida</b>	(Activo Corriente- Inventarios) / Pasivo cte.	0,96	La empresa Teimsa S.A presentó una prueba ácida de 0,96 veces, esto quiere decir que por cada dólar de deuda que la empresa debe al corto plazo, cuenta con \$0,96 dólares hacer frente a dichas obligaciones, sin tomar en cuenta el valor de sus inventarios.	Nivel óptimo $\sim 1$ (cercano, aproximado a 1) Si la razón ácida es menor que 1 la empresa podría suspender sus pagos con terceros porque sus activos líquidos no son suficientes. Si el resultado es mayor que 1,5 estaría en un proceso de exceso de liquidez por ende, una pérdida de rentabilidad.

**Fuente:** Estados Financieros Teimsa S.A 2015

**Elaborado por:** La Autora

#### 4.5.2.3.2 Índices que miden el grado de Endeudamiento o Apalancamiento

El endeudamiento de una empresa corresponde al porcentaje de fondos totales que han sido proporcionados, ya sea a corto, mediano o largo plazo. Se debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de tesorería y que el riesgo de endeudarse conlleva también la habilidad que tenga la administración para generar los recursos necesarios y suficientes para el pago de sus obligaciones a la fecha de vencimiento.

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utiliza para generar utilidades; son de gran importancia ya que las deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo y permiten conocer que tan estable o consolidada se encuentra la empresa, observando en términos de composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y en patrimonio.

**a) Índice de Solidez (Endeudamiento).**- Este índice permite evaluar la estructura de financiamiento del activo total. Mientras menor sea la participación del pasivo total en el financiamiento del activo, menor es el riesgo financiero de la empresa, mayor es el margen de garantía y seguridad para los acreedores actuales, potenciales y mayor también la capacidad de endeudamiento adicional para atender expansiones.

$$\text{Índice de Solidez (endeudamiento)} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

**b) Índice de Financiación a Largo Plazo.**- Mide que tanto del activo esta financiado con recursos a largo plazo ya sean internos o externos. Se espera que se cumpla con el principio de conformidad financiera, el cual implica que los activos de largo plazo sean financiados con recursos a largo plazo y que el activo corriente se financie con recursos de corto plazo.

$$\text{Financiación a Largo Plazo} = \frac{\text{Patrimonio} + \text{Pasivo a Largo Plazo}}{\text{Activo Total}}$$

c) **Índice de capacidad de pago de los intereses financieros o impacto de carga financiera.**-Corresponde al porcentaje de gastos pagados por intereses a corto como a largo plazo. Esto se da con relación a las ventas netas.

$$\text{Capacidad de pago de los intereses Financieros} = \frac{\text{Gastos Financieros(intereses)}}{\text{Ventas Netas}}$$

d) **Indicadores de Leverage.**- En las finanzas, el apalancamiento es el préstamo o la utilización de dinero que complementan los fondos existentes en la empresa, para actividades de inversión proyectadas. En general, se refiere a la consecución de fondos en préstamo, o deuda, con el fin de tratar de aumentar los rendimientos en la entidad.

El leverage es un indicador de nivel de endeudamiento en relación con sus activos o patrimonio; este mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios, con respecto sus acreedores. Determina la proporción con que el patrimonio y los acreedores participan en el financiamiento del activo, es utilizado para medir el riesgo que corre cada uno en la financiación.

$$\text{Leverage Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

También se puede calcular en relación al Pasivo Corriente

**Tabla 7:** Cálculo de los Indicadores de Endeudamiento

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO				
Indicador		Resultado	Interpretación	Análisis Crítico
<b>Solidez o endeudamiento</b>	Pasivo Total/Activo Total	0,46	La empresa Teimsa S.A representó un nivel de endeudamiento del 46,38% es decir que por cada dólar que la empresa ha invertido en sus activos \$0,46 han sido financiados con acreedores varios	A menor participación del pasivo menor es el riesgo financiero y mayor son las posibilidades de expansión deseadas. Según varios autores lo óptimo sería un endeudamiento hasta el 50%.
<b>Financiación a Largo Plazo</b>	Patrimonio + Pasivo a LP/ Activo Total	0,68	La empresa Teimsa S.A muestro que sus activos están financiados con el 68% con recursos a largo plazo. En otras palabras por cada dólar del activo, este ha sido financiado con recursos internos y externos del \$0,68	Es conveniente para las empresas trabajar con activos productivos y mucho mejor si estos están financiados a largo plazo.
<b>Capacidad de Pago de los intereses Financieros</b>	Gastos Financieros(intereses)/ Ventas Netas	0,02	La empresa Teimsa S.A en esta razón presentó en porcentaje 1,79%, indica que los gastos financieros por efecto de intereses en relación al total de las ventas	Es un punto muy bueno para la empresa ya que en relación de las ventas se destinara un porcentaje mínimo para el pago de los intereses financieros.
<b>Indicadores de Leverage Total (Apalancamiento)</b>	Pasivo Total/Patrimonio	0,86	La empresa Teimsa S.A el indicador de leverage muestra que por cada dólar del pasivo, la empresa tiene \$0,86 de patrimonio para respaldar sus obligaciones	Mientras más alto sea este indicador menor será el patrimonio, por ende el riesgo que corren los socios será menor debido a que el financiamiento en los activos es menor, al contrario con los acreedores.

**Fuente:** Estados Financieros Teimsa S.A 2015

**Elaborado por:** La Autora

#### 4.5.2.3.3 Índices que miden la Actividad o Eficiencia

Permite medir la eficiencia de la utilización de los recursos que posee la empresa. Se encarga de medir el nivel de rotación de cada uno de los componentes de la cuenta de activo; la recuperación de la cartera y los pagos que se deben realizar; la eficiencia de la utilización de los activos mediante la velocidad de recuperar los valores invertidos en los gastos, con las ventas.

Constituye un importante complemento de las razones o indicadores financieros de liquidez, debido a que miden la duración del ciclo productivo del período de cartera y del pago a proveedores.

Lo ideal y lo más práctico sería contar con una rotación de los activos, cada vez más alta, en número de veces, o menos, en número de días. Si esto se cumple se podría reflejar la rentabilidad del negocio y del patrimonio. Además facilita el manejo del efectivo, puesto que se necesitará de este recurso propio cada vez menos.

**a) Rotación del Activo Total.-** Señala el número de veces o eficiencia con que la empresa a utilizado su activo para generar ventas. El valor específico de éste índice financiero depende del tipo de actividad que tenga la empresa. En todo caso es deseable que su rotación crezca a través del tiempo.

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

**b) Rotación del Capital de Trabajo.-** Corresponde al volumen de ventas generado por el capital de trabajo y debe ser utilizado conjuntamente con el indicador de rotación del activo total. Si el cálculo de la rotación es alto, puede indicar un volumen de ventas excesivo para nivel de inversión en la empresa. Puede también indicar que la empresa depende excesivamente del crédito recibido de proveedores o entidades financieras (corto plazo) para financiar sus fondos de operación.

$$\text{Rotación de Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}$$

**c) Rotación del Patrimonio Líquido.-** Muestra el volumen de ventas generado a raíz de la inversión realizada por los accionistas.

El patrimonio bruto corresponde a la totalidad de los bienes y derechos de una empresa o persona natural. Este conjunto de bienes se conoce como activos.

El patrimonio líquido es el resultado de la diferencia entre los activos y los pasivos. Se denomina patrimonio líquido porque es en realidad con lo que posee la empresa. Si lo aplicamos desde la ecuación patrimonial deducimos que: Patrimonio= Activos-Pasivos.

$$\text{Rotación del Patrimonio} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Patrimonio o patrimonio líquido}}$$

**d) Rotación de Cartera (deudores clientes).-** Este indicador financiero establece el número de veces y determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman convertirse en efectivo.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

*Cuentas por Cobrar Promedio*

$$= \frac{\text{Cuentas por Cobrar año 1 mas Cuentas por Cobrar año 2}}{2}$$

**e) Rotación de Proveedores.-** Muestra en términos de liquidez cual es el número de días que la empresa requiere para financiar las compras mediante la cuenta proveedores.

$$\text{Rotación de Proveedores} = \frac{\text{Cuentas por Pagar promedio x 365}}{\text{Costo de Ventas}}$$

**Tabla 8:** Cálculo de los Indicadores de Actividad o Eficiencia

INDICADORES DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA AÑO 2015				
Indicador		Resultado	Interpretación	Criterios de Análisis
<b>Rotación del Activo Total</b>	Ventas Netas/Activo Total	0,86	La empresa Teimsa S.A. presentó una rotación de la inversión en activos de 0,86 veces; en otras palabras, que por cada \$1 invertido en activos, se generaron en ventas 0,86. Si se está trabajando con activos productivos	Resalta la eficiencia de la empresa en la utilización de sus activos para la generar de ventas.
<b>Rotación del Capital de Trabajo</b>	Ventas Netas/ Activo Cte.- Pasivo Cte.	5,84	La empresa Teimsa S.A presentó una rotación en su capital de trabajo de 5,84 veces. Es decir que la empresa genera ventas 5,84 veces a lo contenido en su capital de trabajo.	Para analizar este indicador hay que revisar que cuentas está compuesto el pasivo corriente.
<b>Rotación del Patrimonio</b>	Ventas Netas/ Patrimonio	1.61	La empresa Teimsa S.A, representó una rotación de su patrimonio o patrimonio líquido de 1,61 veces. Esto en términos monetarios significa, que por cada dólar invertido en el patrimonio, por aportes o inversiones de los accionistas, se generaron ventas por \$1,61 durante el año 2015.	Para que se considere un indicador estable es por cada dólar del patrimonio, corresponde un dólar en ventas.
<b>Rotación de Cartera</b>	Ventas Netas/ Cuentas por Cobrar Promedio	22,28	La empresa Teimsa S.A presentó una rotación de cartera de 22,28 veces, en otras palabras se demora 16 días en la recuperación de su cartera	Hay que tener mucho cuidado en este indicador ya que de el en parte depende la liquidez de la empresa

<b>Rotación de Proveedores</b>	Cuentas por Pagar Promedio/ Costo de Ventas	70	La empresa Teimsa S.A se tarda en convertir en efectivo 70 días lo que implica que está dentro de los parámetros de las políticas de pago a proveedores, pero habría que mejorar	En este indicador la administración debe saber negociar con los proveedores acorde al comportamiento de su negocio en relación de cuantos días tarda la convertibilidad de mi cartera en efectivo para asumir obligaciones con proveedores.
--------------------------------	---	----	--	---

**Fuente:** Estados Financieros Teimsa S.A 2015

**Elaborado por:** La Autora

#### 4.5.2.3.4 Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad se encargan de medir la efectividad en la administración, controlando los costos y gastos, con la finalidad de poder convertir favorablemente cada una de las ventas realizadas en utilidad, además permiten analizar la forma como se generaron los retornos de los valores invertidos. Miden la rentabilidad del patrimonio y del activo, es decir la productividad de los fondos invertidos.

Es importante conocer estas cifras ya que la empresa debe generar rentabilidad para poder existir.

**a) Margen de Utilidad Bruta.-** Refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades antes de los gastos operacionales, otros ingresos, egresos e impuestos.

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

**b) Margen de Utilidad Operacional.-** Refleja la rentabilidad de la empresa en el desarrollo de su razón de ser, indica si es lucrativo o no, independientemente de ingresos y egresos relacionados por actividades no relacionadas directamente.

$$\text{Margen de Utilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

**c) Margen de Utilidad Neta.-** Mide la rentabilidad de la empresa después de la carga impositiva y de todas las demás actividades de la empresa. También conocido por sus siglas en inglés como (ROS)

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

**d) Rendimiento del Patrimonio.-** Muestra la rentabilidad de la inversión de los socios o accionistas

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

e) **Rentabilidad del Activo.**- Muestra la capacidad del Activo para generar utilidades, también conocido por sus siglas en inglés como (ROA)

$$\text{Rendimiento del Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Activo Total}}$$

**Tabla 9:** Cálculo de los Indicadores de Rentabilidad

INDICADORES DE RENTABILIDAD AÑO 2015				
Indicador		Resultado	Interpretación	Criterios de Análisis
<b>Margen de Utilidad Bruta</b>	Utilidad Bruta/ Ventas Netas	21,06	La empresa Teimsa S.A. presentó un margen de utilidad bruta de 21,06%. Esto indica que las ventas netas generaron 21,06 % de utilidad bruta. En términos económicos por cada dólar de las ventas netas. La utilidad bruta corresponde a \$0,21	Para ampliar el margen de utilidad bruta, se debe considerar el costo de ventas, con estrategias considerando el precio y calidad del producto.
<b>Margen de Utilidad Operacional</b>	Utilidad Operacional /Ventas Netas	10,68	La empresa Teimsa S.A presentó una utilidad operacional de 10,68% lo que indica que las ventas netas generaron una utilidad operacional de 10,68%. Por cada dólar de las venas netas la utilidad operacional fue de \$0,106.	Un resultado positivo en el margen de utilidad operacional indica que la empresa está haciendo uso del apalancamiento operativo, es decir que utiliza toda su infraestructura, recursos económicos y humanos.
<b>Margen de Utilidad Neta (ROS)</b>	Utilidad Neta/Ventas Netas	5,20	La empresa Teimsa S.A, representó un margen de utilidad neta de 5,20% lo que refleja que las ventas generaron solo el 5,20% de utilidad neta. Por cada dólar de las ventas netas, la utilidad neta fue de \$0,05	Un adecuado margen de utilidad neta depende de la administración de la empresa, con respecto a las cuantías nominales de operación como los Costos de operación, los gastos y otros ingresos no operacionales.
<b>Rentabilidad del Activo (ROA)</b>	Utilidad Neta/ Activo Total	4,49	La empresa Teimsa S.A representó un rendimiento del activo total del 4,49% esto significa que la utilidad neta con relación al activo total fue de 4,49% es decir que por cada dólar invertido en el activo se generó \$0,04 de utilidad neta	Para incrementar el valor del indicador la empresa debería desarrollar actividades estratégicas. Por parte de la utilidad neta: Costos, gastos, impuestos. Por parte del activo: Los concernientes al capital de trabajo (clientes, inventarios), su infraestructura.

<b>Rendimiento del Patrimonio (ROE)</b>	Utilidad Neta/Patrimonio	8,37	La empresa Teimsa S.A representó un rendimiento del patrimonio del 8,37%, la utilidad neta con relación al patrimonio fue de 8,37%. De otra forma, analizamos que por cada dólar invertido en el patrimonio, se generó \$0,08 de utilidad neta.	Hay que tener mucho cuidado en este indicador ya que en este rubro se consideran que son más costosos en cuanto a financiación se pretende.
---	--------------------------	------	---	---

**Fuente:** Estados Financieros Teimsa S.A 2015

**Elaborado por:** La Autora

## **4.6 DESARROLLO DE LA PROPUESTA**

En este capítulo se realiza la planificación financiera para la empresa Textiles Industriales Ambateños TEIMSA S.A, para el período 2016, las misma que permitira alcanzar un incremento en la rentabilidad, mediante proyecciones financieras considerando que es una herramienta imprescindible de la planeación financiera, la misma que permitirá utilizar adecuadamente los recursos y tomar mejores decisiones.

### **Ventajas de las proyecciones financieras**

Toro (2010) menciona:

Las proyecciones financieras serán de gran utilidad para los usuarios o clientes de la empresa, entre ellos la misma administración, cada una de las áreas de la institución , proveedores entidades financieras entre otros.

Las principales ventajas son las siguientes:

- 1.- Permite la comprobación previa de las posibilidades financieras de distintos planes y programas, antes de la toma de decisiones irreversibles.
- 2.- Es una herramienta de control que permite realizar correcciones.
- 3.- Funciona como mecanismo para la adquisición de fondos de inversión.
- 4.- Es un instrumento que permite generar rentabilidad adicional en la colocación de excedentes de tesorería (tasa de reinversión). También en el caso contrario, cuando se presenta falta de efectivo, que permita la posibilidad de financiación o desarrollar procesos de reestructuración en su capacidad financiera.

Las proyecciones financieras muestra muchas ventajas para el desarrollo de sus presupuestos; independientemente del tipo de empresa se convierte en una guía que permitirá tomar decisiones sanas para el crecimiento y desarrollo de la organización, es por ello que con el desarrollo de la propuesta se tendrá una visión más clara de los acontecimientos futuros y como estos pueden influir en la rentabilidad.

#### **4.6.1 Procedimiento para las proyecciones financieras**

Para el desarrollo de las proyecciones se ha realizado en forma sistemática y organizada, con la finalidad de emitir un informe completo del comportamiento de sus ingresos y egresos propios de la planificación financiera, para el control de sus recursos económicos; estos pasos son:

**1.- Recopilación de información.-** Se ha recopilado información cualitativa y cuantitativa histórica de la empresa auspiciante entre ellos estados financieros como el balance general y el estado de resultados, tablas de amortización, ingresos por ventas históricos de tres periodos anteriores con la finalidad de comprobar el comportamiento de las ventas en cada periodo.

**2.- Metas y Políticas.-** Estos datos serán de mucha ayuda para predecir el comportamiento económico de la empresa entre ellos: políticas de inventarios, políticas de cartera (clientes), políticas de proveedores, porcentaje destinado para las reservas, porcentaje de ventas como inventario final.

Como indicadores económicos utilizaremos la última tasa de inflación anual emitida por el Banco Central del Ecuador (BCE), como muestra en Anexo A1; impuestos (cargas impositivas) acorde a lo establecido por Servicio de Rentas Internas (SRI).

**3.- Preparación de los presupuestos requeridos.-** Teniendo presente que un presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir un objetivo en este caso la optimización de recursos que permita incrementar la rentabilidad

#### 4.6.1.1 Presupuesto de Ventas

Para la elaboración del presupuesto de ventas se utiliza datos históricos de las ventas de tres periodos anteriores (2013, 2014 y 2015), a partir de allí se aplica el porcentaje de crecimiento esperado para este año que es del 5,28%. La importancia del presupuesto de ventas radica que a partir de allí parten el resto de presupuestos

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS RPROYECTADO 2016</b>													
<b>Producto</b>	<b>Meses</b>												<b>Total 2016</b>
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Lona	19.203	21.918	5.569	13.006	14.197	15.419	23.348	4.213	17.736	20.540	19.099	10.335	184.584
Gabardina	3.870	9.894	1.322	4.682	2.372	4.466	10.761	5.843	8.803	804	796	1.457	55.068
Hilo	12.223	7.151	4.061	8.301	6.119	2.010	3.817	6.165	7.229	1.025	1.009	894	60.004
Sesgo	52.371	63.927	32.027	53.130	51.619	39.628	56.834	47.701	65.221	45.319	51.884	60.881	620.542
Otros/ Varios	40.790	51.519	45.407	46.139	49.836	44.613	58.534	59.458	61.386	59.793	57.513	46.484	621.471
Plantilla Troquelada	26.386	24.751	20.666	21.437	25.408	24.603	30.014	27.083	30.979	29.784	23.013	23.130	307.253
Lona Pegada	100.641	82.736	70.355	87.422	82.521	86.243	89.332	89.856	118.323	107.705	101.481	90.564	1.107.179

<b>PRESUPUESTO DE PRECIOS PROYECTADO 2016 EN DÓLARES</b>														
<b>Producto</b>	<b>Meses</b>													
	<b>ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>Oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>		
Lona	3,18	3,08	3,29	3,07	3,15	2,99	3,17	3,14	4,92	3,25	3,22	2,95		
Gabardina	3,18	2,70	2,89	2,28	2,22	2,81	2,40	2,33	3,37	2,85	2,80	3,17		
Hilo	4,88	4,94	5,18	4,79	4,79	5,18	5,82	4,63	4,45	5,18	5,18	3,86		
Sesgo	2,31	2,32	2,38	2,39	2,33	2,29	2,34	2,39	2,60	2,41	2,35	2,28		
Otros	2,88	2,27	2,82	2,80	2,53	2,44	2,85	2,30	3,35	2,13	2,49	2,75		
Plantilla Troquelada	4,38	4,39	4,39	4,40	4,39	4,39	4,39	4,39	4,40	4,39	4,40	4,38		
Lona Pegada	6,40	6,48	6,54	6,52	6,53	6,52	6,49	6,51	7,06	6,46	6,50	6,54		

Cabe mencionar que los precios cambian porque en todos los productos se utiliza como materia prima el algodón y precio de esta fibra es cambiante.

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS PROYECTADO 2016 EN DÓLARES</b>													
<b>Producto</b>	<b>Meses</b>												<b>Total 2016</b>
	<b>ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Lona	61.129	67.438	18.311	39.910	44.752	46.114	74.002	13.248	87.254	66.687	61.491	30.489	610.826
Gabardina	12.291	26.721	3.817	10.689	5.260	12.543	25.875	13.641	29.667	2.291	2.230	4.618	149.642
Hilo	59.675	35.317	21.026	39.757	29.280	10.407	22.225	28.517	32.192	5.305	5.226	3.450	292.376
Sesgo	120.971	148.483	76.385	127.105	120.361	90.870	132.898	114.075	169.555	109.242	122.010	139.052	1.471.008
Otros	117.402	116.912	127.904	129.024	125.936	108.960	166.730	136.474	205.759	127.440	143.229	127.930	1.633.700
Plantilla Troquelada	115.491	108.544	90.689	94.396	111.578	108.078	131.649	118.950	136.404	130.889	101.299	101.339	1.349.306
Lona Pegada	644.467	535.978	459.792	570.177	538.614	562.272	579.761	584.858	835.668	695.942	659.292	592.191	7.259.013
<b>Total General</b>	<b>1.131.426</b>	<b>1.039.392</b>	<b>797.925</b>	<b>1.011.058</b>	<b>975.780</b>	<b>939.245</b>	<b>1.133.140</b>	<b>1.009.764</b>	<b>1.496.499</b>	<b>1.137.797</b>	<b>1.094.777</b>	<b>999.070</b>	<b>\$ 12.765.872,58</b>

#### 4.6.1.2 Presupuesto de Producción

Se elabora el presupuesto de producción por cada producto al final se realiza el presupuesto resumen.

CÓMPUTO DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES												
Descripción	Producto Lona											
	Meses											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	Oct	nov	Dic
Presupuesto de Ventas	19.203	21.918	5.569	13.006	14.197	15.419	23.348	4.213	17.736	20.540	19.099	10.335
(+) Inventario Final deseable	1.029	1.920	2.192	557	1.301	1.420	1.542	2.335	421	1.774	2.054	1.910
Total	20.232	23.838	7.761	13.563	15.498	16.838	24.890	6.548	18.157	22.313	21.153	12.245
(-) Inventario Inicial	1.029	1.029	1.920	2.192	557	1.301	1.420	1.542	2.335	421	1.774	2.054
<b>Total Unidades a Producir</b>	<b>19.203</b>	<b>22.809</b>	<b>5.841</b>	<b>11.371</b>	<b>14.941</b>	<b>15.538</b>	<b>23.470</b>	<b>5.006</b>	<b>15.822</b>	<b>21.892</b>	<b>19.380</b>	<b>10.191</b>

CÓMPUTO DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES												
Descripción	Producto Gabardina											
	Meses											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	Dic
Presupuesto de Ventas	3.870	9.894	1.322	4.682	2.372	4.466	10.761	5.843	8.803	804	796	1.457
(+) Inventario Final deseable	145	387	989	132	468	237	447	1.076	584	880	80	80
Total	4.015	10.281	2.311	4.814	2.840	4.703	11.208	6.919	9.387	1.684	877	1.536
(-) Inventario Inicial	145	145	387	989	132	468	237	447	1.076	584	880	80
<b>Total Unidades a Producir</b>	<b>3.870</b>	<b>10.136</b>	<b>1.924</b>	<b>3.824</b>	<b>2.708</b>	<b>4.235</b>	<b>10.971</b>	<b>6.472</b>	<b>8.311</b>	<b>1.100</b>	<b>0</b>	<b>1.456</b>

CÓMPUTO DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES												
Descripción	Producto Hilo											
	Meses											
	ene	Feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Presupuesto de Ventas	12.223	7.151	4.061	8.301	6.119	2.010	3.817	6.165	7.229	1.025	1.009	894
(+) Inventario Final deseable	89	1.222	715	406	830	612	201	382	617	723	102	101
Total	12.312	8.373	4.776	8.707	6.949	2.622	4.018	6.547	7.846	1.748	1.112	995
(-) Inventario Inicial	89	89	1.222	715	406	830	612	201	382	617	723	102
<b>Total Unidades a Producir</b>	<b>12.223</b>	<b>8.284</b>	<b>3.554</b>	<b>7.992</b>	<b>6.543</b>	<b>1.792</b>	<b>3.406</b>	<b>6.346</b>	<b>7.464</b>	<b>1.131</b>	<b>389</b>	<b>892</b>

CÓMPUTO DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES												
Descripción	Producto Sesgo											
	Meses											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	Oct	Nov	dic
Presupuesto de Ventas	52.371	63.927	32.027	53.130	51.619	39.628	56.834	47.701	65.221	45.319	51.884	60.881
(+) Inventario Final deseable	6.061	5.237	6.393	3.203	5.313	5.162	3.963	5.683	4.770	6.522	4.532	5.188
Total	58.433	69.164	38.420	56.333	56.932	44.790	60.797	53.384	69.991	51.841	56.416	66.070
(-) Inventario Inicial	6.061	6.061	5.237	6.393	3.203	5.313	5.162	3.963	5.683	4.770	6.522	4.532
<b>Total Unidades a Producir</b>	<b>52.371</b>	<b>63.102</b>	<b>33.183</b>	<b>49.940</b>	<b>53.729</b>	<b>39.477</b>	<b>55.635</b>	<b>49.421</b>	<b>64.308</b>	<b>47.071</b>	<b>49.894</b>	<b>61.538</b>

CÓMPUTO DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES												
Descripción	Productos Varios											
	Meses											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	Oct	Nov	dic
Presupuesto de Ventas	40.790	51.519	45.407	46.139	49.836	44.613	58.534	59.458	61.386	59.793	57.513	46.484
(+) Inventario Final deseable	4.628	4.079	5.152	4.541	4.614	4.984	4.461	5.853	5.946	6.139	5.979	5.751
Total	45.418	55.598	50.559	50.679	54.450	49.596	62.995	65.312	67.332	65.931	63.492	52.236
(-) Inventario Inicial	4.628	4.628	4.079	5.152	4.541	4.614	4.984	4.461	5.853	5.946	6.139	5.979
<b>Total Unidades a Producir</b>	<b>40.790</b>	<b>50.970</b>	<b>46.480</b>	<b>45.527</b>	<b>49.909</b>	<b>44.982</b>	<b>58.012</b>	<b>60.850</b>	<b>61.478</b>	<b>59.985</b>	<b>57.354</b>	<b>46.256</b>

CÓMPUTO DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES												
Descripción	Producto Plantilla Troquelada											
	Meses											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	Oct	nov	Dic
Presupuesto de Ventas	26.386	24.751	20.666	21.437	25.408	24.603	30.014	27.083	30.979	29.784	23.013	23.130
(+) Inventario Final deseable	2.303	2.639	2.475	2.067	2.144	2.541	2.460	3.001	2.708	3.098	2.978	2.301
Total	28.689	27.390	23.141	23.503	27.552	27.144	32.474	30.084	33.687	32.882	25.991	25.431
(-) Inventario Inicial	2.303	2.303	2.639	2.475	2.067	2.144	2.541	2.460	3.001	2.708	3.098	2.978
<b>Total Unidades a Producir</b>	<b>26.386</b>	<b>25.087</b>	<b>20.502</b>	<b>21.028</b>	<b>25.486</b>	<b>25.000</b>	<b>29.933</b>	<b>27.624</b>	<b>30.686</b>	<b>30.174</b>	<b>22.893</b>	<b>22.453</b>

CÓMPUTO DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES												
Descripción	Producto Lona Pegada											
	Meses											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	Oct	nov	Dic
Presupuesto de Ventas	100.641	82.736	70.355	87.422	82.521	86.243	89.332	89.856	118.323	107.705	101.481	90.564
(+) Inventario Final deseable	9.017	10.064	8.274	7.036	8.742	8.252	8.624	8.933	8.986	11.832	10.770	10.148
Total	109.658	92.801	78.629	94.457	91.263	94.495	97.957	98.789	127.309	119.537	112.251	100.712
(-) Inventario Inicial	9.017	9.017	10.064	8.274	7.036	8.742	8.252	8.624	8.933	8.986	11.832	10.770
<b>Total Unidades a Producir</b>	<b>100.641</b>	<b>83.784</b>	<b>68.565</b>	<b>86.184</b>	<b>84.227</b>	<b>85.753</b>	<b>89.705</b>	<b>90.165</b>	<b>118.375</b>	<b>110.551</b>	<b>100.419</b>	<b>89.942</b>

RESUMEN PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016														
Producto	Productos Estrellas												Total General	Porcentaje de Participación
	Meses													
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic		
Lona	19.203	22.809	5.841	11.371	14.941	15.538	23.470	5.006	15.822	21.892	19.380	10.191	185.465	6%
Gabardina	3.870	10.136	1.924	3.824	2.708	4.235	10.971	6.472	8.311	1.100	0	1.456	55.007	2%
Hilo	12.223	8.284	3.554	7.992	6.543	1.792	3.406	6.346	7.464	1.131	389	892	60.016	2%
Sesgo	52.371	63.102	33.183	49.940	53.729	39.477	55.635	49.421	64.308	47.071	49.894	61.538	619.669	21%
Otros	40.790	50.970	46.480	45.527	49.909	44.982	58.012	60.850	61.478	59.985	57.354	46.256	622.594	21%
Plantilla Troquelada	26.386	25.087	20.502	21.028	25.486	25.000	29.933	27.624	30.686	30.174	22.893	22.453	307.252	10%
Lona Pegada	100.641	83.784	68.565	86.184	84.227	85.753	89.705	90.165	118.375	110.551	100.419	89.942	1.108.310	37%

#### 4.6.1.3 Presupuesto de Compras.

Para la elaboración del presupuesto de compra se parte del precio de cada materia prima utilizada por unidad de producto como muestra el Anexo 2; Además para la proyección del precio de materias primas se trabaja con los datos de la inflación 3,38% anual.

<b>CÓMPUTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS EN UNIDADES PROYECTADO 2016</b>													
<b>Materia Prima</b>	<b>Producto Lona</b>												
	<b>Meses</b>												<b>Total Unidades</b>
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>	
Algodón	14.402	17.107	4.381	8.528	11.206	11.653	17.603	3.755	11.867	16.419	14.535	7.643	139.099
PVC	14.402	17.107	4.381	8.528	11.206	11.653	17.603	3.755	11.867	16.419	14.535	7.643	139.099

<b>CÓMPUTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS EN UNIDADES PROYECTADO 2016</b>													
<b>Materia Prima</b>	<b>Producto Gabardina</b>												
	<b>Meses</b>												<b>Total Unidades</b>
	<b>ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>Jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>	
Algodón	2.902	7.602	1.443	2.868	2.031	3.176	8.228	4.854	6.233	825	0	1.092	41.255
Varios	967	2.534	481	956	677	1.059	2.743	1.618	2.078	275	0	364	13.752

<b>CÓMPUTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS EN UNIDADES PROYECTADO 2016</b>													
<b>Materia Prima</b>	<b>Producto Hilo</b>												
	<b>Meses</b>												<b>Total Unidades</b>
	<b>ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>	
Algodón	18.334	12.427	5.331	11.989	9.814	2.688	5.109	9.519	11.196	1.697	583	1.339	90.024

CÓMPUTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS EN UNIDADES PROYECTADO 2016													
Descripción	Producto Sesgo												
	Meses												Total Unidades
	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	Dic	
Algodón	39.278	47.327	24.887	37.455	40.297	29.608	41.726	37.066	48.231	35.303	37.421	46.153	464.752

CÓMPUTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS EN UNIDADES PROYECTADO 2016													
Materia Prima	Producto Varios												
	Meses												Total Unidades
	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Algodón	30.592	38.228	34.860	34.146	37.432	33.737	43.509	45.638	46.109	44.989	43.015	34.692	466.946
Varios	10.197	12.743	11.620	11.382	12.477	11.246	14.503	15.213	15.370	14.996	14.338	11.564	155.649

CÓMPUTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS EN UNIDADES PROYECTADO 2016													
Materia Prima	Producto Plantilla Troquelada												
	Meses												Total Unidades
	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Algodón	26.386	25.087	20.502	21.028	25.486	25.000	29.933	27.624	30.686	30.174	22.893	22.453	307.252

CÓMPUTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS EN UNIDADES PROYECTADO 2016													
Materia Prima	Producto Lona Pegada												
	Meses												Total Unidades
	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Algodón	150.961	125.676	102.847	129.276	126.341	128.629	134.557	135.247	177.563	165.827	150.629	134.913	1.662.465
Poliéster	100.641	83.784	68.565	86.184	84.227	85.753	89.705	90.165	118.375	110.551	100.419	89.942	1.108.310

**RESUMEN DE CÓMPUTO DE MATERIA PRIMA EN UNIDADES**

Materia Prima	Materia Prima Directa en Unidades												Total General
	Meses												
	Ene	Feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	Dic	
Algodón (Kg)	282.857	273.452	194.251	245.290	252.605	234.491	280.664	263.702	331.885	295.234	269.076	248.285	3.171.792
PVC (Kl)	14.402	17.107	4.381	8.528	11.206	11.653	17.603	3.755	11.867	16.419	14.535	7.643	139.099
Poliéster (Kl)	100.641	83.784	68.565	86.184	84.227	85.753	89.705	90.165	118.375	110.551	100.419	89.942	1.108.310
Varios (Kl)	11.165	15.277	12.101	12.338	13.154	12.304	17.246	16.831	17.447	15.271	14.338	11.928	169.400

**PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS PROYECTADO 2016**

Material Algodón	Materia Prima Algodón												Total
	Meses												
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Requerimiento por producción	282.857,15	273.452,43	194.251,00	245.289,88	252.605,23	234.490,54	280.664,25	263.702,04	331.884,92	295.233,85	269.075,74	248.285,33	3.171.792,35
(-) Inventario Inicial	24.828,53	14.142,86	13.672,62	9.712,55	12.264,49	12.630,26	11.724,53	14.033,21	13.185,10	16.594,25	14.761,69	13.453,79	24.828,53
(+) Inventario final	14.142,86	13.672,62	9.712,55	12.264,49	12.630,26	11.724,53	14.033,21	13.185,10	16.594,25	14.761,69	13.453,79	12.414,27	12.414,27
(=)Requerimiento en compras	272.171,47	272.982,20	190.290,92	247.841,83	252.970,99	233.584,81	282.972,93	262.853,93	335.294,06	293.401,30	267.767,83	247.245,81	3.159.378,08
Precio Unitario	\$2,31	\$2,31	\$2,32	\$2,33	\$2,33	\$2,34	\$2,35	\$2,35	\$2,36	\$2,37	\$2,37	\$2,38	-
<b>Costo de Compras</b>	<b>627.747,17</b>	<b>631.379,98</b>	<b>441.355,85</b>	<b>576.447,47</b>	<b>590.024,70</b>	<b>546.334,19</b>	<b>663.701,82</b>	<b>618.239,73</b>	<b>790.829,07</b>	<b>693.957,90</b>	<b>635.102,48</b>	<b>588.069,53</b>	<b>\$ 7.403.189,90</b>

**PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS PROYECTADO 2016**

Material PVC	Materia Prima PVC												Total
	Meses												
	ene	Feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Requerimiento por producción	14.402,34	17.107,00	4.380,67	8.528,34	11.205,64	11.653,25	17.602,81	3.754,82	11.866,71	16.419,10	14.534,80	7.643,36	139.098,85
(-) Inventario Inicial	764,34	720,12	855,35	219,03	426,42	560,28	582,66	880,14	187,74	593,34	820,96	726,74	7.337,11
(+) Inventario final	720,12	855,35	219,03	426,42	560,28	582,66	880,14	187,74	593,34	820,96	726,74	382,17	6.954,94
(=)Requerimiento en compras	14.358,12	17.242,23	3.744,35	8.735,72	11.339,50	11.675,63	17.900,29	3.062,42	12.272,30	16.646,72	14.440,59	7.298,79	138.716,68
Precio Unitario	\$0,50	\$0,50	\$0,50	\$0,51	\$0,51	\$0,51	\$0,51	\$0,51	\$0,51	\$0,51	\$0,52	\$0,52	-
<b>Costo de Compras</b>	<b>7.199,16</b>	<b>8.669,46</b>	<b>1.887,94</b>	<b>4.416,99</b>	<b>5.749,57</b>	<b>5.936,58</b>	<b>9.127,05</b>	<b>1.565,85</b>	<b>6.292,53</b>	<b>8.559,37</b>	<b>7.445,82</b>	<b>3.773,92</b>	<b>\$ 70.624,25</b>

**PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS PROYECTADO 2016**

Material Poliéster	Materia Prima Poliéster												
	Meses												Total
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Requerimiento por producción	100.640,88	83.783,79	68.564,76	86.183,85	84.227,23	85.752,66	89.704,57	90.164,59	118.375,43	110.551,43	100.419,06	89.941,84	1.108.310,09
(-) Inventario Inicial	8.994,18	5.032,04	4.189,19	3.428,24	4.309,19	4.211,36	4.287,63	4.485,23	4.508,23	5.918,77	5.527,57	5.020,95	59.912,60
(+) Inventario final	5.032,04	4.189,19	3.428,24	4.309,19	4.211,36	4.287,63	4.485,23	4.508,23	5.918,77	5.527,57	5.020,95	4.497,09	55.415,50
(=)Requerimiento en compras	96.678,74	82.940,93	67.803,81	87.064,80	84.129,40	85.828,94	89.902,16	90.187,59	119.785,98	110.160,23	99.912,44	89.417,98	1.103.813,00
Precio Unitario	\$1,25	\$1,26	\$1,26	\$1,26	\$1,27	\$1,27	\$1,27	\$1,28	\$1,28	\$1,29	\$1,29	\$1,29	-
<b>Costo de Compras</b>	<b>121.186,80</b>	<b>104.257,56</b>	<b>85.468,70</b>	<b>110.055,04</b>	<b>106.642,28</b>	<b>109.101,24</b>	<b>114.598,89</b>	<b>115.284,62</b>	<b>153.548,27</b>	<b>141.604,84</b>	<b>128.791,49</b>	<b>115.586,41</b>	<b>\$ 1.406.126,15</b>

**PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIALES DIRECTOS PROYECTADO 2016**

Material Varios	Materia Prima Varios												
	Meses												Total
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Requerimiento por producción	11.164,94	15.276,62	12.101,02	12.337,91	13.154,12	12.304,21	17.245,58	16.830,66	17.447,39	15.271,32	14.338,40	11.928,06	169.400,23
(-) Inventario Inicial	1.192,81	558,25	763,83	605,05	616,90	657,71	615,21	862,28	841,53	872,37	763,57	716,92	9.066,41
(+) Inventario final	558,25	763,83	605,05	616,90	657,71	615,21	862,28	841,53	872,37	763,57	716,92	596,40	8.470,01
(=)Requerimiento en compras	10.530,38	15.482,20	11.942,24	12.349,75	13.194,94	12.261,71	17.492,65	16.809,92	17.478,22	15.162,52	14.291,75	11.807,55	168.803,83
Precio Unitario	0,60	0,60	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61	0,62	0,62	0,62	0,62	-
<b>Costo de Compras</b>	<b>6.335,92</b>	<b>9.341,41</b>	<b>7.225,70</b>	<b>7.493,19</b>	<b>8.028,42</b>	<b>7.481,49</b>	<b>10.703,04</b>	<b>10.314,10</b>	<b>10.754,18</b>	<b>9.355,47</b>	<b>8.842,89</b>	<b>7.326,27</b>	<b>\$ 103.202,10</b>

**RESUMEN COSTOS DE MATERIALES PROYECTADO EN USD 2016**

Materia Prima	Resumen Costo de materiales requeridas por producción												Total General
	Meses												
	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Algodón (Kg)	627.747,17	631.379,98	441.355,85	576.447,47	590.024,70	546.334,19	663.701,82	618.239,73	790.829,07	693.957,90	635.102,48	588.069,53	\$ 7.403.189,90
PVC (Kg)	7.199,16	8.669,46	1.887,94	4.416,99	5.749,57	5.936,58	9.127,05	1.565,85	6.292,53	8.559,37	7.445,82	3.773,92	\$ 70.624,25
Poliéster (Kg)	121.186,80	104.257,56	85.468,70	110.055,04	106.642,28	109.101,24	114.598,89	115.284,62	153.548,27	141.604,84	128.791,49	115.586,41	\$ 1.406.126,15
Varios (Kg)	6.335,92	9.341,41	7.225,70	7.493,19	8.028,42	7.481,49	10.703,04	10.314,10	10.754,18	9.355,47	8.842,89	7.326,27	\$ 103.202,10
<b>Total</b>	<b>762.469,05</b>	<b>753.648,43</b>	<b>535.938,20</b>	<b>698.412,69</b>	<b>710.444,97</b>	<b>668.853,51</b>	<b>798.130,80</b>	<b>745.404,30</b>	<b>961.424,04</b>	<b>853.477,59</b>	<b>780.182,68</b>	<b>714.756,13</b>	<b>\$ 8.983.142,39</b>

**RESUMEN DE MATERIALES REQUERIDOS POR PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016 EN UNIDADES**

Materia Prima	Resumen de materiales requeridas por producción												Total General
	Meses												
	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Algodón (Kg)	272171	272982	190291	247842	252971	233585	282973	262854	335294	293401	267768	247246	3159378
PVC (Kg)	14358	17242	3744	8736	11340	11676	17900	3062	12272	16647	14441	7299	138717
Poliéster (Kg)	96679	82941	67804	87065	84129	85829	89902	90188	119786	110160	99912	89418	1103813
Varios (Kg)	10530	15482	11942	12350	13195	12262	17493	16810	17478	15163	14292	11808	168804

#### 4.6.1.4 Presupuesto de Mano de Obra Directa

Para el presupuesto de Mano de Obra se realiza procurando dar uso de los recursos de forma eficiente, para ello se analiza la capacidad de producción con relación al presupuesto de producción. En el departamento de producción trabajan 81 colaboradores de los cuales 77 depende la Mano de Obra Directa como muestra el Anexo N° 4 y la diferencia corresponde a Mano de Obra Indirecta reflejada en los Costos Indirectos de Fabricación.

RESUMEN PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA PROYECTADO 2016													
Producto	Productos Estrellas												Total General
	Meses												
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
MOD-Lona	2.066,36	2.068,53	2.066,36	2.066,36	2.066,36	2.066,36	2.072,71	2.066,36	2.109,88	2.072,71	2.066,36	2.066,36	\$ 24.854,68
MOD-Gabardina	612,86	613,50	612,86	612,86	612,86	612,86	614,74	612,86	625,77	614,74	0,00	612,86	\$ 6.758,76
MOD-Hilo	668,67	669,37	668,67	668,67	668,67	668,67	670,72	668,67	682,75	670,72	1.281,52	668,67	\$ 8.655,74
MOD-Sesgo	6.904,04	6.911,31	6.904,04	6.904,04	6.904,04	6.904,04	6.925,26	6.904,04	7.049,44	6.925,26	6.904,04	6.904,04	\$ 83.043,57
MOD-Varios	6.936,62	6.943,93	6.936,62	6.936,62	6.936,62	6.936,62	6.957,95	6.936,62	7.082,71	6.957,95	6.936,62	6.936,62	\$ 83.435,51
MOD-Plantilla Troquelada	3.423,24	3.426,85	3.423,24	3.423,24	3.423,24	3.423,24	3.433,77	3.423,24	3.495,34	3.433,77	3.423,24	3.423,24	\$ 41.175,65
MOD-Lona Pegada	12.348,22	12.361,22	12.348,22	12.348,22	12.348,22	12.348,22	12.386,18	12.348,22	12.608,28	12.386,18	12.348,22	12.348,22	\$ 148.527,63
<b>Total costo MOD</b>	<b>32.960,00</b>	<b>32.994,71</b>	<b>32.960,00</b>	<b>32.960,00</b>	<b>32.960,00</b>	<b>32.960,00</b>	<b>33.061,33</b>	<b>32.960,00</b>	<b>33.654,17</b>	<b>33.061,33</b>	<b>32.960,00</b>	<b>32.960,00</b>	<b>\$ 396.451,54</b>

#### 4.6.1.5 Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Para la elaboración de este presupuesto se trabaja con información del año anterior como se detalla en el Anexo N° 5 y se proyecta acorde a la tasa de inflación 3,38% anual.

RESUMEN PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN PROYECTADO 2016 EN USD													
Producto	Productos Estrellas												Total General
	Meses												
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
Materia Prima Indirecta	15.249,38	15.072,97	10.718,76	13.968,25	14.208,90	13.377,07	15.962,62	14.908,09	19.228,48	17.069,55	15.603,65	14.295,12	\$179.662,85
Mano de Obra Indirecta	4.161,62	4.173,27	4.184,96	4.196,68	4.208,43	4.220,21	4.232,03	4.243,88	4.255,76	4.267,68	4.279,62	4.291,61	\$ 50.715,73
Servicios Básicos (70%)	3.348,99	3.358,37	3.367,77	3.377,20	3.386,66	3.396,14	3.405,65	3.415,18	3.424,75	3.434,34	3.443,95	3.453,59	\$ 40.812,58
Seguros	736,51	738,57	740,64	742,71	744,79	746,88	748,97	751,07	753,17	755,28	757,39	759,52	\$ 8.975,51
Vigilancia	597,46	599,14	600,81	602,50	604,18	605,87	607,57	609,27	610,98	612,69	614,40	616,12	\$ 7.281,00
Aseo	448,53	449,78	451,04	452,30	453,57	454,84	456,11	457,39	458,67	459,96	461,24	462,54	\$ 5.465,97
Arriendos	144,24	144,64	145,04	145,45	145,86	146,27	146,68	147,09	147,50	147,91	148,33	148,74	\$ 1.757,74
Fletes y acarreos	2.286,26	2.292,67	2.299,09	2.305,52	2.311,98	2.318,45	2.324,94	2.331,45	2.337,98	2.344,53	2.351,09	2.357,68	\$ 27.861,64
Mantenimiento y reparación Maquinaria	474,60	475,93	477,27	478,60	479,94	481,29	482,63	483,99	485,34	486,70	488,06	489,43	\$ 5.783,78
Depreciación activos fijos	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	3.919,75	\$ 47.036,99
<b>Total CIF</b>	<b>31.367,34</b>	<b>31.225,09</b>	<b>26.905,13</b>	<b>30.188,97</b>	<b>30.464,06</b>	<b>29.666,77</b>	<b>32.286,95</b>	<b>31.267,15</b>	<b>35.622,38</b>	<b>33.498,37</b>	<b>32.067,50</b>	<b>30.794,09</b>	<b>\$375.353,79</b>

#### 4.6.1.6 Presupuesto de Costos de Fabricación

<b>PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Producto Lona</b>											
	<b>Meses</b>											
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>
Materia Prima Directa	\$ 40.315,31	\$ 48.548,99	\$ 10.572,49	\$ 24.735,12	\$ 32.197,62	\$ 33.244,85	\$ 51.111,47	\$ 8.768,76	\$ 35.238,14	\$ 47.932,49	\$ 41.696,59	\$ 21.133,96
Mano de Obra Directa	\$ 2.066,36	\$ 2.068,53	\$ 2.066,36	\$ 2.066,36	\$ 2.066,36	\$ 2.066,36	\$ 2.072,71	\$ 2.066,36	\$ 2.109,88	\$ 2.072,71	\$ 2.066,36	\$ 2.066,36
CIF	\$ 4.481,05	\$ 4.460,73	\$ 3.843,59	\$ 4.312,71	\$ 4.352,01	\$ 4.238,11	\$ 4.612,42	\$ 4.466,74	\$ 5.088,91	\$ 4.785,48	\$ 5.344,58	\$ 4.399,16
=Total Costo de producción	\$ 46.862,72	\$ 55.078,25	\$ 16.482,44	\$ 31.114,18	\$ 38.615,98	\$ 39.549,31	\$ 57.796,60	\$ 15.301,85	\$ 42.436,93	\$ 54.790,68	\$ 49.107,53	\$ 27.599,47
Unidades por producir	19.203	22.809	5.841	11.371	14.941	15.538	23.470	5.006	15.822	21.892	19.380	10.191
<b>=Costo de producción Unitario</b>	<b>\$ 2,44</b>	<b>\$ 2,41</b>	<b>\$ 2,82</b>	<b>\$ 2,74</b>	<b>\$ 2,58</b>	<b>\$ 2,55</b>	<b>\$ 2,46</b>	<b>\$ 3,06</b>	<b>\$ 2,68</b>	<b>\$ 2,50</b>	<b>\$ 2,53</b>	<b>\$ 2,71</b>

<b>PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Producto Gabardina</b>											
	<b>Meses</b>											
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>
Materia Prima Directa	\$ 7.366,54	\$ 19.702,83	\$ 2.861,95	\$ 7.431,26	\$ 5.042,09	\$ 8.219,73	\$ 21.620,30	\$ 11.978,88	\$ 16.157,52	\$ 1.425,50	\$ -	\$ 2.964,32
Mano de Obra Directa	\$ 612,86	\$ 613,50	\$ 612,86	\$ 612,86	\$ 612,86	\$ 612,86	\$ 614,74	\$ 612,86	\$ 625,77	\$ 614,74	\$ -	\$ 612,86
CIF	\$ 4.481,05	\$ 4.460,73	\$ 3.843,59	\$ 4.312,71	\$ 4.352,01	\$ 4.238,11	\$ 4.612,42	\$ 4.466,74	\$ 5.088,91	\$ 4.785,48	\$ -	\$ 4.399,16
=Total Costo de producción	\$ 12.460,45	\$ 24.777,06	\$ 7.318,40	\$ 12.356,83	\$ 10.006,95	\$ 13.070,70	\$ 26.847,46	\$ 17.058,47	\$ 21.872,20	\$ 6.825,72	\$ -	\$ 7.976,33
Unidades por producir	3870	10136	1924	3824	2708	4235	10971	6472	8311	1100	0	\$ 1.456,00
<b>=Costo de producción Unitario</b>	<b>\$ 3,22</b>	<b>\$ 2,44</b>	<b>\$ 3,80</b>	<b>\$ 3,23</b>	<b>\$ 3,70</b>	<b>\$ 3,09</b>	<b>\$ 2,45</b>	<b>\$ 2,64</b>	<b>\$ 2,63</b>	<b>\$ 6,21</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 5,48</b>

<b>PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Producto Hilo</b>											
	<b>Meses</b>											
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>
Materia Prima Directa	44.092,13	28.058,22	11.541,45	28.658,02	22.636,04	5.452,78	12.266,44	22.907,14	26.604,97	2.889,41	1.251,40	3.273,58
Mano de Obra Directa	668,67	669,37	668,67	668,67	668,67	668,67	670,72	668,67	682,75	670,72	1.281,52	668,67
CIF	4.481,05	4.460,73	3.843,59	4.312,71	4.352,01	4.238,11	4.612,42	4.466,74	5.088,91	4.785,48	5.344,58	4.399,16
=Total Costo de producción	49.241,85	33.188,31	16.053,71	33.639,40	27.656,71	10.359,56	17.549,58	28.042,54	32.376,63	8.345,62	7.877,51	8.341,41
Unidades por producir	12.223	8.284	3.554	7.992	6.543	1.792	3.406	6.346	7.464	1.131	389	892
<b>=Costo de producción Unitario</b>	<b>\$ 4,03</b>	<b>\$ 4,01</b>	<b>\$ 4,52</b>	<b>\$ 4,21</b>	<b>\$ 4,23</b>	<b>\$ 5,78</b>	<b>\$ 5,15</b>	<b>\$ 4,42</b>	<b>\$ 4,34</b>	<b>\$ 7,38</b>	<b>\$ 20,26</b>	<b>\$ 9,35</b>

<b>PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Producto Sesgo</b>											
	<b>Meses</b>											
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>
Materia Prima Directa	84.477,81	110.392,58	55.120,12	88.577,40	94.319,36	67.999,34	99.287,84	86.631,95	115.074,87	81.971,27	89.006,83	110.813,60
Mano de Obra Directa	6.904,04	6.911,31	6.904,04	6.904,04	6.904,04	6.904,04	6.925,26	6.904,04	7.049,44	6.925,26	6.904,04	6.904,04
CIF	4.481,05	4.460,73	3.843,59	4.312,71	4.352,01	4.238,11	4.612,42	4.466,74	5.088,91	4.785,48	5.344,58	4.399,16
=Total Costo de producción	95.862,90	121.764,61	65.867,75	99.794,15	105.575,40	79.141,48	110.825,53	98.002,72	127.213,22	93.682,02	101.255,45	122.116,79
Unidades por producir	52.371	63.102	33.183	49.940	53.729	39.477	55.635	49.421	64.308	47.071	49.894	61.538
<b>=Costo de producción Unitario</b>	<b>\$ 1,83</b>	<b>\$ 1,93</b>	<b>\$ 1,98</b>	<b>\$ 2,00</b>	<b>\$ 1,96</b>	<b>\$ 2,00</b>	<b>\$ 1,99</b>	<b>\$ 1,98</b>	<b>\$ 1,98</b>	<b>\$ 1,99</b>	<b>\$ 2,03</b>	<b>\$ 1,98</b>

<b>PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Productos Varios</b>											
	<b>Meses</b>											
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>
Materia Prima Directa	71.832,42	97.064,85	87.459,34	86.233,64	95.313,18	85.298,92	112.167,72	116.947,40	118.269,78	115.517,93	110.642,48	88.614,02
Mano de Obra Directa	6.936,62	6.943,93	6.936,62	6.936,62	6.936,62	6.936,62	6.957,95	6.936,62	7.082,71	6.957,95	6.936,62	6.936,62
CIF	4.481,05	4.460,73	3.843,59	4.312,71	4.352,01	4.238,11	4.612,42	4.466,74	5.088,91	4.785,48	5.344,58	4.399,16
=Total Costo de producción	83.250,09	108.469,51	98.239,55	97.482,97	106.601,81	96.473,65	123.738,09	128.350,76	130.441,41	127.261,36	122.923,69	99.949,80
Unidades por producir	40.790	50.970	46.480	45.527	49.909	44.982	58.012	60.850	61.478	59.985	57.354	46.256
<b>=Costo de producción Unitario</b>	<b>\$ 2,04</b>	<b>\$ 2,13</b>	<b>\$ 2,11</b>	<b>\$ 2,14</b>	<b>\$ 2,14</b>	<b>\$ 2,14</b>	<b>\$ 2,13</b>	<b>\$ 2,11</b>	<b>\$ 2,12</b>	<b>\$ 2,12</b>	<b>\$ 2,14</b>	<b>\$ 2,16</b>

<b>PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Producto Plantilla Troquelada</b>											
	<b>Meses</b>											
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>Dic</b>
Materia Prima Directa	58.722,46	57.872,52	47.020,53	48.970,29	59.961,72	58.417,22	70.785,19	64.700,00	72.737,27	71.306,78	53.435,72	53.351,75
Mano de Obra Directa	3.423,24	3.426,85	3.423,24	3.423,24	3.423,24	3.423,24	3.433,77	3.423,24	3.495,34	3.433,77	3.423,24	3.423,24
CIF	4.481,05	4.460,73	3.843,59	4.312,71	4.352,01	4.238,11	4.612,42	4.466,74	5.088,91	4.785,48	5.344,58	4.399,16
=Total Costo de producción	66.626,75	65.760,09	54.287,36	56.706,24	67.736,97	66.078,58	78.831,38	72.589,98	81.321,52	79.526,03	62.203,54	61.174,15
Unidades por producir	26.386	25.087	20.502	21.028	25.486	25.000	29.933	27.624	30.686	30.174	22.893	22.453
<b>=Costo de producción Unitario</b>	<b>\$ 2,53</b>	<b>\$ 2,62</b>	<b>\$ 2,65</b>	<b>\$ 2,70</b>	<b>\$ 2,66</b>	<b>\$ 2,64</b>	<b>\$ 2,63</b>	<b>\$ 2,63</b>	<b>\$ 2,65</b>	<b>\$ 2,64</b>	<b>\$ 2,72</b>	<b>\$ 2,72</b>

<b>PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO 2016</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Producto Lona Pegada</b>											
	<b>Meses</b>											
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>
Materia Prima Directa	455.662,37	392.008,44	321.362,32	413.806,95	400.974,98	410.220,67	430.891,84	433.470,18	577.341,48	532.434,20	484.256,00	434.604,90
Mano de Obra Directa	12.348,22	12.361,22	12.348,22	12.348,22	12.348,22	12.348,22	12.386,18	12.348,22	12.608,28	12.386,18	12.348,22	12.348,22
CIF	4.481,05	4.460,73	3.843,59	4.312,71	4.352,01	4.238,11	4.612,42	4.466,74	5.088,91	4.785,48	5.344,58	4.399,16
<b>Total Costo de producción</b>	<b>472.491,64</b>	<b>408.830,39</b>	<b>337.554,13</b>	<b>430.467,88</b>	<b>417.675,21</b>	<b>426.807,00</b>	<b>447.890,44</b>	<b>450.285,14</b>	<b>595.038,68</b>	<b>549.605,86</b>	<b>501.948,80</b>	<b>451.352,27</b>
Unidades por producir	100.641	83.784	68.565	86.184	84.227	85.753	89.705	90.165	118.375	110.551	100.419	89.942
<b>=Costo de producción Unitario</b>	<b>\$ 4,69</b>	<b>\$ 4,88</b>	<b>\$ 4,92</b>	<b>\$ 4,99</b>	<b>\$ 4,96</b>	<b>\$ 4,98</b>	<b>\$ 4,99</b>	<b>\$ 4,99</b>	<b>\$ 5,03</b>	<b>\$ 4,97</b>	<b>\$ 5,00</b>	<b>\$ 5,02</b>

<b>RESUMEN PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCION PROYECTADO 2016</b>													
<b>Concepto</b>	<b>Producto Estrella</b>												<b>Total General</b>
	<b>Meses</b>												
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Materia Prima Directa	\$762.469,05	\$753.648,43	\$535.938,20	\$698.412,69	\$710.444,97	\$668.853,51	\$798.130,80	\$745.404,30	\$ 961.424,04	\$853.477,59	\$780.289,02	\$714.756,13	\$ 8.983.248,73
Mano de Obra Directa	\$ 32.960,00	\$ 32.994,71	\$ 32.960,00	\$ 32.960,00	\$ 32.960,00	\$ 32.960,00	\$ 33.061,33	\$ 32.960,00	\$ 33.654,17	\$ 33.061,33	\$ 32.960,00	\$ 32.960,00	\$ 396.451,54
CIF	\$ 31.367,34	\$ 31.225,09	\$ 26.905,13	\$ 30.188,97	\$ 30.464,06	\$ 29.666,77	\$ 32.286,95	\$ 31.267,15	\$ 35.622,38	\$ 33.498,37	\$ 32.067,50	\$ 30.794,09	\$ 375.353,79
<b>=Total Costo de producción</b>	<b>\$826.796,39</b>	<b>\$817.868,22</b>	<b>\$595.803,33</b>	<b>\$761.561,65</b>	<b>\$773.869,03</b>	<b>\$731.480,27</b>	<b>\$863.479,08</b>	<b>\$809.631,46</b>	<b>\$ 1.030.700,59</b>	<b>\$920.037,29</b>	<b>\$845.316,52</b>	<b>\$778.510,23</b>	<b>\$ 9.755.054,06</b>

#### 4.6.1.7 Presupuesto de Gastos de Ventas

Para la realización del presupuesto de gasto de ventas se elabora en base de datos históricos según Anexo N° 6, en el caso de pago por nomina se asigna el incremento en porcentaje asignado para este año que es del 3,40% en relación al año 2015 (\$354), año 2016 (\$366); también se presupuesta en base a la tasa de inflación mencionada 3, 38% (inflación anual diciembre 2015- diciembre 2014).

<b>PRESUPUESTO DE GASTO DE VENTAS PROYECTADO 2016</b>													
<b>Concepto</b>	<b>Gastos de Ventas</b>												<b>Total</b>
	<b>Meses</b>												
	<b>ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Nomina Ventas	10005,89	10033,90	10062,00	10090,17	10118,42	10146,76	10175,17	10203,66	10232,23	10260,88	10289,61	10318,42	121.937,09
Gastos generales ventas	918,86	921,44	924,02	926,60	929,20	931,80	934,41	937,03	939,65	942,28	944,92	947,57	11.197,78
Movilizaciones y viáticos	265,74	266,49	267,23	267,98	268,73	269,48	270,24	270,99	271,75	272,51	273,28	274,04	3.238,47
Alimentación al personal	69,91	70,11	70,30	70,50	70,70	70,89	71,09	71,29	71,49	71,69	71,89	72,09	851,96
Transporte trabajadores	24,82	24,89	24,96	25,03	25,10	25,17	25,24	25,31	25,38	25,45	25,52	25,59	302,46
Gastos por ventas al exterior	507,93	509,36	510,78	512,21	513,65	515,09	516,53	517,97	519,42	520,88	522,34	523,80	6.189,97
Publicidad y Propaganda	1074,23	1077,24	1080,25	1083,28	1086,31	1089,35	1092,40	1095,46	1098,53	1101,60	1104,69	1107,78	13.091,13
<b>Total</b>	<b>12867,39</b>	<b>12903,42</b>	<b>12939,54</b>	<b>12975,78</b>	<b>13012,11</b>	<b>13048,54</b>	<b>13085,08</b>	<b>13121,72</b>	<b>13158,46</b>	<b>13195,30</b>	<b>13232,25</b>	<b>13269,30</b>	<b>\$ 156.808,86</b>

#### 4.6.1.8 Presupuesto de Gastos de Administración

Para la planificación del presupuesto de gastos administrativo se trabaja con la información proporcionada según Anexo N° 7, en el caso de los gastos por servicios básicos se destina el 70% a producción, que se encuentra reflejado en el presupuesto de CIF y la diferencia 30% se carga al gasto según política de la empresa.

<b>PRESUPUESTO DE GASTO ADMINISTRATIVOS PROYECTADO 2016</b>													
<b>Concepto</b>	<b>Gastos Administrativos</b>												<b>Total</b>
	<b>Meses</b>												
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Sueldos y Salarios	30.664,04	30.749,90	30.836,00	30.922,34	31.008,92	31.095,74	31.182,81	31.270,12	31.357,68	31.445,48	31.533,53	31.621,82	373.688,37
Gastos generales Administración	44.737,99	44.863,26	44.988,87	45.114,84	45.241,16	45.367,84	45.494,87	45.622,25	45.750,00	45.878,10	46.006,55	46.135,37	545.201,10
Servicios Básicos y Varios 30%	4.784,27	4.797,67	4.811,10	4.824,57	4.838,08	4.851,63	4.865,21	4.878,83	4.892,49	4.906,19	4.919,93	4.933,71	58.303,68
Útiles y Gastos de Oficina	1.924,26	1.929,65	1.935,05	1.940,47	1.945,90	1.951,35	1.956,81	1.962,29	1.967,79	1.973,30	1.978,82	1.984,36	23.450,04
Movilización y Viáticos	218,11	218,72	219,33	219,95	220,56	221,18	221,80	222,42	223,04	223,67	224,29	224,92	2.657,99
Uniformes	421,96	423,15	424,33	425,52	426,71	427,91	429,10	430,31	431,51	432,72	433,93	435,14	5.142,29
Alimentación personal	2.828,26	2.836,18	2.844,12	2.852,08	2.860,07	2.868,08	2.876,11	2.884,16	2.892,24	2.900,33	2.908,46	2.916,60	34.466,68
Transporte trabajadores	733,76	735,81	737,87	739,94	742,01	744,09	746,17	748,26	750,36	752,46	754,56	756,68	8.941,96
<b>Total</b>	<b>86.312,64</b>	<b>86.554,32</b>	<b>86.796,67</b>	<b>87.039,70</b>	<b>87.283,41</b>	<b>87.527,81</b>	<b>87.772,88</b>	<b>88.018,65</b>	<b>88.265,10</b>	<b>88.512,24</b>	<b>88.760,08</b>	<b>89.008,60</b>	<b>\$ 1.051.852,11</b>

#### 4.6.1.9 Presupuesto de Gastos Financieros.

Para la elaboración de este presupuesto se trabaja con información del préstamo adquirido con proveedores por adquisición de maquinaria como se detalla en el Anexo N° 8 y 9.

<b>PRESUPUESTO DE GASTO FINANCIERO PROYECTADO 2016</b>													
<b>Concepto</b>	<b>Gastos Financieros</b>												<b>Total</b>
	<b>Meses</b>												
	<b>ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Intereses sobre prestamos	1.858,75	1.703,85	1.548,96	1.394,06	1.239,17	1.084,27	1.084,27	774,48	619,58	464,69	309,79	154,90	12.236,77
Prestamos con proveedores	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	6.195,83	74.350,00
Gastos Bancarios	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	217,50	2.610,00
<b>Total</b>	<b>8.272,08</b>	<b>8.117,19</b>	<b>7.962,29</b>	<b>7.807,40</b>	<b>7.652,50</b>	<b>7.497,60</b>	<b>7.497,60</b>	<b>7.187,81</b>	<b>7.032,92</b>	<b>6.878,02</b>	<b>6.723,13</b>	<b>6.568,23</b>	<b>\$ 89.196,77</b>

#### 4.6.1.10 Presupuesto de Cartera

Para la elaboración del presupuesto de cartera se elabora según políticas ventas de la empresa, el 40% de las ventas es de contado 30 días y el 60% con crédito hasta 60 días. Cabe determinar que la empresa Teimsa S.A, su cartera se concentra en pocos clientes pero de gran magnitud de compra.

<b>PRESUPUESTO DE CARTERA</b>													
<b>Concepto</b>	<b>Presupuesto de Cartera proyectada 2016</b>												<b>Total</b>
	<b>Meses</b>												
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Saldo inicial de cartera	558.093,46	957.902,46	823.539,60	411.573,45	400.651,64	580.007,24	653.224,54	716.492,76	637.492,57	858.399,31	793.131,57	624.232,41	558.093,46
Ventas a crédito	678.855,73	623.635,11	478.754,88	606.634,72	585.468,15	563.546,74	679.884,11	605.858,46	897.899,40	682.678,20	656.866,28	599.441,78	7.659.523,55
Recaudos cartera	279.046,73	757.997,96	890.721,03	617.556,53	406.112,55	490.329,44	616.615,89	684.858,65	676.992,67	747.945,94	825.765,44	708.681,99	7.702.624,81
<b>Saldo final cartera</b>	<b>957.902,46</b>	<b>823.539,60</b>	<b>411.573,45</b>	<b>400.651,64</b>	<b>580.007,24</b>	<b>653.224,54</b>	<b>716.492,76</b>	<b>637.492,57</b>	<b>858.399,31</b>	<b>793.131,57</b>	<b>624.232,41</b>	<b>514.992,20</b>	<b>\$ 514.992,20</b>

#### 4.6.1.11 Presupuesto de Pago a Proveedores

Para la elaboración del presupuesto de pago a proveedores al igual que el presupuesto de caja se realiza de acuerdo a los convenios de pago con proveedores, el 30% de las compras son a contado 30 días y el 70% con un plazo hasta 90 días.

<b>PRESUPUESTO DE PAGO A PROVEEDORES</b>													
<b>Concepto</b>	<b>Presupuesto de Pago Proveedores proyectada 2016</b>												<b>Total</b>
	<b>Meses</b>												
	<b>Ene</b>	<b>feb</b>	<b>mar</b>	<b>abr</b>	<b>may</b>	<b>jun</b>	<b>jul</b>	<b>ago</b>	<b>sep</b>	<b>oct</b>	<b>nov</b>	<b>dic</b>	
Saldo inicial de proveedores	1886566,9	1477011,8	1163671	878657,05	856963,92	920370,16	944234,09	1036774,6	1063305,4	1211282,3	1240069,6	1173359,5	1886566,89
Compras a crédito	533728,34	527553,9	375156,74	488888,88	497311,48	468197,46	558691,56	521783,01	672996,83	597434,31	546127,88	500329,29	6288199,68
Pago proveedores	943283,45	840894,67	660170,7	510582,02	433905,24	444333,52	466151,06	495252,17	525020,01	568646,92	612837,98	603357,3	7104435,02
<b>Saldo final proveedores</b>	<b>1477012</b>	<b>1163671</b>	<b>878657,1</b>	<b>856963,9</b>	<b>920370,2</b>	<b>944234,1</b>	<b>1036775</b>	<b>1063305</b>	<b>1211282</b>	<b>1240070</b>	<b>1173360</b>	<b>1070332</b>	<b>\$ 1070331,5</b>

#### 4.6.1.12 Flujo de caja Proyectado

Concepto	Flujo de Caja proyectado 2016											
	Meses											
	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	Oct	nov	dic
<b>SALDO INICIAL</b>	\$ 959.858,93	\$ 354.242,34	\$ 295.782,94	\$ 523.727,91	\$ 661.199,74	\$ 645.783,39	\$702.690,18	\$ 899.837,81	\$ 1.103.743,13	\$ 1.394.724,98	\$ 1.604.524,06	\$ 1.854.134,44
<b>INGRESOS</b>												
Cobro de Ventas (contado)	\$ 452.570,48	\$ 415.756,74	\$ 319.169,92	\$ 404.423,15	\$390.312,10	\$ 375.697,83	\$453.256,07	\$ 403.905,64	\$ 598.599,60	\$ 455.118,80	\$ 437.910,85	\$ 399.627,85
Recaudos de Cartera	\$ 279.046,73	\$ 757.997,96	\$ 890.721,03	\$617.556,53	\$406.112,55	\$ 490.329,44	\$616.615,89	\$ 684.858,65	\$ 676.992,67	\$ 747.945,94	\$ 825.765,44	\$ 708.681,99
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 731.617,21</b>	<b>\$ 1.173.754,70</b>	<b>\$1.209.890,95</b>	<b>\$1.021.979,67</b>	<b>\$796.424,64</b>	<b>\$866.027,27</b>	<b>\$ 1.069.871,97</b>	<b>\$ 1.088.764,29</b>	<b>\$ 1.275.592,27</b>	<b>\$ 1.203.064,74</b>	<b>\$ 1.263.676,29</b>	<b>\$ 1.108.309,84</b>
<b>EGRESOS</b>												
Compra de materiales (contado)	\$ 228.740,72	\$ 226.094,53	\$ 160.781,46	\$209.523,81	\$213.133,49	\$ 200.656,05	\$ 239.439,24	\$ 223.621,29	\$ 288.427,21	\$ 256.043,28	\$ 234.054,81	\$ 214.426,84
Pago Proveedores	\$ 943.283,45	\$ 840.894,67	\$ 660.170,70	\$510.582,02	\$433.905,24	\$ 444.333,52	\$ 466.151,06	\$ 495.252,17	\$ 525.020,01	\$ 568.646,92	\$ 612.837,98	\$ 603.357,30
Pago Mano de Obra	\$ 32.960,00	\$ 32.994,71	\$ 32.960,00	\$ 32.960,00	\$ 32.960,00	\$32.960,00	\$ 33.061,33	\$ 32.960,00	\$ 33.654,17	\$ 33.061,33	\$ 32.960,00	\$ 32.960,00
Pago CIF	\$ 27.447,59	\$ 27.305,34	\$22.985,38	\$26.269,22	\$ 26.544,31	\$ 25.747,02	\$ 28.367,20	\$ 27.347,40	\$ 31.702,63	\$ 29.578,62	\$ 28.147,75	\$ 26.874,34
Pago Gastos Operacionales	\$ 99.180,03	\$ 99.457,73	\$99.736,22	\$100.015,48	\$ 100.295,52	\$100.576,35	\$ 100.857,96	\$ 101.140,36	\$ 101.423,56	\$ 101.707,54	\$ 101.992,32	\$ 102.277,90
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 1.331.611,78</b>	<b>\$1.226.746,97</b>	<b>\$976.633,76</b>	<b>\$879.350,52</b>	<b>\$ 806.838,56</b>	<b>\$804.272,93</b>	<b>\$ 867.876,80</b>	<b>\$ 880.321,23</b>	<b>\$ 980.227,57</b>	<b>\$ 989.037,70</b>	<b>\$ 1.009.992,86</b>	<b>\$ 979.896,38</b>
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>\$ 359.864,36</b>	<b>\$ 301.250,07</b>	<b>\$ 529.040,14</b>	<b>\$ 666.357,07</b>	<b>\$ 650.785,82</b>	<b>\$707.537,72</b>	<b>\$ 904.685,35</b>	<b>\$ 1.108.280,88</b>	<b>\$ 1.399.107,83</b>	<b>\$ 1.608.752,02</b>	<b>\$ 1.858.207,50</b>	<b>\$ 1.982.547,89</b>
Intereses sobre prestamos	\$ 1.858,75	\$1.703,85	\$1.548,96	\$1.394,06	\$ 1.239,17	\$1.084,27	\$ 1.084,27	\$ 774,48	\$ 619,58	\$ 464,69	\$ 309,79	\$ 154,90
Prestamos con Proveedores	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83	\$ 6.195,83
Gastos Bancarios	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50	\$ 217,50
Intereses ganados	\$ 2.650,07	\$ 2.650,07	\$ 2.650,07	\$2.650,07	\$ 2.650,07	\$2.650,07	\$ 2.650,07	\$ 2.650,07	\$ 2.650,07	\$ 2.650,07	\$ 2.650,07	\$ 2.650,07
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ 5.622,02</b>	<b>\$ 5.467,12</b>	<b>\$5.312,23</b>	<b>\$ 5.157,33</b>	<b>\$ 5.002,43</b>	<b>\$ 4.847,54</b>	<b>\$ 4.847,54</b>	<b>\$ 4.537,75</b>	<b>\$ 4.382,85</b>	<b>\$ 4.227,96</b>	<b>\$ 4.073,06</b>	<b>\$ 3.918,16</b>
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	<b>\$ 354.242,34</b>	<b>\$295.782,94</b>	<b>\$ 523.727,91</b>	<b>\$661.199,74</b>	<b>\$ 645.783,39</b>	<b>\$ 702.690,18</b>	<b>\$ 899.837,81</b>	<b>\$ 1.103.743,13</b>	<b>\$ 1.394.724,98</b>	<b>\$ 1.604.524,06</b>	<b>\$ 1.854.134,44</b>	<b>\$ 1.978.629,73</b>

#### 4.6.1.13 Estados Financieros Presupuestados

<b>BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 6.733.696,66</b>	<b>\$ 7.709.366,19</b>
Efectivo y equivalentes del efectivo	959.858,93	1.978.629,73
Exigible –Financiero	3.095.087,55	3.051.986,29
Realizable	2.333.263,17	2.333.263,17
Pagos anticipados	345.487,01	345.487,01
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 7.673.230,13</b>	<b>\$ 7.626.086,81</b>
Propiedad planta y equipo	7.304.830,13	7.257.686,81
Activos financieros no corrientes	308.400,00	308.400,00
Otros activos no corrientes	60.000,00	60.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 14.406.926,79</b>	<b>\$ 15.335.453,00</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 4.603.370,08</b>	<b>\$ 4.325.825,33</b>
Cuentas y documentos por pagar	1.886.566,89	1.070.331,54
Obligaciones con IFIS	639.778,28	639.778,28
Porción corriente de valores emitidos	410.266,67	335.916,67
Otras obligaciones corrientes	899.975,44	1.513.016,04
Cuentas por pagar diversas	756.875,81	756.875,81
Otros Pasivos financieros	9.906,99	9.906,99
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 2.078.402,27</b>	<b>\$ 2.078.402,27</b>
Obligaciones con IFIS	449.820,08	449.820,08
Provisiones por beneficio a empleados	846.335,58	846.335,58
Pasivo Diferido	82.246,61	82.246,61
Otros Pasivos No Corrientes	700.000,00	700.000,00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 6.681.772,35</b>	<b>\$ 6.404.227,60</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>CAPITAL</b>	<b>7.725.154,44</b>	<b>8.931.225,40</b>
Reservas	3.652.000,00	3.652.000,00
Otros Resultados Integrales	1.046.971,39	1.201.595,87
Otros Resultados Integrales	1.146.946,90	1.146.946,90
Resultados Acumulados	1.160.447,61	1.879.236,15
Resultados del ejercicio	718.788,54	1.051.446,48
<b>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</b>	<b>\$ 14.406.926,79</b>	<b>\$ 15.335.453,00</b>
<b>GERENTE GENERAL</b>		<b>CONTADOR</b>

<b>ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 12.432.953,39</b>	<b>\$ 12.765.872,58</b>
(-)Costo de Ventas	9.814.485,73	9.755.054,06
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2.618.467,66</b>	<b>3.010.818,51</b>
<b>(-)Gastos Operacionales</b>	<b>1.289.968,38</b>	<b>1.208.660,97</b>
Gastos de Ventas	188.150,62	156.808,86
Gastos Administrativos	1.101.817,76	1.051.852,11
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>1.328.499,28</b>	<b>1.802.157,54</b>
<b>(+)Ingresos No Operacionales</b>	<b>134.202,48</b>	<b>31.800,79</b>
Intereses Ganados	31.800,79	31.800,79
Diferencial Cambiario	97,75	0,00
Otros Ingresos	102.303,94	0,00
<b>(-) Egresos no Operacionales</b>	<b>234.530,96</b>	<b>14.846,77</b>
<b>Gasto Financiero</b>	<b>230.877,28</b>	<b>14.846,77</b>
Intereses	222.151,87	14.846,77
Comisiones	8.725,41	
<b>Otros Gastos no Operacionales</b>	<b>3.653,68</b>	
<b>UTILIDAD ANTES DE PT</b>	<b>1.228.170,80</b>	<b>1.819.111,56</b>
15 % Participación Trabajadores	184.225,62	272.866,73
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1.043.945,18</b>	<b>1.546.244,83</b>
Impuesto a la Renta (22%)	310.783,74	340.173,86
Reservas (10%)	71.878,85	154.624,48
Gasto de Impuesto Diferido	15.162,76	0,00
Ingreso de Impuesto Diferido	789,86	0,00
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 646.909,69</b>	<b>\$ 1.051.446,48</b>
<b>GERENTE GENERAL</b>		<b>CONTADOR</b>

## 4.7 COMPARACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

**Tabla 10:** Relación Indicadores de Liquidez

INDICADORES DE LIQUIDEZ			
Años	Capital de Trabajo	Solvencia	Prueba Ácida
2015	2.130.326,58	1,46	0,96
2016	3.383.540,87	1,78	1,24

**Fuente:** Estados Financieros 2015 y proyecciones 2016

**Elaborado por:** La Autora

### Interpretación:

Capital de Trabajo.- Presentará un incremento con relación al año anterior 2015 de \$2.130.326,58 a lo pronosticado para el presente año \$3.383.540,87, se presenta como un valor económico lo que indica que la empresa ha financiado sus actividades de corto plazo con prestaciones a largo plazo.

Solvencia.- A diferencia del capital de trabajo el índice de Solvencia indica en número de veces al 2016 ha incrementado de 1,46 a 1,78 que es bueno porque se encuentra dentro de los parámetros óptimos para atender sus obligaciones de corto plazo.

Prueba Ácida.- Con respecto a su Liquidez hay una gran mejoría ya que pasa de 0,96 a 1,24 lo que quiere decir que para el 2016 la empresa podrá cancelar sin inconvenientes las obligaciones a corto plazo, sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios.

**Tabla 11:** Relación Indicadores de Endeudamiento

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO				
Años	Nivel de Endeudamiento	Financiación a L/P	Capacidad de pago de intereses financieros	Leperaje
2015	0,46	0,68	0,02	0,86
2016	0,42	0,72	0,001	0,72

**Fuente:** Estados Financieros 2015 y proyecciones 2016

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

El nivel de endeudamiento ha disminuido pasando de 46,38% al 41,71% en términos relativos que es bueno porque también minimiza el riesgo financiero.

La financiación a largo plazo.- Ha incrementado pasando del 68,05% en el 2015 a 71,29% quiere decir que para el año 2016 el financiamiento de los activos contará con el 71,29% de recursos internos y externos pero vale aclarar que el 2016 mi patrimonio es mayor.

Capacidad de intereses financieros.- Este indicador es muy bueno tanto en el año 2015 y mucho mejor para el presente ya que el 0,12% se destinará para el pago de intereses financieros con respecto a las ventas.

Leverage.- Este indicador de endeudamiento en el año 2015 presentó \$0,86 para el año presupuestado disminuyó a \$ 0,72 quiere decir hay un incremento en el patrimonio y una disminución en el pasivo.

**Tabla 12:** Relación indicadores de Actividad

<b>INDICADORES DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA</b>					
<b>Años</b>	<b>Rotación del Activo</b>	<b>Rotación del Capital de Trabajo</b>	<b>Rotación del Patrimonio</b>	<b>Rotación de Cartera</b>	<b>Rotación de Proveedores</b>
2015	0,86	5,84	1,61	22,28	70,16
2016	0,83	3,77	1,43	23,79	55,32

**Fuente:** Estados Financieros 2015 y proyecciones 2016

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

Rotación de Activo.- Para el período presupuestado en este indicador ha disminuido levemente de \$0,86 a \$0,83 es una buena cifra ya que por cada dólar invertido en el activo este generará \$0,83 con respecto a las ventas.

Rotación del Capital de Trabajo.- Con respecto al año anterior ha disminuido de 5,84 veces a 3,77 veces lo que implica que también en parte se está financiando con pasivos a largo plazo.

Rotación del Patrimonio.- Con respecto al año anterior hay una leve diferencia de 1,61 a 1,43 es un indicador bueno ya que por cada dólar invertido en el patrimonio se generó \$1,43 en ventas.

Rotación de Cartera.- Con respecto al año anterior a tenido un incremento de 22,28 veces a 23,79 veces, hay tomar atención en este indicador por efecto de liquidez, en días (365/Rotación de cartera) es de 15 días lo que explica que hay un adelanto en recuperabilidad de las ventas a crédito con respecto a las política de ventas (Contado 30 días 40% de las ventas totales) esto a su vez es porque los clientes son selectivos.

Rotación de Proveedores.- En este indicador hay una disminución de 70 días a 55 días es un indicador que se encuentra dentro de los márgenes de políticas de crédito con proveedores (30,60 y 90 días) lo que indica que el pago para proveedores se convierte en efectivo cada 55 día su convertibilidad es más rápida.

#### 4.8 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER.

La propuesta culmina con el objetivo de la planificación, como se puede detallar en la siguiente tabla de la Rentabilidad Alcanzada.

**Tabla 13: Rentabilidad Alcanzada**

<b>INDICADORES DE RENTABILIDAD</b>					
<b>Indicador</b>	<b>Resultados</b>		<b>Variación</b>		<b>Interpretación</b>
	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Valor Absoluto</b>	<b>Valor Relativo</b>	
<b>Margen de Utilidad Bruta</b>	0,21	0,24	0,03	3%	Presenta un incremento del 3%, muestra que por cada dólar generado en ventas \$0,24 corresponde a la utilidad bruta
<b>Margen de Utilidad Operacional</b>	0,11	0,14	0,03	3,43%	Presenta un incremento del 3,43% , por cada dólar de ventas la utilidad operacional será de \$0,14
<b>ROS</b>	0,05	0,08	0,03	3,03%	En el margen de utilidad neta; también habrá un incremento del 3.03%, por cada dólar de las ventas netas, la utilidad será de \$0,08.
<b>ROA</b>	0,04	0,07	0,02	2,37%	La rentabilidad el Activo también tendrá un aumento del 2,37%. Por cada dólar invertido en el activo, se genera una utilidad del \$0,07
<b>ROE</b>	0,08	0,12	0,03	3,40%	Presentará un incremento del 3,40%, por cada dólar invertido en el patrimonio se generará utilidad de \$0,12 para el 2016.

**Fuente:** Estados Financieros 2015 y proyecciones 2016

**Elaborado por:** La Autora

Como podemos observar en todos los indicadores de rentabilidad hay un incremento con respecto al año anterior y al presupuestado, lo que se comprueba que la planificación financiera es una herramienta de mucha ayuda para el desarrollo de sus actividades, considerando que se tiene en valores monetarios los ingresos y egresos por cada mes, la administración podrá hacer uso de ellos para mejorar el crecimiento de cada indicador

#### **4.8.1 Análisis de la Rentabilidad bajo en Sistema Du Pont.**

Toro (2010) menciona:

El sistema Du Pont es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. Integra o Cambia los principales indicadores financieros, con el fin de determinar la eficiencia con la que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador del capital de trabajo (apalancamiento financiero).

Según lo mencionado se determina la necesidad del análisis Du Pont para la presente investigación ya que fortalecerá al análisis de los indicadores de rentabilidad alcanzados por la empresa los que dependen directamente de factores como el margen de utilidad, la rotación de los activos y el apalancamiento financiero, lo que permite conocer sus fortalezas y debilidades.

Para comprender mejor el análisis Du Pont es necesario conocer las variables como:

1.- Margen de Utilidad Neto en Ventas.- Hay productos que tienen un nivel alto y bajos en rotación, en este último las empresa que vende este tipo de producto el margen de utilidad debería ser alto, para que les permita ser rentables sin necesidad de vender en grandes cantidades.

2.- Uso eficiente de sus activos fijos.- Es la alta rotación de los productos (uso eficiente de sus activos); por ejemplo un producto que tenga una rentabilidad del 5% pero que tenga una rotación diaria es más rentable que un producto que tenga 20% de rentabilidad pero su rotación sea de una semana.

3.- Apalancamiento Financiero.- Toda empresa requiere de activos y estos son adquiridos por parte del patrimonio o financiados si se opta por el segundo, se genera un costo financiero que afecta directamente al margen de rentabilidad generado por ventas y/ o la eficiencia de sus activos, es por ello que el sistema Du Pont incluye al apalancamiento financiero.

Es decir este análisis financiero conjunta las razones de actividad con las de rendimiento sobre las ventas, dando como resultado la forma como ambas interactúan para evaluar la capacidad y eficiencia de la empresa en el rendimiento de los activos.

Modo de Calculo

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$



Rentabilidad de la inversión  
(Rendimiento del Activo)  
ROI

$$ROI = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

El primer factor corresponde al margen de utilidad neta en ventas (ROS) y el segundo factor a la rotación de activos totales.

$$ROI = \frac{\$ 1.051.446,48}{\$12.765.872,58} \times \frac{\$ 12.765.872,58}{\$ 15.335.453,00}$$

$$ROI = 0,08 \times 0,83 \text{ (veces)}$$

$$ROI = 0,0664 \sim \mathbf{0,07}$$

## CONCLUSIONES

- ✚ Después de haber realizado y analizado los resultados que proyectó la investigación se detecta que la ausencia de una adecuada planificación financiera afecta directamente al resultado final, se demostró que la empresa está bien posesionada en el mercado, ya que su cartera de clientes es muy buena; además es el mayor proveedor de la empresa más grande en la fabricación de calzado deportivo del país Plasticaucho Industrial
- ✚ Mediante el análisis a los estados financieros por medio de los indicadores se detectó, que la empresa si genera valor en cada período, pero estos no son suficientemente rentables según los resultados de los indicadores de rentabilidad y retorno de la inversión; además los parámetros planteados con anterioridad son bajos, es porque sus recursos no son administrados eficientemente o reinvertidos adecuadamente por lo que no generan beneficios rentables razonables a futuro.
- ✚ Posteriormente analizada la información cualitativa y cuantitativa interna y externa de la organización se propone una herramienta financiera que ayudará a la administración a tener un enfoque más amplio del comportamiento periódico a futuro, a sabiendas que una de las funciones primordiales de los administradores son las operaciones de planificación, control de los recursos y toma de decisiones.

## RECOMENDACIONES

- ✚ Concluido el trabajo de investigación se recomienda a la empresa Textiles Industriales Ambateños TEIMSA S.A hacer uso de la planificación, aprovechando al máximo sus fortalezas dentro del mercado en el cual opera y realizar un análisis con respecto a las políticas de ventas a sus principales clientes en especial con sus clientes aliados, analizando costo de producción, descuentos especiales concedidos y establecer un precio de venta considerable.
- ✚ Prestar más atención al resultado de los indicadores financieros ya que en ellos se resumen todo el registro de las operaciones efectuadas, que permitirán tomar decisiones de inversión o financiamiento acorde a las necesidades, analizando y trazando nuevos niveles óptimos de rentabilidad (ROE, ROA, ROS y ROI) ya que los planteados con anterioridad actualmente no son lo suficientemente rentables, haciendo uso eficiente de sus activos, relacionando la rotación diaria con la rentabilidad del producto, tomando estas consideraciones se conseguirá un incremento en la rentabilidad.
- ✚ Utilizar el modelo de planificación financiera propuesto en donde se comprueba que con el desarrollo de la planificación financiera ha permitido incrementar la rentabilidad de un período a otro por medio de los pronósticos financieros; con el análisis a cada presupuesto de operación y financiero, los administradores podrán tener una visión más clara del comportamiento de sus actividades, sabiendo que en el transcurso del tiempo se puede ir mejorando y cambiando para alcanzar mejores rendimientos, que es lo que busca toda organización; convirtiéndose este modelo de planificación en un eslabón de cadena de mejoras.

## BIBLIOGRAFÍA

- Amaya, A. J. (2005). *Planeacion Estrategica*. Medellín: UST.
- Amparo. (2003). *Tesis de Doctorado*. Plan estratégico financiero y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales en la ICCO S.A. Ambato.UTA
- Avila, J. J. (2007). *Introduccion A La Contabilidad*. Mexico: Umbral
- Bernal, C. (2006). *Metodologia de la investigacion* . Mexico : Pearson Educacion .
- Bernstein, L. (2005). *Interpretación de Sistemas Contables*. México: UPVT
- Burbano, J. (2005). *Presupuestos, Enfoque de gestion planeacion y control de recursos*. Bogotá.
- Cegarra, J. (2012). *Metodos de Investigacion*. Madrid: Díaz de Santos.
- Escobar, G. (2011) *Planificación en la empresa Moderna*. Cali. UST
- Fidias, A. (2007). *El proyecto de la investigación* . Caracas : Espítome .
- Fidias, G. (2012). *Tipos y diseños de investigacion ; investigacion explicativa*. España.
- González, C.(2010). *Tecnica Presupuestal*. México: Umbral
- González, C. (2009) *El Presupuesto*.México. Corporativo Santa Fe
- Baena, D. (2010) *Análisis Financiero*. Bogotá: Eco ediciones
- Guerra, G.(1976). *Manual Administrativo*. Nicaragua: IICA
- Halsey , R., & Wild , J. (2007). *Análisis de Estados Financieros*. México:Mc Graw-Hill
- Horngren. (2006). *Contabilidad Administrativa* . México: Pearson Prentice Hall.
- Horngren, S. &. (2001). *Introducción a la Contabilidad Administrativa*. México: Prentice-Hal.
- Juran, J. M. (1992). *Planificacion financiera*. Madrid: Diaz de Santos
- Lawrence, G. (2003). *Principios de Administracion Finaciera*. México: Educacion de México S.A.
- Manosalvas, K (2015) *Tesis de Magíster*. Propuesta de Planeación Financiera para la Empresa Ponte Selva S.A para los años 2014 a 2017. Quito. UCE
- Mendez, D. (2010). *Procesos de Planeacion Financiera* . Chicago : ISBN
- Meyer, J. (2005). *Gestión Presupuestal*. México: McGraw Hill
- Naghi M. (2005). *Metodología de la Investigación*. México : Limusa .
- Oriol, A. (2000). *Analisis de Estados Financieros*. Mexico: McGraw Hil
- Ortega, A .(2002). *Introduccion a las finanzas* . Mexico: UNAM

- Ortega, A. (2008) *Planificación Financiera Estratégica*. UNAM
- Paella, S., & Martins, F. (2010). *Metodologías de la Investigación*. Caracas : UPEL
- Peñarrieta, M. (2005). *Módulos de aprendizaje*. Tamaulipas :UAT
- Pascala, R. (2008) *Decisiones Financieras*. Bogotá: DC
- Sabino. (2010). *Metodología de la Investigación*. Madrid.
- Salinas Coronado, H. (2010). *Enfoque cualitativo y cuantitativo*. Medellín
- Sallenave, J. P. (1943). *Gerencia de planeacion estrategica*. Bogotá:UMNG
- Solano, V (2013) *Tesis de grado*. Planificación Financiera a la CACPE Macará, período 2012, 2014. Loja.UNL
- Stephen, E.(1996). *Planificacion Financiera*. La Bahana: ISSN 1696-8360.
- Toro, D. B. (2010). *Analisis Financiero*. Bogotá: Eco ediciones
- Vanhorne, W. &. (2002). *Planificación Financiera*. Madrid. EAE

#### **INTERNET:**

- Alvarado,G.E.(2012). *Proceso de planeacion fianciera*. Obtenido de <http://slideshare.net/pacho0ncita/el-proceso-de-planeacin-financiera>
- Banco Central de Ecuador (Diciembre de 2015). Indicadores Económicos <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754> Manuel., G. (2009). Obtenido del cuestionario aplicado a la investigacion : <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/04/el-cuestionario-en-la-investigacion.html>.
- Lozano, (2009). *Mobografías.com*. Obtenido de: <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>
- Moreno, E.(2015). *Monografias socio Ambientales*. Obtenido de nociones psicosociales para la intervencion a al gestio ambiental: <https://books.google.com.ec/books?id=ydwcdvopijmc&pg=pa23&dq=concepto+de+crecimiento+sostenible&hl=es-419&sa=x&ved=0cc0q6aewamovchmig62bi4b0xgivwzyach25iqw4#v=onepage&q=concepto%20de%20crecimiento%20sostenible&f=false>
- Sanchez,M.(2008). *Blogs pot*. Obtenido de Blogs pot: <http://contabilidadcompetitividadygestion.blogspot.com/2008/09/modelo-costovolumen-utilidad.html>
- Rivadeneira, (2005) *Elaboración de Presupuestos para empresas Manufactureras*.

Obtenido de:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1376/presupuesto-ventas.html>

Wikipedia;(2015). *Enciclopedia Libre*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Estado\\_de\\_resultados](https://es.wikipedia.org/wiki/Estado_de_resultados).

## ANEXOS

### Anexo N° 1: Indicadores Económicos/Inflación



<u>Deuda Externa Pública como % del PIB (Diciembre 2014):</u>	<u>17.40%</u>
<u>Inflación Anual Diciembre-2015/Diciembre-2014):</u>	<u>3.38%</u>
<u>Inflación Mensual (Diciembre-2015):</u>	<u>0.09%</u>
<u>Tasa de Desempleo Urbano a Septiembre-30-2015:</u>	<u>5.48%</u>
<u>Tasa de interés activa (enero-16):</u>	<u>9.15%</u>
<u>Tasa de interés pasiva (enero-16):</u>	<u>5.62%</u>
<u>Barril Petróleo (WTI 14-Ene-16):</u>	<u>31.20USD</u>
<u>Indice Dow Jones (14-Ene-2016):</u>	<u>16379.05</u>
<u>Riesgo País (12-Ene-2016):</u>	<u>999.99</u>

**Anexo N° 2: Materias Primas requeridas por unidad de producto**

**MATERIAS PRIMAS REQUERIDAS PARA LA FABRICACIÓN DE UNA UNIDAD DE PRODUCTO**

Producto/Materiales	Algodón/Hilo			PVC			Poliéster			Varios		
	Cantidad Kl	Precio Unitario	Costo Total									
Lona	0,75	\$2,30	\$1,73	0,75	\$0,50	\$0,38						
Gabardina	0,75	\$2,30	\$1,73							0,25	\$0,60	\$0,85
Hilo	1,5	\$2,30	\$3,45									
Sesgo	0,75	\$2,30	\$1,73									
Otros	0,75	\$2,30	\$1,73							0,25	\$0,60	\$0,15
Plantilla Troquelada	1	\$2,30	\$2,30									
Lona Pegada	1,5	\$2,30	\$3,45				1	\$1,25	\$1,25			

**Anexo N° 3: Información de Inventario Final de Materias Primas**

<b>INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</b>	
<b>Materia Prima</b>	<b>Cantidad</b>
Algodón (Kg)	24.829
PVC (Kg)	764
Poliéster (Kg)	8.994
Varios (Kg)	1.193

**Anexo N° 4: Mano de Obra Directa por mes**

Obreros		Sueldo mas beneficio c/u	Horas trabajo mes	Costo hora
Producción	50	450,00	240,00	1,88
Tinturado	10	366,00	240,00	1,53
Terminado	17	400,00	240,00	1,67
<b>Total</b>	<b>77</b>			

ENERO			
Mano de Obra	Número	Sueldo mas beneficio c/u	Costo Mensual
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

**Datos Para Horas Extras- Modelo de Cálculo.**

**Ejemplo: Febrero**

Capacidad de Producción mensual: 250.000 lonas

Producción requerida: 264.173

Diferencia: 14.172

Días hábiles trabajados en el mes: 19 días

Se considera que se trabaja media jornada 4 horas diarias para todos los casos que se requiere de horas adicionales.

**Método**

Obreros vs Producción

$$\begin{array}{r}
 71 \\
 \times \\
 \hline
 250.000 \\
 14.172 = 71 \times 14.172,87 / 250.000 = \underline{\underline{4}}
 \end{array}$$

Se requiere de 4 Obreros

$$\begin{array}{r}
 \text{Producción} \quad \text{Vs} \quad \text{Días trabajados} \\
 250.000 \quad \quad \quad 19 \\
 14.172,87 \quad \quad \quad \times = 14.172 \times 19 / 250.000 = \underline{\underline{1 \text{ día}}}
 \end{array}$$

<b>FEBRERO</b>							
<b>Mano de Obra</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo mas beneficio c/u</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Horas extras</b>	<b>Horas-Hombre mes</b>	<b>Costo Hora Con recargo</b>	<b>Doble turno al mes</b>
Producción	50,00	450,00	22.500,00	4,00	8,00	2,34	18,75
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00	4,00	4,00	1,91	7,63
Terminado	17,00	400,00	6.800,00	4,00	4,00	2,08	8,33
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>		<b>16,00</b>		<b>34,71</b>

<b>MARZO</b>			
<b>Mano de Obra</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo mas beneficio c/u</b>	<b>Costo Mensual</b>
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

<b>ABRIL</b>			
<b>Mano de Obra</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo mas beneficio c/u</b>	<b>Costo Mensual</b>
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

<b>MAYO</b>			
<b>Mano de Obra</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo mas beneficio c/u</b>	<b>Costo Mensual</b>
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

<b>JUNIO</b>			
<b>Mano de Obra</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo mas beneficio c/u</b>	<b>Costo Mensual</b>
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

De igual forma que en febrero para julio, hay una diferencia de producción de 21.130,88.

JULIO							
Mano de Obra	Número	Sueldo mas beneficio c/u	Costo Mensual	Horas extras	Horas-Hombre mes	Costo Hora Con recargo	Doble turno al mes
Producción	50,00	450,00	22.500,00	4,00	16,00	2,34	37,50
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00	4,00	16,00	1,91	30,50
Terminado	17,00	400,00	6.800,00	4,00	16,00	2,08	33,33
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>		<b>48,00</b>		<b>101,33</b>

AGOSTO			
Mano de Obra	Número	Sueldo mas beneficio c/u	Costo Mensual
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

En septiembre hay una diferencia de producción de 56.445 pares en lonas En este mes se laboran 22 días hábiles

SEPTIEMBRE							
Mano de Obra	Número	Sueldo mas beneficio c/u	Costo Mensual	Horas extras	Horas-Hombre mes	Costo Hora Con recargo	Doble turno al mes
Producción	50,00	450,00	22.500,00	4,00	160,00	2,34	375,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00	4,00	80,00	1,91	152,50
Terminado	17,00	400,00	6.800,00	4,00	80,00	2,08	166,67
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>		<b>320,00</b>		<b>694,17</b>

En octubre hay una diferencia de Producción de 21.905 pares en lonas, en este mes se labora 22 días hábiles.

OCTUBRE							
Mano de Obra	Número	Sueldo mas beneficio c/u	Costo Mensual	Horas extras	Horas-Hombre mes	Costo Hora Con recargo	Doble turno al mes
Producción	50,00	450,00	22.500,00	4,00	16,00	2,34	37,50
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00	4,00	16,00	1,91	30,50
Terminado	17,00	400,00	6.800,00	4,00	16,00	2,08	33,33
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>		<b>48,00</b>		<b>101,33</b>

<b>NOVIEMBRE</b>			
<b>Mano de Obra</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo mas beneficio c/u</b>	<b>Costo Mensual</b>
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

<b>DICIEMBRE</b>			
<b>Mano de Obra</b>	<b>Número</b>	<b>Sueldo mas beneficio c/u</b>	<b>Costo Mensual</b>
Producción	50,00	450,00	22.500,00
Tinturado	10,00	366,00	3.660,00
Terminado	17,00	400,00	6.800,00
<b>Total</b>	<b>77,00</b>	<b>1.216,00</b>	<b>32.960,00</b>

**Anexo N° 5: Información de Costos Indirectos de Fabricación (CIF)**

<b>CIF</b>	<b>Rubro</b>	<b>Valor</b>	<b>Clasificación</b>
Materia prima indirecta	2% Costo MPD		Variable
Mano de Obra Indirecta	Anual	49.800,00	Fijo
Servicios (Agua, telefonía fija y móvil, internet. Luz y energía eléctrica) el 70% se carga a producción y el 30% al gasto	Anual	57.250,94	Variable
Seguros	Anual	8.813,45	Fijo
Vigilancia	Anual	7.149,53	Fijo
Aseo		5.367,28	
Arriendos		1.726,00	
Fletes y acarreos		27.358,57	
Mantenimiento y reparación Maquinaria	Anual	5.679,35	Variable
Depreciación activos fijos	Anual	47.036,99	Fijo

**Anexo N° 6: Información sobre Gasto de Ventas**

<b>Concepto</b>	<b>Rubro</b>	<b>Valor año</b>	<b>Clasificación</b>
Nomina Ventas	Anual	119.735,38	Fijo
Gastos generales ventas	Anual	10.995,59	Variable
Movilizaciones y viáticos	Anual	3.180,00	Fijo
Alimentación al personal	Anual	836,58	Fijo
Transporte trabajadores	Anual	297,00	Fijo
Gastos por ventas al exterior	Anual	6.078,20	Variable
Publicidad y Propaganda	Anual	12.854,75	Variable

**Anexo N° 7: Información sobre Gasto Administrativos**

<b>Concepto</b>	<b>Rubro</b>	<b>Valor</b>	<b>Clasificación</b>
Nomina Administrativo	Anual	366.941,00	Fijo
Gastos generales Administración	Anual	535.356,87	Variable
Servicios Básicos y Varios 30%	Anual	57.250,94	Variable
Útiles y Gastos de Oficina	Anual	23.026,62	Variable
Movilización y Viáticos	Anual	2.610,00	Variable
Uniformes	Anual	5.049,44	Fijo
Alimentación personal	Anual	33.844,34	Variable
Transporte trabajadores	Anual	8.780,50	Fijo

### Anexo N° 8: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
Destino		Compra de Maquinaria		
Sobre Saldos Deudores				
Tasa de interes		30% anual		
Periodo	Deuda	Interes	Capital	Cuota a pagar
15/01/2014	223.050,00	5.576,25	6.195,83	\$ 11.772,08
15/02/2014	216.854,17	5.421,35	6.195,83	\$ 11.617,19
15/03/2014	210.658,33	5.266,46	6.195,83	\$ 11.462,29
15/04/2014	204.462,50	5.111,56	6.195,83	\$ 11.307,40
15/05/2014	198.266,67	4.956,67	6.195,83	\$ 11.152,50
15/06/2014	192.070,83	4.801,77	6.195,83	\$ 10.997,60
15/07/2014	185.875,00	4.646,88	6.195,83	\$ 10.842,71
15/08/2014	179.679,17	4.491,98	6.195,83	\$ 10.687,81
15/09/2014	173.483,33	4.337,08	6.195,83	\$ 10.532,92
15/10/2014	167.287,50	4.182,19	6.195,83	\$ 10.378,02
15/11/2014	161.091,67	4.027,29	6.195,83	\$ 10.223,13
15/12/2014	154.895,83	3.872,40	6.195,83	\$ 10.068,23
15/01/2015	148.700,00	3.717,50	6.195,83	\$ 9.913,33
15/02/2015	142.504,17	3.562,60	6.195,83	\$ 9.758,44
15/03/2015	136.308,33	3.407,71	6.195,83	\$ 9.603,54
15/04/2015	130.112,50	3.252,81	6.195,83	\$ 9.448,65
15/05/2015	123.916,67	3.097,92	6.195,83	\$ 9.293,75
15/06/2015	117.720,83	2.943,02	6.195,83	\$ 9.138,85
15/07/2015	111.525,00	2.788,13	6.195,83	\$ 8.983,96
15/08/2015	105.329,17	2.633,23	6.195,83	\$ 8.829,06
15/09/2015	99.133,33	2.478,33	6.195,83	\$ 8.674,17
15/10/2015	92.937,50	2.323,44	6.195,83	\$ 8.519,27
15/11/2015	86.741,67	2.168,54	6.195,83	\$ 8.364,38
15/12/2015	80.545,83	2.013,65	6.195,83	\$ 8.209,48
15/01/2016	74.350,00	1.858,75	6.195,83	\$ 8.054,58
15/02/2016	68.154,17	1.703,85	6.195,83	\$ 7.899,69
15/03/2016	61.958,33	1.548,96	6.195,83	\$ 7.744,79
15/04/2016	55.762,50	1.394,06	6.195,83	\$ 7.589,90
15/05/2016	49.566,67	1.239,17	6.195,83	\$ 7.435,00
15/06/2016	43.370,83	1.084,27	6.195,83	\$ 7.280,10
15/07/2016	37.175,00	929,37	6.195,83	\$ 7.125,21
15/08/2016	30.979,17	774,48	6.195,83	\$ 6.970,31
15/09/2016	24.783,33	619,58	6.195,83	\$ 6.815,42
15/10/2016	18.587,50	464,69	6.195,83	\$ 6.660,52
15/11/2016	12.391,67	309,79	6.195,83	\$ 6.505,63
15/12/2016	6.195,83	154,90	6.195,83	\$ 6.350,73
<b>Total</b>		<b>\$ 99.907,81</b>	<b>\$ 185.875,00</b>	<b>\$ 285.782,81</b>

**Anexo N° 9: Información de Gastos Financieros**

Concepto	Rubro	Valor	Clasificación
Intereses sobre prestamos	Mensual	1.858,75	Variable
Prestamos con proveedores	Anual	6.195,83	Variable
Gastos Bancarios	Anual	2.610,00	Fijo

**Anexo N° 10: Preguntas para la Entrevista**



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**

**CARRERA INGENIERÍA FINANCIERA**

**PREGUNTAS/ ENTREVISTA**

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:** “Planificación Financiera su influencia en la Rentabilidad de la Empresa “Textiles Industriales Ambateños ” TEIMSA S.A del período, 2016.”

**DIRIGIDO A:**

<b>Empresa:</b> _____
<b>Persona encuestada:</b> _____
<b>Función:</b> _____
<b>Experiencia en su función (Años)</b> _____

**OBJETIVO:** Realizar un diagnóstico sobre la administración financiera actual, el control y designación de sus recursos y como estos influyen en la rentabilidad

1 ¿Cuál es la planificación financiera de la empresa en la que usted labora?

.....  
.....

2 ¿La empresa cuenta con financiamiento externo? Explique

.....  
.....

3 ¿Cómo controlan y analizan los gastos futuros de la empresa?

.....  
.....

4 ¿Cuáles son los indicadores financieros que le ayudan a medir la rentabilidad de la empresa?

.....  
.....

5 ¿Frente a qué situación usted creyere optimo realizar un análisis financiero comparativo?

.....  
.....

6 ¿A qué se debe que la rentabilidad y funcionamiento de la organización mejore con relación a años anteriores?

.....  
.....

7¿Cuáles son los objetivos o metas financieras que la empresa establece mensualmente por ingreso de ventas, gastos, compras, que perjudiquen a su rentabilidad?

.....  
.....

8 ¿Cada que tiempo se replantea los objetivo, planes estratégicos y financieros?

.....  
.....

9 ¿Para la toma de decisiones con respecto al financiamiento que análisis previo realizan de ingresos y gastos?

.....  
.....

10 ¿Cuál es la calificación que usted le daría la empresa?

.....  
.....