



## **ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### **Tema:**

Evaluación de la información financiera para la toma de decisiones en la empresa  
Produtexti Cía. Ltda.

### **Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría**

### **Línea de Investigación:**

Finanzas

### **Autora:**

Michelle Carolina Ojeda Mera

### **Director:**

Eco. Mg. Joyce Beatriz Mora Rivera

**Ambato – Ecuador**

**Febrero 2020**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**SEDE AMBATO**  
**HOJA DE APROBACIÓN**

**Tema:**

**EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE  
DECISIONES EN LA EMPRESA PRODUTEXTI CÍA LTDA.**

**Línea de Investigación:**

Finanzas

**Autora:**

Michelle Carolina Ojeda Mera

Joyce Beatriz Mora Rivera, Eco. Mg.

f. 

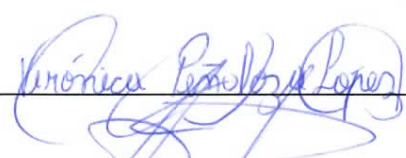
CALIFICADOR

José Alfredo Villacís Yank, Dr. Mg

f. 

CALIFICADOR

Verónica Leonor Peñaloza López, Ing. Mg.

f. 

CALIFICADOR

Christian Andrés Barragán Ramírez, Ing. Mg.

f. 

DIRECTOR ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr.

f. 

SECRETARIO GENERAL PUCESA

 Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador

 BIBLIOTECA  
Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador

SECRETARÍA GENERAL  
PROCURADURÍA

Ambato-Ecuador

Enero 2020

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, MICHELLE CAROLINA OJEDA MERA, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1804845129, autora del trabajo de graduación título: **“EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA PRODUTEXTEC S.A. LTDA.”**, previo a la obtención del título de **INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**, en la escuela de **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al sistema nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autoriza a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de su sitio web de la biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, febrero 2020-02-17

  
Michelle Carolina Ojeda Mera

1804845129



## **AGRADECIMIENTO**

*Mi agradecimiento total a Dios por guiar cada uno de mis pasos dentro de la carrera y por darme la sabiduría para seguir adelante sin rendirme nunca.*

*A mis padres por apoyarme cada día y darme su amor infinito para poder culminar con esta meta, llena de conocimientos los cuáles me ayudarán a desenvolverme de la mejor forma en el ámbito profesional, ellos han sido el pilar fundamental para poder salir adelante durante todos estos años.*

## DEDICATORIA

*Dedico este logro al pilar fundamental de toda mi vida, mis padres; quiénes cada día me han dado una palabra de aliento para salir adelante y nunca rendirme en mi vida, son las personas que me han impulsado a lograr mis metas y sueños, los cuáles han confiado ciegamente en mí y nunca me han dejado sola, y a su vez han hecho el mayor esfuerzo para poder cumplir con mi objetivo.*

*A mi tutora, Eco. Joyce Mora, que me ha brindado todo su apoyo incondicional en este proceso y me ha impartido todos sus conocimientos para poder desarrollar mi proyecto de investigación.*

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación tiene como propósito analizar los estados financieros para la correcta toma de decisiones en la empresa Protexti Cía. Ltda. Se dedican a la hilatura y fabricación de hilados e hilos de tejeduría o costura, utilizados en el comercio o procesamiento de ropa interior. El principal problema que está atravesando hoy en día la entidad, es que existe un decrecimiento en sus ventas y no se realiza un adecuado seguimiento al cliente, por ese motivo se revisó la información financiera histórica de tres años comprendidos entre el 2016, 2017, 2018, que sirvió de base para elaborar una serie de análisis y determinar la realidad económica de la entidad. El objetivo general, es evaluar la información financiera para la toma de decisiones en la empresa objeto de estudio. La metodología que se empleó en el proyecto de investigación es de tipo explicativa-descriptiva, ya que se visitó las instalaciones de la entidad y de tipo bibliográfica porque se revisaron los diferentes autores relacionados al tema tratado. Las herramientas que se utilizaron para la recolección de información fueron las encuestas aplicadas al departamento contable-financiero y una entrevista realizada al contador de la entidad. Como conclusión, se establece que la entidad debe implementar estrategias financieras que sirvan de mejora para la entidad, las cuáles se diseñaron en base a los resultados obtenidos de los análisis horizontales y verticales de los estados financieros de la empresa, y de la entrevista, dichas estrategias serán de apoyo para la toma de decisiones dentro de la entidad y el mejoramiento de la misma, tanto en eficacia como eficiencia.

**Palabras clave:** situación financiera, indicadores, entidad, decrecimiento, ventas.

## ABSTRACT

*The purpose of this research project is to analyze financial statements for correct decision-making in the company, Produtexti Cía. Ltda. The company is dedicated to spinning and manufacturing yarns and weaving or sewing threads that are used in the selling or processing of underwear. The main problem that the company is currently experiencing is that there is a decrease in its sales and there is no adequate follow-up to the client. For that reason the historical financial information of three years between 2016, 2017, 2018 was reviewed. This served as a basis for preparing a series of analyses and determining the economic reality of the institution. The general objective is to evaluate the financial information for decision-making in the company under study. The methodology used in the research project is explanatory and descriptive, since the institution's facilities were visited, as well as bibliographic because different authors related to the topic discussed were reviewed. The tools used to collect information were surveys applied to the accounting-financial department and an interview with the institution's accountant. In conclusion, it is established that the institution must implement financial strategies that serve to improve the institution, which were designed based on the findings from the horizontal and vertical analyses of the financial statements of the company, and from the interview, these strategies will be supportive for decision-making within the institution and its improvement, both in effectiveness and efficiency.*

**Keywords:** *financial situation, indicators, institution, decrease, sales*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

PRELIMINARES	
DECLARATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT .....	vii
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA .....	6
1.1. Análisis financiero .....	6
1.2 .Estados financieros o insumos contables.....	13
1.3 Toma de decisiones .....	20
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	26
2.1. Métodos y diseño de la investigación.....	26
2.2. Técnicas e instrumentos de recolección de información .....	28
2.3. Propuesta de la Investigación .....	34
CAPÍTULO III ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN....	37
3.1 Estrategias financieras para la toma de decisiones en base a indicadores financieros y su impacto en la rentabilidad de la empresa. ....	37
3.2. Estrategias financieras .....	53
CONCLUSIONES.....	57
RECOMENDACIONES .....	58
BIBLIOGRAFÍA .....	59
ANEXOS .....	63

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Participación del sector manufacturero.....	2
<b>Tabla 2:</b> Utilidad en el sector manufacturero .....	3
<b>Tabla 1. 1:</b> Estructura análisis vertical .....	12
<b>Tabla 1. 2:</b> Estructura análisis horizontal .....	13
<b>Tabla 2. 1:</b> Matriz de población.....	28
<b>Tabla 2. 2:</b> Herramientas para la toma de decisiones.....	29
<b>Tabla 2. 3:</b> Preparación de estados para decisiones tácticas y operativas.....	30
<b>Tabla 2. 4:</b> Estrategia para la satisfacción de sus clientes .....	30
<b>Tabla 2. 5:</b> Comparaciones de los estados financieros .....	31
<b>Tabla 2. 6:</b> Influencia de la atención al cliente en las ventas .....	31
<b>Tabla 2. 7:</b> Análisis horizontal y vertical en los estados financieros.....	32
<b>Tabla 2. 8:</b> Decisiones por jefes o gerente .....	32
<b>Tabla 2. 9:</b> Seguimiento al cliente.....	33
<b>Tabla 3. 1:</b> Fórmula razón corriente.....	37
<b>Tabla 3. 2:</b> Fórmula capital neto de trabajo.....	38
<b>Tabla 3. 3:</b> Fórmula prueba ácida .....	38
<b>Tabla 3. 4:</b> Fórmula endeudamiento .....	39
<b>Tabla 3. 5:</b> Fórmula apalancamiento .....	39
<b>Tabla 3. 6:</b> Fórmula rotación activos fijos .....	40
<b>Tabla 3. 7:</b> Fórmula rotación de inventarios.....	40
<b>Tabla 3. 8:</b> Fórmula rotación de cartera.....	41
<b>Tabla 3. 9:</b> Fórmula margen neto de utilidad .....	41

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1. 1:</b> Componentes de la gestión financiera.....	8
<b>Cuadro 1. 2:</b> Beneficios .....	14
<b>Cuadro 1. 3:</b> Las 3 “r” en la toma de decisiones.....	24

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 2.1:</b> Ubicación de la empresa .....	34
<b>Gráfico 2 2:</b> Localización de la empresa .....	35

## **INTRODUCCIÓN**

### **Antecedentes teóricos y prácticos**

La evaluación de la información financiera es una herramienta fundamental para la toma de decisiones, que realizan los altos mandos en cualquier tipo de compañía, éste instrumento permite conocer el avance o retroceso de la entidad.

En el Ecuador la producción manufacturera es el segundo pilar fundamental en la economía del país; en primer lugar, la nación se ha caracterizado por desarrollar todas las actividades agrícolas al generar ingresos altos. En el año 2014, 2015 y 2016 los ingresos por ventas en Ecuador fueron de 25,242 millones de USD, 24,485 millones de USD y 22,704 millones de USD, respectivamente. En el 2017, hubo una leve recuperación de los ingresos que alcanzaron los 22,935 millones de USD. De acuerdo a la segmentación por tamaño de las empresas en el sector manufacturero, las grandes entidades obtuvieron un total de 107,709 millones de USD en el periodo de estudio (21,542 millones en promedio). Las medianas empresas, por su parte, obtuvieron un total de ingresos por ventas de 9,688 millones de USD para el periodo de estudio (1,940 millones de USD en promedio), el año 2013 reportó el nivel de ingresos más alto con aproximadamente 2,027 millones de USD, y el más bajo en el año 2017 con 1,845 millones de USD. Finalmente, las pequeñas empresas reportaron un total de 3,292 millones de USD (658 millones de USD en promedio).

En cuanto a la generación de ingresos por ventas en las distintas regiones del país, la región Sierra, es la que tiene mayor presencia en el sector manufacturero, con un total de 64,695 millones de USD (12,939 millones de USD en promedio anualmente), en el año 2013, se obtuvo el mayor nivel de ingresos por ventas con un total de 13,955 millones de USD, y en el año 2016, se reportó el menor nivel de ingresos con 11,941 millones de USD. La Costa, por su parte, obtuvo 56,069 millones de USD en el periodo de estudio (11,214 millones de USD en promedio anualmente), el año 2014 obtuvo el nivel de ingresos más alto con 11,774 millones de USD, mientras que el nivel más bajo fue del año 2016 con 10,745 millones de USD. El Oriente, reportó 101 millones de USD

para el periodo de estudio, con un promedio 20.2 millones de USD, en donde el año con mayores niveles de ingresos, al igual que en la Sierra, fue el 2013 con 23 millones de USD. La región insular obtuvo 4 millones de USD, y en el 2015, se observó una variación del 203%, fue el año con mayor variación y a su vez el de mayores ingresos por ventas registrados (2 millones de USD).

En el estudio realizado a las diferentes provincias, se obtuvo los datos de utilidades expresada en millones de USD, generadas de manufactura y participación del sector en porcentajes, detallados en la tabla 1:

**Tabla 1:** Participación del sector manufacturero

<b>Año</b>	<b>Provincia</b>	<b>Utilidades</b>	<b>Participación del Sector</b>
<b>2014</b>	Pichincha	\$7,91	45,60%
	Tungurahua	\$7,55	43,52%
	Guayas	\$1,41	8,13%
	Azuay	\$0,80	4,62%
<b>2015</b>	Pichincha	\$4,61	34,47%
	Tungurahua	\$5,79	43,31%
	Guayas	\$1,34	10,02%
	Azuay	\$1,42	10,63%

Elaboración propia adaptada de Súper Intendencia de Compañías.

En el año 2014 Pichincha disminuyó sus utilidades, Tungurahua presentó un incremento tanto en sus utilidades como en la participación del sector, Guayas redujo un poco sus valores estadísticos seguida de Azuay; por otro lado, para el año 2015 Tungurahua generó en menor proporción que el año anterior, pero con ventaja hacia Pichincha, a su vez, Azuay tomó una leve ventaja respecto a Guayas.

Por otro parte; las principales ciudades con mayor utilidad en el sector manufacturero, se detallan en la tabla 2 de la siguiente manera:

**Tabla 2:** Utilidad en el sector manufacturero

Ciudades/Años	2014	2015
Quito	\$7,91	\$4,61
Ambato	\$7,55	\$5,79
Guayaquil	\$1,33	\$1,30
Cuenca	\$0,80	\$1,31
Ibarra	\$0,10	\$0,14

Elaboración propia adaptada de Súper Intendencia de Compañías.

Para el año 2014 Quito fue la ciudad con mejores utilidades en el sector manufacturero, seguida de Ambato, Guayaquil, Cuenca e Ibarra. En el 2015, se presentaron reducciones para las principales ciudades, Ambato superó a Quito, Cuenca destacó ante Guayaquil y finalmente Ibarra mejoró en comparación al anterior año.

Produtexti Cía. Ltda. es una empresa productora y comercializadora de textiles de ropa interior y todo tipo de prendas en tejido de punto. Marcas como LAC, Rayel y Cañón, que se comercializan a nivel nacional.

Fue creada en 1960 en la ciudad de Ambato por el Ing. Luis Antonio Villagrán Avendaño; en sus inicios confeccionaban únicamente ropa interior femenina y la exportaban a Perú, posterior a esto, existió una caída en su demanda y es por ello que decidieron fabricar ropa íntima para hombre, se posiciona como líderes en la región con su marca LAV. Hoy en día, la empresa ha progresado de manera continua, por medio de la adquisición de maquinaria especializada, con el objetivo de ofrecer al país un producto de calidad.

## **Situación problémica**

La empresa Produtexti Cía. Ltda. hoy en día atraviesa un decrecimiento en sus ventas debido a que no poseen un adecuado seguimiento al cliente y a su vez existe un inadecuado control en sus estados financieros, no realizan un análisis integral de cada una de las cuentas que conforman la entidad.

Dentro de las empresas es riesgoso poseer productos que no han sido vendidos durante años, los mismos provocan gastos de mantenimiento y dicha compañía posee varios productos hueso en su bodega y no aplican estrategias de marketing, lo que ha afectado su rentabilidad en comparación a años anteriores.

## **Planteamiento de problema**

### **Pregunta científica**

¿De qué forma la evaluación financiera ayudará al incremento de la rentabilidad?

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Evaluar la información financiera para la toma de decisiones en la empresa PRODUTEXI CÍA. LTDA.

### **Objetivos Específicos**

1. Fundamentar teóricamente los indicadores financieros según criterios de autores nacionales e internacionales.
2. Determinar los indicadores financieros para la toma de decisiones en la empresa PRODUTEXI CÍA. LTDA.
3. Analizar el impacto de los indicadores financieros en la rentabilidad de la empresa PRODUTEXI CÍA LTDA.

## **Metodología**

La metodología será de tipo explicativa-descriptiva, se visita las instalaciones de la empresa y tipo bibliográfica porque, se revisan los diferentes autores.

## **Justificación de la Investigación**

El sector manufacturero ecuatoriano se compone por 24 sub-sectores, según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), y durante el periodo 2013-2017 generó 5,941 millones en utilidades (1,098 millones en promedio anual) con un 24% de participación del total de todos los sectores económicos del Ecuador. Por otro lado, el ingreso por ventas para el sector de interés, fue de 120,871 millones de USD (24,174 millones en promedio anual), con un 22% de participación del total de ingresos. Actualmente las empresas están en constantes cambios, debido a la competencia que cada una tiene, es por eso que los altos mandos de las entidades frecuentemente se enfrentan a tomar decisiones de forma ágil y oportuna basadas en datos reales. El análisis financiero, se realiza con el objetivo de tener una idea más amplia de la situación de cada una de las empresas, independientemente del giro del negocio.

## **CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA**

### **1.1 Análisis financiero**

A nivel mundial todas las empresas manejan sus estados financieros de una forma diferente, pero al momento de extraer los resultados siempre realizan un análisis financiero de todos los años para conocer en qué mejorar, debido a que los estados financieros son el reflejo claro de la realidad de cada una de las entidades, dicho proceso ayuda a tomar decisiones de una manera más eficiente y eficaz. Lavalle (2017), afirma que el análisis financiero es un examen integral que implica comparar el desempeño de la empresa con el de otras entidades dentro de la misma industria y evaluar las tendencias de la posición financiera de la empresa conforme transcurre el tiempo, de esta manera, se detectan deficiencias para emprender acciones, y así mejorar el desempeño.

El análisis lo aplica a cualquier tipo de empresa independientemente de su giro de negocio; es decir, son empresas comerciales, manufactureras o de servicios. El sector manufacturero a nivel internacional representa un papel importante dentro de la economía mundial, porque la mayoría de países transforman su materia prima en producto terminado o semi-elaborado, para exportarlo fuera del territorio o venderlo dentro del mismo. Por ejemplo, Corea del Sur tiene una gran industria manufacturera, en la creación de la marca Samsung, se posiciona como número 1 a nivel mundial. De acuerdo a López y Rodríguez (2016), China es pionero en la producción de todo tipo de prenda de vestir, lo cual ha contribuido al desarrollo de la industria del sector textil y del vestido en varios países de América Latina, sobre todo en las exportaciones y en la creación de empleos, aunque el comercio se ha intensificado, los precios de las prendas de vestir han bajado, debido a la agresiva competencia entre países asiáticos.

Finalmente, en el año de 2014 México obtuvo un 61.11% de las industrias que exhibían comercio intraindustrial, el cual significó el 56.19% de las exportaciones, para México fue el mejor año en sus exportaciones según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía y el producto estrella de exportación fueron los autos seguidos de los

productos textiles. Las industrias que tuvieron una orientación importadora representan el 27.77% del total y solo existe un sector con dos ramas de orientación exportadora: productos automotrices, para otros transportes y comunicaciones y productos metálicos de uso doméstico que representan el 34.14% de las exportaciones totales. Lechuga y La Cruz (2017).

Hay que tomar en cuenta que las grandes empresas logran exportar más, debido a la capacidad de producción que tienen, incluso a la experiencia dentro del mercado que han obtenido a lo largo de los años de su producción, esto implica también que los consumidores las reconozcan e incluso prefieran sus marcas. De igual modo las medianas empresas no se quedan atrás, en sus inicios llegan a exportar cantidades mínimas, pero con el paso de tiempo logran ser pioneras en el mercado, esto indica una integración cada vez mayor en las cadenas de valor nacionales, incluso en las cadenas de valor mundiales. A pesar de que la contribución al comercio internacional ha progresado a lo largo de los años, las exportaciones directas e indirectas varían mucho de un país a otro. (Yi 2016)

Por lo antes mencionado, se acota que las entidades que tengan la oportunidad de exportar sus bienes a otros países su rentabilidad es alta, unos de los ingresos de mayor relevancia en las empresas son las exportaciones, puesto que es un rubro que representa un ingreso dentro del producto interno bruto (PIB).

Las pequeñas y medianas empresas son susceptibles a sufrir algún tipo de inestabilidad financiera, caracterizada por insolvencia y falta de liquidez; en algunos casos, se debe a la inexistencia de estrategias financieras para tomar decisiones acertadas y en otros sucesos, se produce por la falta de conocimiento por parte del gerente de la entidad, desconoce la planificación previa que existe en la organización y la administración de recursos en cada departamento. En la actualidad, la mayoría de PYMES están constituidas de manera familiar, es por eso que normalmente atraviesan este tipo de problemas financieros. De acuerdo a Rodríguez (2016), existen diferencias de la gestión financiera entre las PYMES familiares y no familiares, ésta se encuentra influenciada por los objetivos que la familia tiene en la entidad y forma un efecto

importante en la competitividad y permanencia en el mercado. La gestión financiera dentro de cada empresa es diferente, cada una tiene su actividad, no se compara una entidad de producción contra una de servicios porque tienen un fin distinto, sin embargo; Vera-Colina (2012) menciona 4 componentes en general para medir la eficacia de cada proceso, los cuáles son mencionan en el cuadro 1.1:

**Cuadro 1. 1:** Componentes de la gestión financiera

COMPONENTES	PROCESO
Presencia de planificación estratégica	Identificación de fortalezas, debilidades, objetivos por área y empresariales.
Análisis funcional de la gerencia financiera	Participación en el diseño de planes, Contratación y calificación de personal, utilización de indicadores financieros y elaboración de plan financiero.
Mecanismos de control estratégico	Previsión de correctivos, seguimiento de planes anuales, trimestrales, entre otros.
Procesos de planificación y control financiero	Estrategias de inversión, estrategias de financiamiento, asignación de responsabilidades, comparación de resultados y políticas a largo y corto plazo.

**Fuente:** Elaboración propia adaptado de (Vera-Colina 2012)

Como se observa cada componente está relacionado con la actividad que realizan las empresas, para así poder alcanzar la rentabilidad, liquidez y solvencia en las PYMES.

El sector manufacturero en el Ecuador juega un rol muy importante en la economía del país, por su aportación al Valor Añadido Bruto (VAB) y por intervención dentro del PIB, es por ello que cada empresa, se enfrenta a un ambiente competitivo diariamente, dentro de esta competencia están las MIPYMES, debido a que se enfrentan a constantes cambios en su alrededor como son: el posicionamiento de los precios, la innovación, búsqueda de un nuevo mercado y subsistir en el tiempo. Las MIPYMES en Ecuador son fundamentales dentro de los diferentes mercados, tanto así que de

acuerdo a Solano et al. (2017), para el sector manufacturero representan el 84.77% y 84.72% para los años 2014 y 2015 del total de empresas que tienen ingresos totales positivos, han generado fuentes de empleo y han sido también el sustento del desarrollo económico de la provincia.

### **Importancia**

El análisis financiero es una herramienta clave para una gestión eficiente, cuya aplicación permite conocer las condiciones de cada organización mediante el cálculo de indicadores. Con información registrada en cada uno de los estados financieros, se deduce que arrojan cifras que expresan el nivel de liquidez, el grado de solvencia, la eficiencia en el manejo de los activos e inversiones, la capacidad de endeudamiento, así como también; el nivel de rentabilidad y rendimiento obtenido sobre las ventas, activos, inversiones y capital. Nava (2009)

Si bien es cierto, el análisis financiero beneficia a la entidad para poder tomar decisiones de una manera adecuada, pero hay que tomar en cuenta, que para tal fin, se requiere de una persona adecuada que tenga los conocimientos previos; para poder realizar el análisis tendrá que conocer el movimiento de la entidad, examinar todos sus estados financieros y finalmente, poder evaluar el entorno económico-financiero.

### **Indicadores financieros**

Las razones o indicadores financieros señalan los puntos sólidos o frágiles de la entidad, para conocer qué monto o porcentaje necesita la empresa para mejorar. Según Prieto (2010) menciona 4 grupos principales para realizar un correcto análisis financiero basado en indicadores, los cuales se detallan a continuación:

### **a) Indicadores de liquidez**

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad que la entidad tiene para transformar sus activos en efectivo, y cancelar sus obligaciones con terceros máximo a un año.

Por lo antes mencionado, la liquidez en una empresa es la clave fundamental para que permanezca en el tiempo, con este indicador, se presupuesta a futuro cuanta de la fluidez del dinero tiene la entidad. Hay que tomar en cuenta que el cierre de algunas empresas, se debe a la falta de circulante.

Las fórmulas que se utilizan para cada indicador son las siguientes:

- Razón Corriente=  $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
- Capital Neto de Trabajo=  $\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
- Prueba Ácida =  $(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$

### **b) Indicadores de endeudamiento**

El endeudamiento dentro de todas las empresas, se conoce como el dinero prestado de terceros, que en un lapso de tiempo tendrá que ser devuelto. Los indicadores de endeudamiento miden en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa; de la misma manera, se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa. Los más utilizados son:

- Endeudamiento=  $(\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}) * 100$
- Leverage o Apalancamiento=  $(\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio Neto})$
- Endeudamiento Financiero=  $\text{Obligaciones Financieras} / \text{Ventas Netas}$

### **c) Indicadores de actividad**

Estos indicadores llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa transforma sus activos en ventas o efectivo. Con este indicador también, se identifica los activos improductivos de la empresa. Esto surge de un principio elemental en el campo de las finanzas, para Prieto (2010), el cual

dice que, todos los activos de una empresa contribuyen al máximo, en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal manera que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios.

Los más utilizados son los siguientes:

- Rotación de Cartera= Ventas a Crédito / Cuentas por Cobrar promedio
- Rotación de Activos Totales= Ventas / Activos Totales Brutos
- Rotación de Activos Fijos= Ventas / Activo Fijo Bruto
- Rotación de Activos Operacionales= Ventas / Activos Operacionales
- Rotación de inventarios = Costo de ventas/Promedio inventario= #veces

#### **d) Indicadores de rendimiento**

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad, sirven para evaluar la efectividad general de la gerencia de la entidad, para examinar los costes y desembolsos y de esta manera transformar las ventas en beneficios. En otras palabras, con este indicador se ven las utilidades percibidas con el capital invertido, se lo mide en relación con las ventas o con la inversión.

- Margen Neto de Utilidad=  $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) * 100$
- Margen Bruto de Utilidad=  $(\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}) * 100$

Todos los indicadores financieros forman una parte importante de cada entidad, ayudan a diagnosticar como se ha desenvuelto la empresa en determinados años, si ha tenido progreso o retraso. Los estados financieros son el instrumento fundamental para aplicar los indicadores, son el reflejo real de cada entidad para poder tomar decisiones apropiadas.

#### **Técnicas de análisis financiero**

Existen varias técnicas para poder realizar un correcto análisis, los cuales ayudan a las entidades a identificar las fortalezas y debilidades que tienen. Actualmente las empresas utilizan dos métodos esenciales para analizar sus estados financieros, los cuáles se mencionan a continuación:

- **Análisis Vertical**

El análisis vertical o estático consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Según Lavallo (2017), menciona que se aplica generalmente al balance general y al estado de resultados, sin embargo; este método se aplica también en otros estados financieros. Dicho método se adapta siempre en varios ejercicios, con el fin de evaluar el comportamiento de las diferentes cuentas en cada uno de los periodos y es de gran utilidad para la toma de decisiones en la empresa. Por otro lado, Robles (2012) menciona que el método vertical es estático, corresponde a una fecha o periodo determinado, se realiza únicamente para el análisis de cada una de las partidas que componen al estado financiero. A continuación, se presenta la estructura para el análisis vertical en la tabla 1.1:

**Tabla 1. 1:** Estructura análisis vertical

<b>Cuentas</b>	<b>Valores</b>	<b>Variación Relativa</b>
Pasivo Corriente	xx	%
Pasivo No Corriente	xx	%
Total Pasivo	xx	100%

**Fuente:** Elaboración propia.

- **Análisis Horizontal**

Consiste en comparar estados financieros homogéneos en periodos consecutivos. Con dicho análisis, se observa si los resultados financieros de una entidad son positivos o negativos. El análisis horizontal ayuda a identificar el comportamiento de las diferentes cuentas o partidas que se presentan en los estados financieros. Es también conocido con el nombre de análisis de tendencias, indica el sesgo que llevan las diferentes cuentas en los distintos periodos de tiempo, hay que tomar en cuenta que para un correcto análisis, se utilizan por lo menos 3 periodos diferentes.

Por otro lado, Robles (2012), indica que el método horizontal es dinámico, estudia un estado financiero en diferentes fechas o periodos para realizar la comparación de los aumentos y disminuciones que se obtienen de acuerdo a los resultados. El análisis horizontal, se lo presenta en la tabla 1.2 de la siguiente manera:

**Tabla 1. 2:** Estructura análisis horizontal

<b>Cuentas</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
Caja	xx	xx	\$	%
Bancos	xx	xx	\$	%

**Fuente:** Elaboración propia.

De acuerdo a los dos autores mencionados, el análisis horizontal permite a los altos mandos verificar si el comportamiento de la entidad en un periodo fue bueno, malo o regular, con el fin de tomar decisiones más acertadas.

Por lo antes mencionado, se deduce que ambas técnicas aplica cualquier tipo de entidad independientemente de su giro de negocio, con estas herramientas los inversionistas evalúan el desempeño de la entidad, observar el progreso y los administradores, jefes departamentales puedan tomar de decisiones de optimización de recursos, incremento de rentabilidad, entre otros.

## **1.2 Estados financieros o insumos contables**

La información financiera de cada empresa es un rubro importante para la interpretación y análisis de los estados financieros principales. Según Prieto (2010). Los estados financieros son la habilidad de inscribir, ordenar, extractar y explicar los resultados financieros, con el fin de que dichos análisis sirvan para los interesados al momento de conocer la realidad de la empresa. En el cuadro 1.2, se detalla el beneficio de los estados financieros para los distintos usuarios que conforman las empresas basadas en información de la NIF A-3:

**Cuadro 1. 2: Beneficios**

USUARIO	IMPORTANCIA
Accionistas o dueños	Tomar decisiones de inversión, están interesados en el pago de dividendos o en el valor de mercado de sus acciones.
Órganos de supervisión y vigilancia corporativos, internos o externos	Supervisa y evalúa la gestión de la administración, conocer cómo cada empresa maneja su rentabilidad, solvencia o liquidez.
Administradores	Conocer la entidad, capacidad de tomar decisiones en cuanto a inversión, manejar de una manera eficiente los recursos por parte de los accionistas y tener la facultad de tomar decisiones de manera acertada bajo los estados financieros de cada entidad.
Proveedores	Los estados financieros son de gran utilidad para los proveedores y acreedores, reflejan la liquidez, solvencia y capacidad de endeudamiento que tiene la empresa.

**Fuente:** Elaboración propia adaptado de la NIF A-3. Pág. 6-16.

Hay que tomar en cuenta que los estados financieros también muestran los recursos asignados a la entidad y conocen como son manejados por parte de la administración para obtener utilidad.

### **Estados financieros básicos**

Existen varios estados financieros para evaluar la situación económica de las entidades en distintos periodos, según Núñez (2016), los principales estados para el análisis financiero son los siguientes:

- a) Estado de Situación Financiera o Balance General.
- b) Estado de Resultados.
- c) Estado de Cambios en el Capital Contable.

d) Estado de Flujo de Efectivo.

Todos los estados financieros tienen confiabilidad, comprensibilidad y comparabilidad, para que los altos mandos de las empresas puedan tomar sus decisiones basadas en un análisis previo que generen resultados satisfactorios para la entidad y de esta manera puedan crecer económicamente.

### **Balance General**

Es un estado financiero que todas las empresas poseen al iniciar sus actividades, ya detalla todos los activos, pasivos y patrimonio que posee la empresa. Según Robles (2012), el balance general es un estado financiero que presenta la situación financiera de una entidad, en el que se muestran los bienes y derechos que son propiedad de la empresa (activos), las deudas y obligaciones contraídas por la empresa (pasivos) y el patrimonio de los socios o accionistas (capital contable). A continuación, se presenta la estructura de un balance general.

<b>COMPAÑÍA "XYZ"</b>			
<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>31 DE DICIEMBRE 2018</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activos Corrientes</b>		<b>Pasivos Corrientes</b>	
Caja	xx	Cuentas por pagar	xx
Bancos	xx	<b>Total</b>	xx
Inventario	xx	<b>Pasivos No Corrientes</b>	
<b>Total</b>	xx	Préstamo Bancario	xx
<b>Activos Fijos</b>		<b>Total</b>	
Maquinaria	xx	<b>PATRIMONIO</b>	
<b>Total</b>	xx	Capital	xx
<b>Total Activos</b>	xx	<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	xx
_____ Gerente		_____ Contador	

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Estado de Resultados**

Es un estado financiero en el cuál detalla todos los ingresos y gastos de una entidad. De acuerdo a Robles (2012), el estado de resultados es un documento contable que presenta cómo se registran los ingresos, los costos y los gastos, y la forma en la que se obtuvo la utilidad o la pérdida neta, como resultado de las operaciones de una organización durante un periodo determinado. La estructura de un estado de resultados, se presenta a continuación:

<b>EMPRESA "XYZ"</b>		
<b>Estado de Resultados</b>		
<b>1 de Enero al 31 de Diciembre del 2018</b>		
Ventas	XX	
(-) Costo de Ventas	XX	
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>XX</b>
(-) Gastos Adm. Y Vtas.	XX	
<b>(=) Utilidad Operativa</b>		<b>XX</b>
(-) Gastos Financieros	XX	
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>		<b>XX</b>
(-) Impuestos	XX	
<b>(=) Utilidad Neta</b>		<b>XX</b>
(-) Pago de Dividendos	XX	
<b>(=) Utilidades Retenidas</b>		<b>XX</b>
_____	_____	
Gerente	Contador	

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Estado de Cambios en el Capital Contable**

Es un documento que muestra las alteraciones que ha sufrido el patrimonio, se da por incremento de capital por alguno de los socios o por inversiones, entre otros. Hay que tomar en cuenta que el capital contable es la parte vital de la entidad, sin el aporte de los accionistas o inversionistas la empresa no subsiste.

El estado de cambios en el capital contable, muestra un análisis de las variaciones en las cuentas de capital, es decir, las modificaciones en la inversión de los propietarios durante un período determinado. Robles (2012). Su estructura es de la siguiente manera:

<b>EMPRESA "XYZ"</b>				
<b>Estado de Cambios en el Capital</b>				
<b>Al 31 de Diciembre del 2018</b>				
	<b>Capital Social</b>	<b>Utilidades Retenidas</b>	<b>Utilidad Neta del Ejercicio</b>	<b>Utilidad Capital Contable</b>
Saldos a 1ero de enero	XX	XX	XX	XX
Utilidades Retenidas		XX	XX	XX
Aumento de Capital social	XX			XX
Dividendos Decretados		XX		XX
Utilidad neta			XX	XX
<b>Saldos al 31 de Diciembre</b>	<b>XX</b>	<b>XX</b>	<b>XX</b>	<b>XX</b>
	<hr/>	<hr/>		
	Gerente	Contador		

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Estado de Flujo de Efectivo**

Para Núñez (2016), es un estado financiero que muestra la generación y empleo del efectivo en las operaciones de las empresas, en las inversiones, y, el financiamiento de las mismas.

Por lo antes mencionado, se deduce que un estado de flujo de efectivo muestra las variaciones que ha sufrido la entidad en un periodo determinado, es decir, son aumentos o disminuciones en cualquiera de las cuentas que conforman la empresa. Una gran ventaja del flujo de efectivo es que se distingue con claridad las cuentas que han sufrido cambios, pero una desventaja es que el estado de flujo de efectivo no muestra cómo estarían esas mismas cuentas a futuro. La estructura para realizar un estado de flujo de efectivo es la siguiente:

<b>EMPRESA "XYZ"</b>				
<b>Estado de Flujo de Efectivo</b>				
<b>Activo</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Flujo de Efectivo</b>	
			<b>Aumentos</b>	<b>Disminuciones</b>
Efectivo	xx	xx	xx	
Cuentas por Cobrar	xx	xx		xx
<b>Total</b>	xx	xx	xx	xx
<b>Diferencia</b>				
<b>Pasivo y Capital</b>				
Documentos por Pagar	xx	xx	xx	
Capital en acciones	xx	xx		xx
<b>Totales</b>	xx	xx	xx	xx
<b>Diferencia</b>	xx	xx	xx	xx
	<hr/>		<hr/>	
	Gerente		Contador	

Elaboración propia con información del libro Núñez, Á. L. (2016). Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera.

Actualmente, el grupo de estados financieros conforman un pilar fundamental dentro de todas las empresas, cada uno de los estados muestran rubros importantes, para conocer cómo se encuentra la entidad o negocio en cada uno de los periodos y así poder saber en qué se mejora, para crecer económica y financieramente. En las pequeñas y medianas empresas los estados financieros son de gran utilidad, después de un análisis, se toma decisiones para ganar más mercado, innovar o invertir. En las grandes empresas el análisis beneficia para mantenerse en el tiempo y lograr ser líderes en el mercado.

## **Limitaciones**

Los estados financieros tienen ciertas limitaciones que hay que tomar en cuenta, según la NIF A-3, son las siguientes:

- Las transformaciones internas, transacciones y otros eventos, que afectan económicamente a la entidad, son reconocidos conforme a normas particulares que son aplicadas con diferentes alternativas, lo cual afecta su comparabilidad;
- Los estados financieros, especialmente el balance general, presentan el valor contable de los recursos y obligaciones de la entidad, cuantificables confiablemente con base en las Normas de Información Financiera y no pretenden presentar el valor razonable de la entidad en su conjunto. Por ende, los estados financieros no reconocen otros elementos esenciales de la entidad, tales como los recursos humanos o capital intelectual, el producto, la marca, el mercado, etc.
- Por referirse a negocios en marcha, están basados en varios aspectos en estimaciones y juicios que son elaborados, considera los distintos cortes de periodos contables, motivo por el cual no pretenden ser exactos.

### **1.3 Toma de decisiones**

Al momento de tomar una decisión hay muchos factores que influyen en la persona tanto visuales, mentales o culturales, por ejemplo; si a una persona, se le indica un producto con una buena presentación, con sus colores preferidos y lo que necesita en ese preciso instante, posiblemente el individuo tome la decisión de comprarlo, por otro lado el factor mental influye al momento de analizar su costo, si realmente vale la pena el producto que va adquirir al precio establecido o si en algún otro lugar encuentra el mismo producto a menor precio, en ese momento la persona decide en comprar o buscar en otro lugar. Actualmente las empresas, se enfrentan a una toma de decisiones constantes, se ven rodeadas de distintos cambios en su entorno, y a su vez ayuda a las entidades a elegir entre varias alternativas una solución. Según Montilla (2015) la toma de decisiones consiste en cambiar la información en acción, los planes y estrategias de la entidad dependen de una adecuada toma de decisiones, incluso los

objetivos y metas a largo o corto plazo necesitan de dicha resolución. Según el estudio realizado por Carangui et al. (2017), los individuos y las empresas permanentemente toman decisiones financieras orientadas a la optimización de los recursos con la finalidad de generar utilidad para cualquier tipo de entidad. Existen tres teorías para la toma de decisiones dentro de las finanzas:

- Teoría clásica. - Establece que los seres humanos toman decisiones racionales en un mercado perfecto.
- Teoría neoclásica. - Indica que el comportamiento económico del ser humano está en función de sus propios intereses.
- Neuro finanzas. - Menciona que los aspectos psicológicos del individuo impactan en la toma de decisiones financieras.

### **Decisiones empresariales**

Las entidades se conforman por distintos departamentos, cada uno con su líder; cada área de las empresas tiene un proceso de actividades para poder cumplir su meta u objetivo a corto y largo plazo. En la actualidad existen 2 tipos de decisiones empresariales para que los altos mandos de la entidad manejen sus operaciones de una forma más eficiente y eficaz. Para Zapata Rotundo et al. (2016), las decisiones son estratégicas y operativas. Las primeras hacen referencia a los niveles superiores de la entidad y las segundas a cada uno de los departamentos que conforma la empresa.

La toma de decisiones no siempre es favorable para la entidad, influyen distintos factores. A nivel internacional la toma de decisiones cumple un rol muy importante porque influye de gran manera en el progreso económico y social, se realizan por medio de personas designadas específicamente, para poder decidir el bienestar de cada organismo.

Hay que tomar en consideración, que la toma de decisiones siempre es tanto para el bien común de la empresa como para el de la sociedad.

## **Toma de decisiones en la innovación**

Hoy en día las entidades, se ven sometidas a una innovación continua, cada vez aparecen más empresas en el mercado y generan competencia debido a nuevos productos que ofertan o a una atención personalizada. La innovación es la mejor opción para las organizaciones, se desarrolla de la siguiente manera:

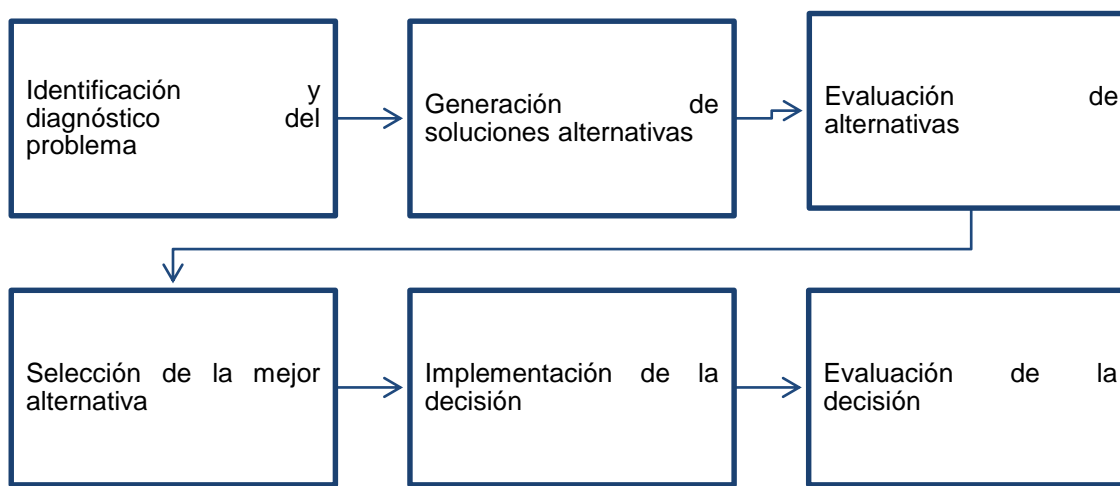
1. Las entidades crean nuevo o implementar en sus productos algo adicional. Hoy en día la mayoría de entidades han tomado la decisión de innovar de una manera colectiva, debido a que todas las personas que conforman una empresa aporta con ideas nuevas para cada uno de los productos y entre varias opciones tomar la mejor decisión de innovación, si las organizaciones desempeñan la innovación de manera individual existe un alto margen de error para que las empresas fracasen.
2. La mayoría de países desarrollados siempre tienen un crecimiento de la industria en todas las áreas, debido a que constantemente toma decisiones de inversión en nuevas maquinarias o capacitaciones diarias para la optimización de recursos.

A pesar de lo antes mencionado, no todos los países se los considera desarrollados en su totalidad, por ejemplo: a los individuos o entidades dedicadas a la agricultura la producción sería mecánica, para así poder llegar a la primera revolución industrial. Las organizaciones independientemente de su tamaño tienen que tener una mentalidad amplia, para no creer que si ya forman una empresa y tienen sus clientes potenciales dejarla ahí, piensan en crecer y ganar más mercado y a su vez, genera empleo a través de la innovación en cualquiera de sus áreas, hoy en día las entidades que perduran en el tiempo están en constantes innovaciones y mejoras, tanto es sus productos como también en sus servicios, sin olvidarse de su pilar fundamental que es el cliente.

## Etapas de la toma de decisiones

A nivel empresarial los altos mandos, se afrontan a un proceso de decisión, según Pérez (2009), enlista las siguientes etapas en el gráfico 1 para tomar decisiones:

**Gráfico 1:** *Etapas en la toma de decisiones*



**Fuente:** Elaboración propia con información Pérez, L. R. P. E. (2009). La toma de decisiones gerenciales.

A continuación, se detalla en qué consiste cada etapa de la toma de decisiones.

### 1. Identificación y diagnóstico del problema

Es la primera etapa de la toma de decisiones que consiste en verificar el estado actual del problema y al estado deseado que se espera alcanzar.

### 2. Generación de solución de alternativas

El gerente conjuntamente con su personal administrativo, propone una lista de posibles soluciones a los problemas identificados, mediante hipótesis, espina de pescado o un árbol de problemas para poder elegir la mejor opción y continuar a la siguiente etapa.

### 3. Selección de la mejor alternativa

El administrador ha considerado las posibles consecuencias de sus opciones ya está en la capacidad de tomar la decisión, a considerar tres términos muy importantes que son: maximizar, satisfacer y optimizar.

### 4. Implementación de la decisión

La decisión es siempre implementada no únicamente tomada, las empresas por lo general delegan las responsabilidades a cada encargado de los departamentos. Existe la comprensión total sobre la elección de la toma de decisión en sí, y el compromiso de su implementación exitosa.

### 5. Evaluación de la decisión

Forma parte de la etapa final, es un proceso de retroalimentación que podría ser positiva o negativa; si la retroalimentación es positiva indica que la decisión se aplica, incluso a otras áreas de la empresa; y, si por el contrario la retroalimentación es negativa, tal vez la implementación requiera de más tiempo o recurso o posiblemente la decisión fue equivocada.

Las etapas de decisión dentro de las organizaciones cumplen un rol muy importante, generalmente afectan todos los procesos humanos dentro de las mismas como son; la comunicación, la motivación, el liderazgo, entre otras. Según Pérez, La Rosa Pedro (2009) existen las 3 “r” en la toma de decisiones, las cuales se mencionan en el cuadro 1.3 de a continuación:

**Cuadro 1. 3:** Las 3 “r” en la toma de decisiones

Riesgo	Renuncia	Responsabilidad
A pesar de que se haya analizado una decisión de manera conjunta, el riesgo de equivocarse en la elección no se elimina en su totalidad.	Al momento de tomar una sola decisión, automáticamente se está renunciado a las virtudes de las otras opciones o alternativas.	Los delegados cumplen y aceptan con toda la responsabilidad la decisión que sea tomada por los altos mandos, para el logro de los objetivos de cada entidad.

Elaboración propia con información Pérez, L. R. P. E. (2009). La toma de decisiones gerenciales.

## **Toma de decisiones en PYMES**

En la actualidad las PYMES, se confrontan a la toma de decisiones diariamente, no sólo en Ecuador si no a nivel mundial también, es por eso que en México han optado por un nuevo instrumento de apoyo para la toma de decisiones, un modelo que está inclinado al Costo-Volumen-Utilidad (CVU). Para México las PYMES son de gran importancia, contribuyen al desarrollo económico del país con el 52% del PIB, y generan 78,5% de empleos. Todas las PYMES después de la idea de negocio que tenga cada emprendedor cuenta con plan de negocios, que detallan las fortalezas, necesidades del mercado, el presupuesto, entre otras; todo esto le servirá al emprendedor al momento de necesitar financiamiento debido a que se convierten a números la idea. Espinosa et al. (2014).

La mayoría de empresas toma en cuenta que siempre analizan los costos que les represente producir cada unidad de determinado producto, el volumen de producción y la utilidad que va a generar cada producto en las distintas cantidades que lo fabriquen, para así poder tomar una decisión adecuada que genere beneficio a la entidad. No todas las entidades realizan este análisis; a nivel mundial Navarrete y Sansores (2017) menciona que en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, México la toma de decisiones se muestra de forma central, no formal y automático. Se debe a su conformación sencilla, al entorno laboral que las rodea y a la investigación que posee.

Existen ocasiones en que las pequeñas y medianas empresas no realizan un adecuado análisis de su entorno y esto también les perjudica, o por falta de experiencia los individuos toman las decisiones a la ligera, es por eso que el cierre de compañías, se da más en este tipo de entidades.

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.1. Métodos y diseño de la investigación**

En este capítulo, se da a conocer todas las fuentes, enfoques, y modalidades de la investigación, incluso los instrumentos de recolección de datos para conseguir información relacionada al análisis financiero. Dicho estudio tiene el propósito de analizar estados financieros de la empresa Produtexti Cía. Ltda., con el fin de examinar y determinar la situación económica-financiera de la empresa.

#### **Enfoque de la Investigación**

Se basa en un enfoque cuantitativo, se analizan datos numéricos de la empresa, y cualitativo porque se aplican encuestas al departamento contable-financiero de la entidad, para conocer a profundidad las causas de la disminución en sus ventas y así poder tomar decisiones eficientes. Según Hernández et al. (2010), el enfoque cuantitativo recolecta datos para probar hipótesis, en base a la medición numérica y el análisis estadístico, para así establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Por otro lado, Guerrero (2016) manifiesta que la investigación cualitativa permite investigar aspectos sociales del comportamiento humano, que no se valora solamente de forma numérica, y que los estudios cualitativos nunca son exactamente los mismos, varía de acuerdo a las características del tema u objeto del mismo.

#### **Modalidad de la investigación**

La modalidad es documental-bibliográfica y de campo.

- **Investigación Documental-Bibliográfica**

En este paso, se procede a la búsqueda y revisión de distintos autores que aporten distintas definiciones sobre análisis financiero y toma de decisiones, basadas en libros, revistas, artículos entre otros. Dicha información aporta a la investigación en la resolución de dudas y desarrolla conocimientos nuevos.

La investigación documental-bibliográfica según Guerrero (2014), se fundamenta en el estudio de documentos como: libros, anuarios, diarios, monografías, textos,

videografías; en ella la observación está presente en el análisis de datos, su identificación, selección y articulación con el objeto de estudio.

- **Investigación de Campo**

Por otro lado, se encuentra la investigación de campo, la cual se toman los estados financieros para analizarlos y determinar la situación real de la entidad. De la misma manera, se aplica una encuesta al departamento contable-financiero de la empresa.

### **Alcance de la Investigación**

Establece hasta dónde llega el estudio, según Hernández et al. (2010) menciona diferentes alcances de las investigaciones, las cuales son:

- Exploratorio
- Descriptivo
- Correlacional
- Explicativo

Para el estudio realizado, se utiliza el alcance descriptivo, debido a que se selecciona diferentes conceptos para determinar las causas del problema de la entidad. De acuerdo a Hernández et al. (2010), indica que el alcance descriptivo busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Hay que tomar en cuenta, que se conoce con precisión las variables que se van a medir, y sobre qué grupo de personas recolectar la información necesaria para el análisis. Dentro de la investigación, se aplica el alcance explicativo, se determina la situación actual y real de la entidad. Para Hernández et al. (2010), el alcance explicativo va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos, o del establecimiento de relaciones entre conceptos es decir; están dirigidos a responder las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales.

## Población

Es la totalidad de un fenómeno de estudios, que conforma de manera integral las unidades de análisis o entidades de población y cuantificarse para un determinado estudio (Tamayo, 2003).

La población de estudio está constituida por todo el personal que conforma el departamento contable-financiero de la empresa Produtexti Cía. Ltda., formada por 6 personas, detalladas en la tabla 2.1 de a continuación:

**Tabla 2. 1:** Matriz de población

<b>Población</b>	<b>N°</b>
Gerente	1
Tesorera	1
Cartera	2
Auxiliar Contable	1
Contador General	1
<b>Total</b>	<b>6</b>

**Fuente:** Elaboración propia con información de la empresa Produtexti Cía. Ltda.

## Población Finita

Siempre es necesario que se limite la población a un grupo ilimitado. De acuerdo a Cruz et al. (2014), establece que la muestra es un subconjunto de los individuos de una población. En la presente investigación, se cuenta con una población finita por lo cual, se considera el total de la población.

## 2.2. Técnicas e instrumentos de recolección de información

### Recolección de información

En la actualidad existen varios instrumentos para la recolección de datos, por ejemplo; la entrevista, la encuesta, la observación o fichas técnicas, entre otras. Sin embargo, la encuesta cumple con todos los parámetros para el levantamiento de información necesaria de la empresa, que da paso para la elaboración de la propuesta. Según Hernández et al. (2010) indica que la recolección de información consiste en recaudar

los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis. Hay que recoger toda la información necesaria con un propósito en específico, para cualquier tipo de investigación. Por otro lado, Fresno (2019), menciona que la recolección de los datos reúne dos requisitos esenciales, que son la confiabilidad la cual, se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo, produce iguales resultados y la validez, que se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que se mide.

**Encuesta** La mayoría de investigadores que necesitan conocer la realidad de una empresa, suelen aplicar la encuesta, que es una sucesión de preguntas para reunir datos y opiniones de los integrantes de la entidad. Para Font y Pasadas (2016), indican que la encuesta es una técnica de recolección, que sirve para obtener información de manera ordenada acerca de una población determinada, a partir de las respuestas que proporcionan una pequeña parte de personas que forma parte de dicha población.

### **Procesamiento y análisis de la información**

A continuación, se presenta un análisis de cada pregunta de los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a la empresa objeto de estudio; dichos resultados son de gran utilidad para el planteamiento de la propuesta del trabajo investigativo.

**Pregunta N°1.- ¿Cree usted que las herramientas de análisis financiero permiten tomar decisiones que ayuden a prevenir hechos futuros y corregir errores?**

**Tabla 2. 2:** Herramientas para la toma de decisiones

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Muy de acuerdo	3	50%
De acuerdo	1	16,7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	33,3%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### Análisis de los resultados

De las 6 personas encuestadas el 50% de las personas que conforman el departamento contable-financiero de la entidad están conscientes que el análisis financiero es una excelente herramienta para la toma de decisiones a tiempo, para así evitar errores a futuro y a su vez poder corregir las fallas encontradas y mejorar el logro de los objetivos de la entidad.

### Pregunta N° 2.- ¿Se preparan estados financieros mensuales para tomar decisiones tácticas y operativas?

*Tabla 2. 3: Preparación de estados para decisiones tácticas y operativas*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	4	66,7%
No sabe	2	33,33%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

### Análisis de los resultados

El 66,7% de las personas encuestadas están seguras que se preparan estados financieros mensuales, lo que permite tener un mayor control en sus procesos, mejorar la asignación de recursos y es la base para la toma de decisiones.

### Pregunta N° 3.- ¿Cuál de las siguientes estrategias utilizan para determinar la satisfacción la satisfacción de sus clientes?

*Tabla 2. 4: Estrategia para la satisfacción de sus clientes*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ninguna	6	100%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Análisis de los resultados**

El 100% de las personas encuestadas aseguran que no se utiliza ninguna estrategia para determinar el grado de satisfacción de sus clientes.

### **Pregunta N° 4.- ¿Se presentan estados financieros reales y presupuestados con sus respectivas comparaciones y explicaciones de diferencias?**

*Tabla 2. 5: Comparaciones de los estados financieros*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Probablemente sí	1	16,7%
No estoy seguro	5	83,3%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### **Análisis de los resultados**

De las 6 personas encuestadas el 83,3% no está seguro que se presenten sus estados con comparaciones y explicaciones de cada diferencia, debido a que sólo el gerente y el contador se reúnen a analizar los resultados obtenidos en cada uno de sus estados.

### **Pregunta N° 5.- ¿Cree usted que la atención del cliente influye en las ventas?**

*Tabla 2. 6: Influencia de la atención al cliente en las ventas*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Muy de acuerdo	3	50%
De acuerdo	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### Análisis de los resultados

Todas las personas encuestadas están conscientes que el servicio al cliente influye en las ventas, es primordial dentro de una entidad tratarlos bien para que a su vez, se fidelicen con la empresa y prefieran sus productos.

### Pregunta N° 6.- ¿Se ha realizado análisis vertical y horizontal a los estados financieros?

*Tabla 2. 7: Análisis horizontal y vertical en los estados financieros*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Probablemente sí	1	16,7%
No estoy seguro	2	33,3%
Probablemente no	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

### Análisis de los resultados

De las personas encuestadas el 83,3% no saben si realmente la empresa aplica un análisis horizontal y vertical a sus estados financieros, lo cual es una desventaja para la entidad, con dichos análisis, se logran mejor resultados en la toma de decisiones financieras.

### Pregunta N° 7.- ¿Las decisiones tomadas por los jefes departamentales o el gerente afectan al área de ventas?

*Tabla 2. 8: Decisiones por jefes o gerente*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	16,7%
No sabe	5	83,3%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Análisis de los resultados**

De las 6 personas encuestadas el 83,3% no sabe si realmente las decisiones por altos mandos afectan al área de ventas, de esto, se desprende que posiblemente las decisiones se tomen de manera individual sin informar al personal del departamento contable-financiero mediante reuniones.

### **Pregunta N° 8.- ¿Realizan un adecuado seguimiento al cliente?**

*Tabla 2. 9: Seguimiento al cliente*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Casi nunca	4	66,7%
Nunca	2	33.3%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### **Análisis de los resultados**

En esta pregunta que se realizó para conocer si realizan un adecuado seguimiento al cliente los encuestados afirman que la entidad casi nunca o nunca lo han hecho, dentro de la empresa este es un problema muy grave, afectaría directamente a las ventas.

## 2.3 Propuesta de la Investigación

### Caracterización de la empresa

**Produtexti** Cia. Ltda.

Produtexti Cía. Ltda., fue creada en 1960 en la ciudad de Ambato por el Ing. Luis Antonio Villagrán Avendaño. Es una empresa productora y comercializadora de textiles de ropa interior y todo tipo de prendas en tejido de punto que se comercializan a nivel nacional, en sus inicios confeccionaban únicamente ropa interior femenina y la exportaban a Perú, posterior a esto, existió una caída en su demanda y es por ello que decidieron fabricar ropa íntima para hombre, se posiciona como líderes en la región.

### Ubicación

Produtexti Cía. Ltda. está ubicada en la ciudad de Ambato, sector Izamba en la avenida uno S/N y calle D etapa 4. En el gráfico 2.1 y 2.2, se observa de mejor manera la ubicación:

**Gráfico 2. 1: Ubicación de la empresa**



**Fuente:** Google Maps

**Gráfico 2.2:** Localización de la empresa



**Fuente:** Google Maps

## Departamentos

La empresa ha progresado constantemente, por medio de la adquisición de maquinaria para mejorar su producción y satisfacer todas las necesidades del mercado, que se presentan constantemente. Las áreas con las que cuenta la empresa son:

- Departamento Administrativo

Dicho departamento, se encarga de organizar y controlar los recursos de la empresa tanto materiales, humanos y financieros. Busca capacitaciones de alto nivel para los trabajadores y suministra los materiales al departamento de producción.

- Departamento Contable-Financiero

Se preparan estados financieros, se elaboran presupuestos de inversión para la empresa, también revisan pagos y cobros que la entidad requiere y forma parte de las decisiones gerenciales.

- Departamento De Investigación Diseño Y Desarrollo

El departamento busca innovar sus productos y crear nuevos diseños en su ropa íntima, de acuerdo a las tendencias que estén en el mercado.

- Departamento de Producción

Se encarga transformar sus insumos o materiales en un producto terminado para así poder comercializarlo al cliente. Además, cuenta con unas adecuadas instalaciones, y con un personal altamente capacitado y especializado en cada una de los departamentos de la empresa, para así cumplir los objetivos a corto y largo plazo de la entidad.

## CAPÍTULO III ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1 Estrategias financieras para la toma de decisiones en base a indicadores financieros y su impacto en la rentabilidad de la empresa.

#### Propuesta

Está dirigida a crear estrategias financieras para la toma de decisiones dentro de la empresa, basadas los resultados de las encuesta, indicadores y análisis para determinar cuál será el impacto de la rentabilidad de la empresa, al mencionar varias estrategias que serán de utilidad para la toma de decisiones dentro de la entidad y a su vez al mejoramiento en sus procesos. Es por eso, que se realizaron los siguientes análisis horizontales y verticales al balance general y estado de resultados de la empresa “Produtexti Cía. Ltda.”:

#### Análisis en base a indicadores financieros

- **Indicadores de Liquidez**

*Tabla 3. 1: Fórmula razón corriente*

<b>Razón Corriente</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Activo Corriente / Pasivo Corriente	\$1,70	\$1,77	\$1,69

**Fuente:** Elaboración propia.

#### Análisis

Los resultados indican que en los dos primeros años la empresa ha crecido durante el tiempo analizado. Se considera que este indicador es de 2 a 1, sin embargo, al observar los estados financieros de la entidad y compararlos durante los 3 últimos años estos detallan un crecimiento importante excepto en el 2018 que su resultado fue de \$1,69 que de igual manera es bueno, demuestra que por cada \$1 de deuda que tiene la empresa, posee \$1,69 para poder cubrirla a corto plazo.

**Tabla 3. 2:** Fórmula capital neto de trabajo

Capital Neto de Trabajo	2016	2017	2018
Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$ 1.792.355,37	\$ 2.430.178,52	\$ 2.562.339,22

Fuente: Elaboración propia.

### Análisis

El capital neto de trabajo indica la cantidad de recursos o fondos disponibles que posee la empresa para poder seguir con su actividad normal, una vez que se hayan pagado todos sus pasivos a corto plazo. De los resultados obtenidos de la empresa en estudio, demuestra que ha tenido un crecimiento anual, en el 2016 tuvo \$1.792.355,37 y para el año 2018 incrementaron a \$2.562.339,22 de fondos disponibles para el movimiento de la misma.

**Tabla 3. 3:** Fórmula prueba ácida

Prueba Ácida	2016	2017	2018
(Activo Corriente – Inventarios)/ Pasivo Corriente	\$0,94	\$0,64	\$0,80

Fuente: Elaboración propia.

### Análisis

El indicador mencionado es una prueba rigurosa de liquidez, muestra la suficiencia que tiene la empresa de cubrir sus deberes a un plazo breve sin necesidad de vender sus existencias o inventarios. En los resultados obtenidos demuestra que la empresa en los 3 años analizados no depende directamente de la venta de sus inventarios, para el año 2018 por cada \$1 de deuda que tenga la empresa a corto plazo tiene \$0,80 para convertirlo rápidamente en efectivo y atender sus obligaciones.

- **Indicadores de Endeudamiento**

**Tabla 3. 4: Fórmula endeudamiento**

<b>Endeudamiento</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
(Pasivo Total / Activo Total)	\$0,71	\$0,74	\$0,75

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Análisis**

En el análisis de este indicador, se observa que la empresa depende de sus acreedores, refleja el monto de inversión que se adquirieron con fondos ajenos; para el año 2016 la empresa tiene comprometido \$0,71; es decir, por cada dólar de inversión en activos, la empresa financió con fondos de terceros el 71%, para el año 2017 refleja un leve crecimiento, arroja un resultado de \$0,74 y finalmente para el año 2018, se incrementa a \$0,75. Se determina entonces que la participación de los acreedores dentro de la empresa durante los 3 años de análisis es un promedio de 73%, dicho porcentaje muestra que la inversión en activos ha sido financiada por terceros y esto es un nivel riesgoso para la entidad.

**Tabla 3. 5: Fórmula apalancamiento**

<b>Apalancamiento</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
(Pasivo Total / Patrimonio Neto)	\$2,50	\$3,48	\$3,50

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Análisis**

El indicador de apalancamiento demuestra la relación entre la utilización del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de los fondos de los propietarios, que quiere decir, cuántas unidades monetarias han venido de afuera del negocio, por cada unidad monetaria provista por los dueños. Durante los 3 años analizados en la empresa, tienen un promedio de \$3,43 por cada \$1 de su patrimonio, lo que demuestra que dicha cantidad ha sido aportada por sus acreedores.

- **Indicadores de Actividad**

**Tabla 3. 6:** Fórmula rotación activos fijos

<b>Rotación de Activos Fijos</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas / Activo Fijo	1,20	0,94	1,03

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Análisis**

De los resultados obtenidos, se refleja que en el año 2016 por cada dólar que la empresa invirtió en activos fijos ha tenido un ingreso de 0,20 ctvs. Sin embargo, en el 2017 decreció, debido a que la entidad adquirió una maquinaria nueva para su producción y se empezó a ver resultados en el 2018 apenas de 0,3ctvs por cada dólar.

**Tabla 3. 7:** Fórmula rotación de inventarios

<b>Rotación de Inventarios</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Costo de Ventas/Promedio Inventarios	4	2	3

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Análisis**

La cuenta que infirió en el activo corriente fue la de inventarios, en base al cálculo realizado, se determinó que en el año 2016 su rotación es cada 4 meses, es decir rotaron 120 días aproximadamente, Al observar los 3 años, se determina que el año en el que rotaron más sus productos fue en el 2016, debido a que en el año 2017 existió un decrecimiento y la entidad mantuvo sus productos en stock, lo cual afecta a que los productos no salgan en su totalidad y la empresa incurra en gastos de mantenimiento.

**Tabla 3. 8:** *Fórmula rotación de cartera*

<b>Rotación de Cartera</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas a Crédito / Cuentas por Cobrar promedio	1	3	2

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Análisis**

La entidad durante los 3 años, el mejor fue el 2016, se tardó 1 mes en recuperar su cartera; es decir, 30 días. El año más perjudicial fue el 2017, se demoró 60 días en cobrar su cartera a los clientes que están en mora, esto se ve reflejado porque vendió a nuevas empresas sus productos, lo cuál extendió el plazo para que puedan cancelar. La entidad tendría que cambiar sus políticas de cobranza para que mejore en su rotación de cartera y a su vez la liquidez de la misma, o realizar nuevos contratos con sus proveedores para que de igual manera extiendan su plazo

- **Indicadores de Rendimiento**

**Tabla 3. 9:** *Fórmula margen neto de utilidad*

<b>Margen Neto de Utilidad</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
(Utilidad Neta / Ventas Netas)*100	4,70%	4,69%	3,62%

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Análisis**

La empresa después de cubrir todos sus costos y gastos en el año 2017 le queda un 4,69% de utilidad, pero para el año 2018 disminuyó a 3,62%, dado que sus ventas decayeron por el inadecuado seguimiento al cliente.

## Análisis Horizontal

### BALANCE GENERAL PRODUTEXTI CÍA. LTDA.

CUENTAS	2016	2017	\$	%
<b>ACTIVO</b>				
Activo Corriente	4.367.667,18	5.602.002,34	1.234.335,16	28,26
Activo No Corriente	323.280,87	272.032,57	(51.248,30)	(15,85)
<b>Total Activos</b>	<b>4.690.948,05</b>	<b>5.874.034,91</b>	<b>1.183.086,86</b>	<b>25,22</b>
<b>PASIVO</b>				
Pasivo Corriente	2.575.313,57	3.171.823,82	596.510,25	23,16
Pasivo No Corriente	775.163,45	1.449.985,29	674.821,84	87,06
<b>Total Pasivo</b>	<b>3.350.477,02</b>	<b>4.621.809,11</b>	<b>1.271.332,09</b>	<b>37,94</b>
<b>PATRIMONIO</b>	1.340.472,79	1.252.225,80	-88.246,99	(6,58)
<b>Total Patrimonio</b>	1.340.472,79	1.252.225,80	-88.246,99	(6,58)
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>4.690.949,81</b>	<b>5.874.034,91</b>	<b>1.183.085,10</b>	<b>25,22</b>

### Interpretación

Para el año 2017 la empresa tuvo una disminución del 15,85% en el activo no corriente, vendió parte de su equipo de producción; esto es una estrategia para evitar tener activos improductivos que afectan a la rentabilidad de la empresa. A pesar de esto, se registra un aumento en los activos totales por 25,22%, como resultado del aumento de activos corrientes, es decir; que la empresa tuvo un incremento en activos líquidos, al ser fácilmente convertidos en dinero, y a su vez sustentar las deudas a corto plazo.

Por otro lado, los pasivos también muestran un incremento del 37,94%, el mayor aumento, se encuentra en los pasivos no corrientes, debido a las obligaciones contraídas con los proveedores, dichas deudas fueron para la adquisición de inventarios y para hacer frente a los gastos operativos de la empresa, cabe resaltar que, en comparación al año anterior, se registra un decremento en el patrimonio, debido a una disminución en la utilidad del ejercicio para el año 2017.

**BALANCE GENERAL**  
**PRODUTEXTI CÍA. LTDA.**

<b>CUENTAS</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>\$</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO</b>				
Activo Corriente	5.602.002,34	6.302.190,96	700.188,62	12,50
Activo No Corriente	272.032,57	317.780,79	45.748,22	16,82
<b>Total activos</b>	<b>5.874.034,91</b>	<b>6.619.971,75</b>	745.936,84	12,70
<b>PASIVO</b>				
Pasivo Corriente	3.171.823,82	<b>3.739.851,74</b>	568.027,92	17,91
Pasivo No Corriente	1.191.336,48	<b>1.218.031,60</b>	26.695,12	2,24
<b>Total Pasivo</b>	<b>4.363.160,30</b>	<b>4.957.883,34</b>	594.723,04	13,63
<b>PATRIMONIO</b>	1.252.225,80	<b>1.662.088,41</b>	409.862,61	32,73
<b>Total Patrimonio</b>	1.252.225,80	<b>1.662.088,41</b>	409.862,61	32,73
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>5.615.386,10</b>	<b>6.619.971,75</b>	1.004.585,65	17,89

### Interpretación

El año 2018 muestra un escenario completamente diferente, para el caso del activo hay un incremento de ambos, para el corriente, el mayor incremento, se ve reflejado en los inventarios, debido a la adquisición de propiedad planta y equipo, esto se refleja en un aumento del 16,82%. Esta estrategia ayuda a una producción más eficiente, si se adquiere más maquinaria la empresa empieza a producir más. Por otra parte, el aumento en activos corrientes es leve a diferencia del año anterior.

Los pasivos muestran también un incremento, especialmente en los corrientes, lo que justifica el aumento de los activos no corrientes, dado que la empresa incurrió en una obligación financiera para adquirir su maquinaria.

Finalmente, el patrimonio tiene un incremento del 32,73%, en este año, se ha registrado utilidad en el ejercicio, por lo que la empresa aumentó su patrimonio, aunque los accionistas mantienen su aportación en el capital, esto se agrega a los resultados

acumulados de los ejercicios anteriores, lo que indica que la empresa en un futuro usará estos recursos para posibles inversiones.

### Análisis Horizontal

## ESTADO DE RESULTADO

### PRODUTEXTI CÍA. LTDA.

	CUENTAS	2016	2017	\$	%
=	<b>Ventas Netas</b>	<b>5.617.434,93</b>	<b>5.514.688,09</b>	<b>-102.746,84</b>	-1,83
-	Costo de Ventas	4.222.892,04	3.977.796,34	-245.095,70	-5,80
=	<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>1.394.542,89</b>	<b>1.536.891,75</b>	<b>142.348,86</b>	10,21
-	Gastos de Ventas	548.841,15	730.243,35	181.402,20	33,05
-	Gastos de Administración	475.843,13	443.557,07	-32.286,06	-6,79
-	Depreciaciones	30.199,11	47.540,40	17.341,29	57,42
=	<b>Utilidad Operacional</b>	<b>339.659,50</b>	<b>315.550,93</b>	<b>-24.108,57</b>	-7,10
=	<b>Utilidad antes de participar</b>	<b>339.659,50</b>	<b>315.550,93</b>	<b>-24.108,57</b>	-7,10
-	15% Participación	50.948,92	47.332,64	-3.616,29	-7,10
=	<b>Utilidad antes del impuesto</b>	<b>288.710,58</b>	<b>268.218,29</b>	<b>-20.492,28</b>	-7,10
-	22% Impuesto a la renta	63.516,33	59.008,02	-4.508,30	-7,10
=	<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>225.194,25</b>	<b>209.210,27</b>	<b>-15.983,98</b>	-7,10

### Interpretación

Para el año 2017, se registró una disminución en ventas del 1,83% en comparación con el año anterior, esto se justifica por la recesión económica que atravesó el país, pero junto con este decremento el costo de ventas bajó en un 5,8% lo cual significa que se la empresa usó sus insumos de producción eficientemente.

Por otra parte, los gastos de ventas aumentaron en un 33,05%, esto se refleja en la inversión realizada en estrategias de publicidad y atención a clientes, cabe resaltar que, aunque la empresa tomó estas decisiones para el aumento de ventas, éste no fue muy satisfactorio y no logró el objetivo deseado para el año 2017, a su vez; las

depreciaciones registran un 57,42% de aumento, por último, se tiene a la utilidad del ejercicio el cual disminuyó un 7,10% la cual el mayor peso recae en el gasto de ventas.

## ESTADO DE RESULTADO

### PRODUTEXTI CÍA. LTDA.

	CUENTAS	2017	2018	\$	%
=	<b>Ventas Netas</b>	<b>5.514.688,09</b>	<b>6.809.261,52</b>	<b>1.294.573,43</b>	23,48
-	Costo de Ventas	3.977.796,34	4.888.254,54	910.458,20	22,89
=	<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>1.536.891,75</b>	<b>1.921.006,98</b>	<b>384.115,23</b>	24,99
-	Gastos de Ventas	730.243,35	995.160,17	264.916,82	36,28
-	Gastos de Administración	443.557,07	450.081,41	6.524,34	1,47
-	Depreciaciones	47.540,40	59.966,70	12.426,30	26,14
=	<b>Utilidad Operacional</b>	<b>315.550,93</b>	<b>415.798,70</b>	<b>100.247,77</b>	31,77
=	<b>Utilidad antes de participar</b>	<b>315.550,93</b>	<b>415.798,70</b>	<b>100.247,77</b>	31,77
-	15% Participación	47.332,64	62.369,80	15.037,17	31,77
=	<b>Utilidad antes del impuesto</b>	<b>268.218,29</b>	<b>353.428,90</b>	<b>85.210,60</b>	31,77
-	22% Impuesto a la renta	59.008,02	77.754,36	18.746,33	31,77
=	<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>209.210,27</b>	<b>275.674,54</b>	<b>66.464,27</b>	31,77

### Interpretación

El escenario cambia para la empresa en el 2018, existe un aumento en las ventas del 23,48%, acompañado por el gasto de ventas el cual es de 36,28%, los dos rubros están directamente relacionados, debido a que la empresa tomo decisiones de publicidad que resultaron efectivas en el año 2018, lo cual se muestra en la utilidad del ejercicio con un 31,77%, en comparación con el año anterior. Aunque las ventas aumentaron en porcentajes similares, también incrementó el costo de ventas por lo que no se ve una eficiencia en el uso de los insumos para la producción.

## Análisis Vertical

### BALANCE GENERAL PRODUTEXTI CÍA. LTDA.

CUENTAS	2016	%
<b>ACTIVO</b>		
Activo Corriente	4.367.667,18	93,11
Activo No Corriente	323.280,87	6,89
<b>Total Activos</b>	<b>4.690.948,05</b>	<b>100,00</b>
<b>PASIVO</b>		
Pasivo Corriente	2.575.313,57	76,86
Pasivo No Corriente	775.163,45	23,14
<b>Total Pasivo</b>	<b>3.350.477,02</b>	<b>100,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>	1.340.472,79	100,00
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.340.472,79</b>	100,00

### Interpretación

Al realizar el análisis vertical de la empresa, para el año 2016, se encuentra la composición del activo de la siguiente manera: el 93,11% le pertenece al corriente, lo que significa que la empresa tiene más cuentas a corto plazo que son fácilmente convertible en efectivo, tales como son los inventarios y cuentas por cobrar a diferencia del no corriente, que no aporta significativamente en la composición del mismo, al ser una empresa de producción ésta tiene propiedad planta y equipo para la misma, pero los valores expresan poca o total depreciación, por lo cual es aconsejable reemplazarla para evitar errores en la producción de sus artículos. Cabe recalcar que en este año el Ecuador sufrió uno de los mayores desastres naturales, lo que afectó la economía de cada persona y no pudieron cumplir con sus obligaciones a tiempo, es por eso que la empresa no recuperó su cartera en el tiempo determinado y las cuentas por cobrar incrementaron. Otra de las cuentas que influyó en el activo corriente fue la de inventarios, en base al cálculo realizado, se determinó que en el año su rotación es

cada 125 días, es decir rotaron 4 meses aproximadamente, lo cual afecta a que los productos no salgan en su totalidad y la empresa incurra en gastos de mantenimiento.

El pasivo por otro lado, se encuentra compuesto en su mayoría por el corriente en un 76,86%, dado por obligaciones financieras al corto plazo. Dicho porcentaje resulta perjudicial para la empresa, al tener una composición de financiación elevada en el corto plazo, afecta con el cumplimiento de sus actividades, la producción solo cubriría deudas. El pasivo no corriente tiene un porcentaje del 23,14% sobre el pasivo, por su parte el patrimonio de la empresa, se encuentra compuesto por el capital, el cual representa un 27,26% del total de patrimonio.

## **BALANCE GENERAL**

### **PRODUTEXTI CÍA. LTDA.**

<b>CUENTAS</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO</b>		
Activo Corriente	5.602.002,34	95,37
Activo No Corriente	272.032,57	4,63
<b>Total Activos</b>	<b>5.874.034,91</b>	<b>100,00</b>
<b>PASIVO</b>		
Pasivo Corriente	3.171.823,82	72,70
Pasivo No Corriente	1.191.336,48	27,30
<b>Total Pasivo</b>	<b>4.363.160,30</b>	<b>100,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.510.874,61</b>	<b>100,00</b>

### **Interpretación**

En el año 2017, la empresa se mantiene con su estructura general, la cual del total de los activos el 95,37%, le corresponde al activo corriente, para tener liquidez a corto plazo. A diferencia del año anterior dicha cuenta decreció, al revisar los estados financieros la empresa determinó que la rotación de inventarios bajo en comparación

al periodo anterior, fue 2-3 veces al año, pero al rotar más los inventarios la empresa extendió el plazo de pago a sus clientes, lo cual hizo que aproximadamente el 60% de sus ventas sean a crédito, es perjudicial para la entidad, no posee el dinero al instante para poder adquirir materia prima o para el cumplimiento de sus obligaciones lo que se ve reflejado en el indicador de actividad en base a cuentas por cobrar, pero a su vez es beneficioso, después del tiempo otorgado la entidad podrá recuperar dicho dinero. Por otro lado, los pasivos siguen con similares porcentajes para su composición, el 72,70%, corresponde al pasivo corriente, la reducción del porcentaje con el año anterior, se debe a que la empresa canceló un cantidad del préstamo solicitado, mientras que el pasivo no corriente del 27,30% , lo abarca principalmente las cuentas o documentos por pagar a largo plazo. A su vez el patrimonio cambia ligeramente por el aumento en reservas, para el 2017 la empresa mantiene sus resultados acumulados los cuales ascendieron.

**BALANCE GENERAL**  
**PRODUTEXTI CÍA. LTDA.**

<b>CUENTAS</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO</b>		
Activo Corriente	6.302.190,96	95,20
Activo No Corriente	317.780,79	4,80
<b>Total Activos</b>	<b>6.619.971,75</b>	<b>100,00</b>
<b>PASIVO</b>		
Pasivo Corriente	3.739.851,74	75,43
Pasivo No Corriente	1.218.031,60	24,57
<b>Total Pasivo</b>	<b>4.957.883,34</b>	<b>100,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>	1.662.088,41	100,00
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.662.088,41</b>	<b>100,00</b>

### Interpretación

El 2018 muestra el mismo escenario de años anteriores, el activo corriente mantiene el porcentaje mayor del total de activos con un 95,20%, se obtiene incremento del valor de los inventarios, debido a que la entidad al tener más clientes produce más y se ve reflejado en los estados financieros de la compañía, en una entrevista realizada al contador informa que la entidad produjo nuevos artículos aparte de los que ya poseía; mejoró la rotación de sus inventarios en comparación al año 2017, sin embargo, se quedó con existencias en su bodega, y tardó en recuperar el dinero, debido a que se extendió en sus ventas a crédito. Las cuentas por cobrar ascendieron, se adquirieron nuevas alianzas con diferentes empresas, tanto nuevas como antiguas, debido a que la entidad otorgo crédito a sus clientes, los cuales les permiten pagar hasta 90 días plazo; sin embargo; tardó 2 meses en recuperar su cartera. El valor más bajo lo compone el activo no corriente con un 4,80%, es decir; la propiedad, planta y equipo propia para la realización normal de las actividades de producción de la empresa.

El pasivo tiene la misma composición de los años anteriores, con un 75,43%, de pasivo no corriente, lo que significa que la empresa mantiene la deuda a corto plazo, mientras más adquiere inventario la deuda, se mantiene al corto plazo.

El pasivo no corriente tiene un porcentaje del 24,57%, el cual recae en sus obligaciones con las instituciones financieras, a diferencia del año anterior que eran las cuentas y documentos por pagar, por otro lado, el patrimonio es el mismo del año anterior, pues el capital de la empresa no varía, pero las reservas al igual que los resultados acumulados aumentan, para el 2018 representaron el 61% del total de patrimonio.

### Análisis Vertical

#### ESTADO DE RESULTADOS

#### PRODUTEXTI CÍA. LTDA.

	<b>CUENTAS</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>
=	<b>Ventas Netas</b>	<b>5.617.434,93</b>	100%
-	Costo de Ventas	4.222.892,04	75%
=	<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>1.394.542,89</b>	25%
-	Gastos de Ventas	548.841,15	10%
-	Gastos de Administración	475.843,13	8%
-	Depreciaciones	30.199,11	1%
=	<b>Utilidad Operacional</b>	<b>339.659,50</b>	6%
=	<b>Utilidad antes de participar</b>	<b>339.659,50</b>	6%
-	15% participación	50.948,92	1%
=	<b>Utilidad antes del impuesto</b>	<b>288.710,58</b>	5%
-	22% Impuesto a la renta	63.516,33	1%
=	<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>225.194,25</b>	4%

## Interpretación

En el año 2016, del 100% de las ventas, el 75% es dirigido para cubrir el costo de ventas, por otra parte; los gastos operacionales el que más destaca es el de ventas, abarca 10% y el 8% de los gastos administrativos. Finalmente, la utilidad del ejercicio para el año 2016 representó un 4% en relación con el total de ventas. La empresa ha usado varios recursos en la parte de costos de producción, por lo que debería minimizarlos o hacerlos más eficientes para lograr una utilidad mayor.

## ESTADO DE RESULTADOS

### PRODUTEXTI CÍA. LTDA.

	<b>CUENTAS</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>
=	<b>Ventas Netas</b>	5.514.688,09	100%
-	Costo de Ventas	3.977.796,34	72%
=	<b>Utilidad bruta en ventas</b>	1.536.891,75	28%
-	Gastos de Ventas	730.243,35	13%
-	Gastos de Administración	443.557,07	8%
-	Depreciaciones	47.540,40	1%
=	<b>Utilidad Operacional</b>	315.550,93	6%
=	<b>Utilidad antes de participar</b>	315.550,93	6%
-	15% participación	47.332,64	1%
=	<b>Utilidad antes del impuesto</b>	268.218,29	5%
-	22% Impuesto a la renta	59.008,02	1%
=	<b>Utilidad del Ejercicio</b>	209.210,27	4%

## Interpretación

En el año 2017 los porcentajes han bajado ligeramente, del total de las ventas el 72%, se destina para los costos de venta, esta disminución con respecto al año anterior es justificado por una menor compra de materiales utilizados, así mismo los gastos de

venta representaron un 13% con respecto a las ventas totales, y un 8% en gastos administrativos; lo que significa que la empresa tiene un gasto prioritario en sueldos. Finalmente, del total de ventas solo un 4% representa la utilidad. La empresa destina un porcentaje mayor a los costos de ventas, lo que resulta perjudicial pues la utilidad, se reduce drásticamente.

## ESTADO DE RESULTADOS

### PRODUTEXTI CÍA. LTDA.

	<b>CUENTAS</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
=	<b>Ventas Netas</b>	<b>6.809.261,52</b>	100%
-	Costo de Ventas	4.888.254,54	72%
=	<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>1.921.006,98</b>	28%
-	Gastos de Ventas	995.160,17	15%
-	Gastos de Administración	450.081,41	7%
-	Depreciaciones	59.966,70	1%
=	<b>Utilidad Operacional</b>	<b>415.798,70</b>	6%
=	<b>Utilidad antes de participar</b>	<b>415.798,70</b>	6%
-	15% participación	62.369,80	1%
=	<b>Utilidad antes del impuesto</b>	<b>353.428,90</b>	5%
-	22% Impuesto a la renta	77.754,36	1%
=	<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>275.674,54</b>	4%

### Interpretación

Para el año 2018, se observa que los costos de ventas representaron un 72%, con respecto al 100% de las ventas netas, es decir que las ventas netas cubrieron en ese porcentaje a los costos de compra de materiales utilizados en la producción, como también en costos de mano de obra directa, por otra el gasto de ventas representa un 15%, esto podría ser una razón de la disminución de ventas, existe un monto

significativo de inventario final de productos terminados, debido a que muchos artículos no se pudieron vender, lo que ocasionaría más gastos por la mantención de los mismos en bodega, como consecuencia de todo esto, se tiene que del total de ventas un 4%, representa la utilidad del ejercicio.

### **3.2 Estrategias financieras**

Una vez concluido el análisis a los estados financieros, se determinan las siguientes estrategias para la entidad según los resultados obtenidos de las encuestas, los análisis en base a indicadores y finalmente los análisis horizontales y verticales, las cuales podrán ayudar a la empresa a tener un plan de acción y mantener ventajas competitivas en el mercado. Para Céliz Dávila Jenny Karina (2016), las estrategias financieras de una empresa tienen relación, puesto que depende del enfoque que la empresa aplique para sus grados de inversión, financiamiento, y equilibrio financiero, se afecta los niveles de efectivo o liquidez disponibles para el corto plazo.

#### **a) Estrategias en costos**

La empresa, se propone a ser el productor más económico en el mercado, pero de esto la calidad de proveedores que mantenga. Un problema que se determinó dentro de la entidad es que tienen distribuidores con un costo alto, al haber perdido proveedores por incumplimiento en sus obligaciones, los cuales ofrecían mejores beneficios, estos decidieron no trabajar de manera conjunta con la empresa.

La entidad tendría que forjar sus alianzas estratégicas iniciales con los proveedores que tengan el costo mínimo, para obtener mayor rentabilidad. Empieza por un compromiso de pago al contado, en el momento de adquirir su materia prima, después negociar un plazo máximo de 3 meses, para que la entidad cumpla sus obligaciones en el tiempo establecido.

### **b) Estrategia de comunicación**

De las encuestas aplicadas a la entidad, se determinó que varias de las decisiones que tomaron los directivos de la empresa no fueron a todos sus trabajadores, por este motivo la comunicación, se constató que la comunicación era vertical hasta los mandos medios y se dejó insubsistente la comunicación horizontal, de este forma las decisiones o resultados comunicados a todo su personal sirve para una mejor relación dentro de los departamentos de la entidad, también ayuda a generar nuevas ideas para alcanzar las metas trazadas, debido a que todas las personas participan de manera igualitaria y finalmente, se evita distorsión en los mensajes.

### **c) Estrategia de pagos**

De los análisis horizontales y verticales a los estados financieros de la entidad, se determina que existe una maquinaria de producción que ha cumplido su tiempo de uso y está totalmente depreciada, por este motivo no produce la cantidad determinada para cumplir con los objetivos deseados, y a su vez, se necesita de capital humano para terminar la producción máxima. Al mantener dicha maquinaria, se incurre en gastos extras para el mantenimiento de la misma.

La entidad tendría que adquirir un nuevo equipo de producción, de esta manera, se ahorraría tiempo y produciría la cantidad deseada, sin necesidad de incurrir en gastos de manutención y mano de obra extra, de modo que; incrementaría las ventas y reduciría su deuda. Por otro lado, la entidad tendría que originar una estrategia de gestión de cobranzas, dentro de la empresa existe una cartera vencida elevada, dicho control, se lo realizar diariamente para lograr un resultado eficaz y poder cumplir con sus obligaciones financieras. Este registro es incluido en el sistema operativo de la empresa.

#### **d) Estrategia de clientes**

Todas las entidades están conscientes que el factor clave para el éxito empresarial son los clientes, son parte fundamental para el movimiento de la misma, es indispensable conocer el grado de satisfacción del cliente. La entidad tendría que tomar la decisión de implementar un servicio post-venta y de esta manera fidelizar a los clientes, en varias ocasiones la empresa no ha hecho un adecuado análisis al consumidor después de su compra, por esta razón no se llega a saber el motivo por el cual no realizó una nueva adquisición.

Se sugiere que la empresa incorpore un buzón con el propósito de indagar las opiniones o reclamos que tengan sus compradores actuales y potenciales, para poder actuar de manera oportuna. El servicio post-venta ayudará a la entidad a determinar la satisfacción de sus clientes y mejorar su relación comercial. A su vez, se determina que las ventas a crédito a los clientes de la entidad tanto nuevos como antiguos, el tiempo a crédito es disminuido, afecta a la liquidez de la entidad.

#### **e) Estrategia en artículos**

La empresa al ser productora de ropa íntima, se sumerge en los cambios constantes de moda, año tras año surgen nuevas tendencias y por este motivo cada día innova para subsistir en el mercado. Es por este motivo, que tiene un monto significativo en el inventario final de productos terminados, lo que representa para la empresa incurrir en gastos de almacenamiento, para evitar dicho egreso la entidad tendría que aplicar estrategias de promoción para así vender los artículos que se tiene en inventario muerto, la entidad podría aprovechar días festivos para incluso regalar un artículo por la compra de otro, de esta manera también, se beneficiará al ganar nuevos clientes. La entidad tendría que aplicar una estrategia para realizar un adecuado estudio de mercado, que permita conocer aproximadamente la cantidad que produce para satisfacer a los consumidores, de esta manera evitaría la producción en exceso y se ahorraría de gastos por mantenimiento de la mercadería en stock.

#### **f) Estrategia de marketing digital**

La mayoría de personas utilizan el internet en su cotidianidad y a la vez varias empresas han utilizado esta herramienta cómo una táctica de publicidad. El marketing digital es una estrategia manejada en el internet, para poder vender productos y ofrecer servicios, con el objetivo conseguir clientes potenciales y posicionar la marca como empresa, para de esta manera atraer mayores ventas.

La empresa da uso a esta herramienta e incrementar su posicionamiento en el mercado, al momento poseen una página empresarial la cual no tiene el uso adecuado, por tal motivo el manejo correcto ayudará a la empresa a incrementar sus ventas y reducir sus costos, al no incurrir en publicidad tradicional. Una página web de cada empresa fortalece la fidelización con los clientes y es un filtro para la captación de nuevos.

## CONCLUSIONES

- La información obtenida de los autores nacionales e internacionales aportó para poder desarrollar el marco teórico y entender de manera amplia el estudio de los indicadores financieros y la rentabilidad para un mejor manejo económico.
- Los indicadores financieros es una herramienta fundamental para realizar un correcto análisis de la realidad de la empresa, permite tomar decisiones estratégicas en ámbitos tales como: inversión, marketing, cobranza, entre otras. Se observó que la entidad carece de un adecuado seguimiento al cliente lo que perjudica las ventas.
- Se observó que la empresa no posee un adecuado seguimiento al cliente y afecta directamente a sus ventas, a su vez, se detectó que la entidad no tiene los proveedores adecuados para tener materia prima baja lo cual afecta directamente a sus obligaciones financieras.
- Los indicadores financieros utilizados para conocer el estado financiero de la empresa, se basaron en la liquidez, rentabilidad, endeudamiento, entre los cuales se destaca que, la empresa tiene un índice de endeudamiento de 0,75% en el año 2018.

## RECOMENDACIONES

- Incorporar un servicio de post-venta para dar un adecuado seguimiento al cliente y generar retorno del comprador.
- Realizar análisis horizontales y verticales a sus estados financieros de manera periódica, con la finalidad de conocer de manera integral de la realidad económica.
- Incluir en el sistema operativo de la entidad un sistema de cobro que permita disminuir la cartera que posee la misma, y a su vez realice un aviso para que se gestione de manera periódica los clientes que esté afecta a la compañía.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la cantidad a producir de la entidad, y así evitar el desperdicio de sus productos y gasto por mantenimiento de los mismos.

## BIBLIOGRAFÍA

Carangui, Paola; Garbay, Javier; Valencia, Betzy (2017): Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras. Disponible en línea en [http://killkana.ucacue.edu.ec/index.php/killkana\\_social/article/view/66/80](http://killkana.ucacue.edu.ec/index.php/killkana_social/article/view/66/80).

Céliz Dávila Jenny Karina (2016): Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa de Chiclayo. Disponible en línea en <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/762>.

Cruz, Cinthia; Olivares, Socorro; González Martín (2014): Metodología de la Investigación. edit. por Patria. Disponible en línea en <https://ebookcentral-proquest-com.pucesa.idm.oclc.org/lib/pucesp/reader.action?docID=3227245&query=C%C3%B3mo+elaborar+y+presentar+un+proyecto+de+investigaci%C3%B3n%2C+una+tesina+y+una+tesis#>.

Espinosa, Rafael; Aguilar Mario; Luna, José (2014): Toma de decisiones en las PYMES Mexicanas. Disponible en línea en [https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4808517&fbclid=IwAR3F9VykXheqclIn93TmCkQvFVeITH8-KNwD2Lt\\_5URvQA2TSauZSVOCwjU](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4808517&fbclid=IwAR3F9VykXheqclIn93TmCkQvFVeITH8-KNwD2Lt_5URvQA2TSauZSVOCwjU).

Font, Joan; Pasadas, Sara (2016): Las encuestas de opinión. Disponible en línea en <https://ebookcentral-proquest-com.pucesa.idm.oclc.org/lib/pucesp/detail.action?docID=4721918&query=encuesta>.

Fresno, Caridad (2019): Metodología de la investigación. Disponible en línea en <https://ebookcentral-proquest-com.pucesa.idm.oclc.org/lib/pucesp/detail.action?docID=5635734&query=metodologia%20de%20la%20investigacion>.

Guerrero, Guadalupe (2014): Metodología de la Investigación. edit. por Patria. Disponible en línea en <https://ebookcentral-proquest-com.pucesa.idm.oclc.org/lib/pucesp/reader.action?docID=3228613&query=met>

odologia%20de%20la%20investigacion&fbclid=IwAR0BsZoFvWwJFXy1AWHyyq\_\_ubqZlxq5tgIUf89oHo1IM0AnvqfZhOZIX8.

Guerrero, María (2016): La Investigación Cualitativa. Disponible en línea en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5920538>.

Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Del Pilar, María (2010): Metodología de la Investigación. Disponible en línea en [http://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](http://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf).

Lavalle, Ana Consuelo (2017): Análisis financiero. México: Editorial Digital UNID.

Lechuga, Jesús; La Cruz, César de (2017): Comercio intraindustrial en las empresas manufactureras en México, a veinte años del inicio del TLCAN. Disponible en línea en <https://www.redalyc.org/jatsRepo/413/41352782004/index.html>.

López, Patricia; Rodríguez, Pedro (2016): El liderazgo de los países asiáticos en el sector del vestido: repercusiones para América Latina, pág. 5–7. Disponible en línea en <http://www.scielo.org.mx/pdf/tla/v10n40/1870-6916-tla-10-40-00152.pdf>.

Montilla, Andrea (2015): importancia para las pymes venezolanas del uso de los sistemas de soporte a la toma de decisiones. Disponible en línea en [https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78241171006&fbclid=IwAR1MmvR6y8Wx-6Aa5H06cdCKlv1iCa3VFyKQJWKSM269T6nTVJQy\\_KKYv0w](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78241171006&fbclid=IwAR1MmvR6y8Wx-6Aa5H06cdCKlv1iCa3VFyKQJWKSM269T6nTVJQy_KKYv0w).

Nava, Marbelis (2009): Análisis financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Disponible en línea en <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29012059009>.

Navarrete, Juana; Sansores, Edgar (2017): La toma de decisiones en la micro, pequeña y mediana empresa mexicana. Disponible en línea en [https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6469736&fbclid=IwAR0-JlJsxtsdssSoTzKqw7G1Hq9QTS1pod\\_wZasEIXKMU2qjWU-jCm9daJs](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6469736&fbclid=IwAR0-JlJsxtsdssSoTzKqw7G1Hq9QTS1pod_wZasEIXKMU2qjWU-jCm9daJs).

Núñez, Luis (2016): Finanzas 1: contabilidad, planeación y administración financiera: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Disponible en línea en <https://ebookcentral-proquest-com.pucesa.idm.oclc.org/lib/pucesp/detail.action?docID=5308823&query=Finanzas+1%3A+Contabilidad%2C+planeaci%C3%B3n+y+administraci%C3%B3n+financiera.#>.

Pérez, La Rosa Pedro (2009): La toma de decisiones gerenciales. Disponible en línea en <https://ebookcentral-proquest-com.pucesa.idm.oclc.org/lib/pucesp/reader.action?docID=3180608&query=limitaciones+de+la+toma+de+decisiones>.

Prieto, Carlos (2010): ANÁLISIS FINANCIERO. Bogotá-Colombia: Fundación para la educación San Mateo.

Robles, Carlos (2012): Fundamentos de Administración Financiera. 1 ed.

Rodríguez, Pedro (2016): Gestión Financiera en PyMES. Universidad Central del Ecuador. Disponible en línea en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833410>.

Solano, Javier; Camino, Segundo; Alvarado, María (2017): Análisis del entorno competitivo en el que operan las mi pymes del sector manufacturero en ecuador. Disponible en línea en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6479352>.

Tamayo, Mario (2003): El proceso de investigación científica. edit. por Limusa Noriega. México. Disponible en línea en <https://clea.edu.mx/biblioteca/Tamayo%20Mario%20-%20El%20Proceso%20De%20La%20Investigacion%20Cientifica.pdf>.

Vera-Colina, Mary (2012): metodología para el análisis de la gestión financiera en pequeñas y medianas empresas (pymes). edit. por Facultad de ciencias económicas centro editorial. Bogotá-Colombia. Disponible en línea en

[https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=637013125091126111112005001102091101049046040041043039068118076110070124000086125110037057053027056034097001081071121087026086042044003061022003068091098065114003108050021060096090084117073105124118071070020094015085110122071080100030098070019119018105&EXT=pdf&fbclid=IwAR3N66HiQ9wttWukDMLeeuXKLZ7XMMg6Y3Tqn\\_1aeuw3-z-xd6p9erTK-20](https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=637013125091126111112005001102091101049046040041043039068118076110070124000086125110037057053027056034097001081071121087026086042044003061022003068091098065114003108050021060096090084117073105124118071070020094015085110122071080100030098070019119018105&EXT=pdf&fbclid=IwAR3N66HiQ9wttWukDMLeeuXKLZ7XMMg6Y3Tqn_1aeuw3-z-xd6p9erTK-20).

Yi, Xiaozhun (2016): Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes. Ecuador. Disponible en línea en [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report16\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf).

Zapata Rotundo, Gerardo J.; Sigala Paparella, Luis; Mirabal Martínez, Alberto (2016): Toma de decisiones y estilo de liderazgo: estudio en medianas empresas.

## ANEXOS

### Anexo 1: Encuesta dirigida a los empleados de la empresa



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

#### EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA PRODUTEXTI CÍA LTDA.

**Objetivo:** Determinar el nivel de conocimiento del departamento contable-financiero en la toma de decisiones.

**Instrucciones:** Lea detenidamente las preguntas y conteste con una “X” dentro de cada casillero.

**Encuesta destinada al departamento financiero de la empresa “Produtexti Cía. Ltda.”**

1. ¿Cree usted que las herramientas de análisis financiero permiten tomar decisiones que ayuden a prevenir hechos futuros y corregir errores?

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Muy en desacuerdo

**2. ¿Se preparan estados financieros mensuales para tomar decisiones tácticas y operativas?**

- Si
- No
- No sabe

**3. ¿Cuál de las siguientes estrategias utilizan para determinar la satisfacción de sus clientes?:**

- Encuesta
- Buzón de sugerencias
- Reuniones
- Ninguna
- Otra

Indique cuál.....

**4. ¿Se presentan estados financieros reales y presupuestados con sus respectivas comparaciones y explicaciones de diferencias?**

- Definitivamente sí
- Probablemente sí
- No estoy seguro
- Probablemente no
- Definitivamente no

**5. ¿Cree usted que la atención al cliente influye en las ventas?**

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy Desacuerdo

**6. ¿Se ha realizado análisis vertical y horizontal a los estados financieros?**

- Definitivamente sí
- Probablemente sí
- No estoy seguro
- Probablemente no
- Definitivamente no

**7. ¿Las decisiones tomadas por jefes departamentales o el gerente afectan al área de ventas?**

- Si
- No
- No sabe

**8. ¿Realizan un adecuado seguimiento al cliente?**

- Siempre
- Casi siempre
- Casi Nunca
- Nunca

Muchas gracias por su colaboración.

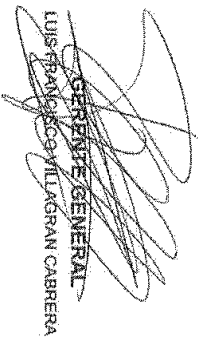
## Anexo 2: Balance general de la empresa año 2016

# Produxtexti

Cia. Ltda.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

CODIGOCUENTA	NOMBRECUENTA	SALDO FINAL
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>	<b>4,690,948.05</b>
101	ACTIVO CORRIENTE	4,367,667.18
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	19,046.47
10102	ACTIVOS FINANCIEROS	2,298,463.98
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	1,908,402.14
1010206	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	314,992.39
1010208	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	111,105.94
1010209	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	(36,036.49)
101020901	DETERIORO DE CUENTAS POR COBRAR	(36,036.49)
10103	INVENTARIOS	1,956,151.69
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	36,794.98
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	57,210.06
102	ACTIVO NO CORRIENTE	323,280.87
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>	<b>(3,350,475.26)</b>
201	PASIVO CORRIENTE	(2,575,311.81)
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	(1,131,314.04)
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	(202,330.37)
20108	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS	(20,000.00)
20110	ANTICIPOS DE CLIENTES	(56,675.23)
20110001	SALDO A FAVOR CLIENTES	(56,675.23)
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	(12,856.74)
2011201	JUBILACION PATRONAL	(10,656.58)
2011203	PROVISION DESAHUCIO	(2,200.16)
20114	CUENTAS POR PAGAR EMPLEADOS (AHORRO DEL PERSONAL PASEO)	0.00
20115	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00
202	PASIVO NO CORRIENTE	(775,163.45)
20202	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	(525,160.64)
2020203	PRESTAMOS COMERCIALES DE ACCIONISTAS POR PAGAR	(525,160.64)
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	(250,002.81)
2020301	LOCALES	(250,002.81)
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>(1,340,472.79)</b>
301	CAPITAL	(365,432.00)

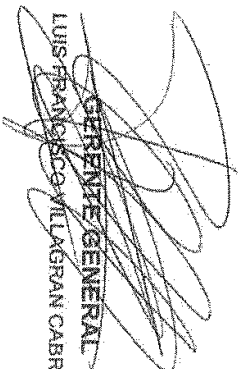
  
**GERENTE GENERAL**  
 LUIS FRANCISCO VILLAGRAN CABRERA

  
**CONTADOR GENERAL**  
 BOLIVAR JAVIER PAZMIÑO CORTÉZ

# Produxtexti<sup>®</sup> Cia. Ltda.

## ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

CODIGOCUENTA	NOMBRECUENTA	SALDO
4	INGRESOS	(5,617,434.93)
5	COSTOS	5,323,405.49
52	GASTOS	1,100,513.45
520228	OTROS GASTOS	15,833.50
52022801	GASTOS SIN RETENCION DE IMPUESTO A LA RENTA	4,876.51
52022802	OTROS GASTOS	10,956.99
520229	GASTOS SUMINISTROS Y MATERIALES	6,280.59
520231	GASTOS DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA	829.32
520232	GASTOS DE CAPACITACION	18,623.07
520233	GASTOS POR CERTIFICACION - ENTIDADES PÚBLICAS	994.20
520234	GASTO UNIFORMES EMPLEADOS	1,423.66
520235	GASTO ALIMENTACION PERSONAL	28,811.73
520236	GASTO EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	3,608.06
520237	GASTO HOSPEDAJE Y ALIMENTACION	80.00
520241	GASTO MEDICINA OCUPACIONAL	1,067.69
520242	GASTO ALQUIER DE VEHICULOS	2,869.56
520244	GASTO GESTION MEDIO AMBIENTE	3,533.81
520245	GASTO INSTALACION SOFTWARE	1,749.29
5203	GASTOS FINANCIEROS	75,829.17
520301	INTERESES	67,724.98
520302	COMISIONES	8,633.20
520304	DIFERENCIA EN CAMBIO	(598.89)
520305	OTROS GASTOS FINANCIEROS	69.88

  
**GERENTE GENERAL**  
 LUIS FRANCISCO VILLAGRAN CABRERA

  
**CONTADOR GENERAL**  
 BOLIVAR JAVIER PAZMIÑO CORTEZ

### Anexo 3: Estado de resultados de la empresa año 2016

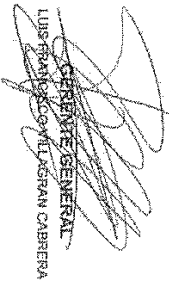
## Anexo 4: Balance general de la empresa año 2017


# ProduTexti<sup>®</sup> Cia. Ltda.

BALANCE GENERAL

Mes de DICIEMBRE 2017

Cuenta	Nombre Cuenta	Total
1.	<b>ACTIVO</b>	<b>5,874,034.91</b>
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	5,602,002.34
1.1.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	6,334.12
1.1.01.01.	EFFECTIVO	6,334.12
1.1.02.	ACTIVOS FINANCIEROS	1,950,561.16
1.1.02.05.	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	1,872,114.59
1.1.02.08.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	131,674.68
1.1.02.09.	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETE	-53,228.11
1.1.03.	INVENTARIOS	3,563,539.52
1.1.04.	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	21,906.02
1.1.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	59,661.52
1.2.	ACTIVO NO CORRIENTE	272,032.57
1.2.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS Y OTROS DIFERIDOS	7,962.32
2.	<b>PASIVO</b>	<b>-4,363,160.30</b>
2.1.	PASIVO CORRIENTE	-3,171,823.82
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE	-1,191,336.48
3.	PATRIMONIO NETO	-1,252,225.80
3.3.	RESERVAS	-22,088.89
3.4.	RESULTADOS ACUMULADOS AÑOS ANTERIORES	-864,704.91
3.5.01.01.001	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>258,648.81</b>

  
 LUIS PAZMINO CORTIZ  
 CONTADOR GENERAL

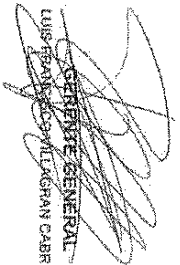
  
 BOLÍVAR JAVIER PAZMINO CORTÉZ  
 CONTADOR GENERAL

Anexo 5: Estado de resultados de la empresa año 2017

# ProduTexti<sup>®</sup> Cia. Ltda.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
Mes de DICIEMBRE 2017

Cuenta	Nombre Cuenta	Total
4.	INGRESOS	5,514,688.09
5.	COSTOS Y GASTOS	5,256,039.28
5.2.	GASTOS	1,278,242.94
5.2.01.	GASTOS OPERACIONALES	1,278,242.94
5.2.01.01.	GASTOS DE VENTA	730,243.35
5.2.01.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	443,557.07
5.2.01.02.027	Depreciaciones:	34,774.84
5.2.	Gastos Sin	1,346.67
5.2.	Otros Gastos	34,604.32
5.2.01.03.	GASTOS FINANCIEROS	104,442.52
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO:		-258,648.81

  
**CONTADOR GENERAL**  
 LUIS RIVAS  
 C.C. MILAGROS CABRERA



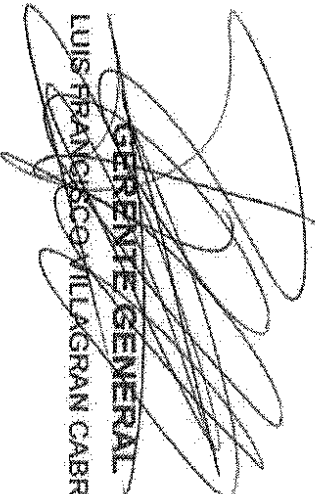
**CONTADOR GENERAL**  
 BOLIVAR JAVIER PAZMIÑO CORTEZ

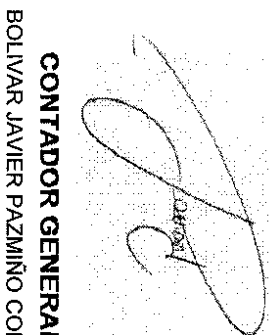
## Anexo 6: Balance general de la empresa año 2018

# Productexti<sup>®</sup> Cia. Ltda.

BALANCE GENERAL  
Mes de DICIEMBRE 2018

Cuenta	Nombre Cuenta	Total
1.	<b>ACTIVO</b>	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	\$ 6,619,971.75
1.2.	ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 6,302,190.96
2.	<b>PASIVO</b>	\$ 317,780.79
2.1.	PASIVO CORRIENTE	\$ (4,957,883.34)
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE	\$ (3,739,851.74)
3.	PATRIMONIO NETO	\$ (1,218,031.60)
3.1.	CAPITAL	\$ (1,415,800.74)
3.3.	RESERVAS	\$ (365,432.00)
3.4.	RESULTADOS ACUMULADOS AÑOS ANTERIORES	\$ (30,267.64)
3.5.01.01.001	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (1,020,101.10)
		\$ 246,287.67

  
GERENTE GENERAL  
LUIS FRANCISCO MILLAGRAN CABRERA

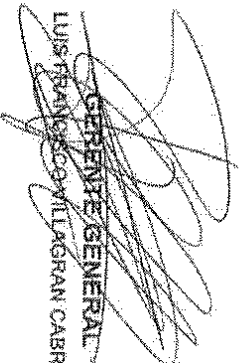
  
CONTADOR GENERAL  
BOLIVAR JAVIER PAZMIÑO CORTEZ

## Anexo 7: Estado de resultados de la empresa año 2018

# Produxti<sup>®</sup> Cia. Ltda.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
Mes de DICIEMBRE 2018

Cuenta	Nombre Cuenta	Total
4.	INGRESOS	\$ (6,809,261.52)
5.	COSTOS Y GASTOS	\$ 6,562,973.85
5.2.	GASTOS	\$ 1,674,719.31
5.2.01.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 450,081.41
5.2.01.03.	GASTOS FINANCIEROS	\$ 229,477.73
5.2.01.03.001	Intereses Bancarios	\$ 175,304.20
5.2.01.03.002	Comisiones Bancarias	\$ 21,149.41
5.2.01.03.004	Otros Gastos Financieros	\$ 4,857.37
5.2.01.03.005	Comisiones Por Cobros Con Tarjeta De Credito	\$ 756.99
5.2.01.03.006	Gastos Diferidos	\$ 27,409.76
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO:		\$ (246,287.67)

  
GERENTE GENERAL  
LUIS FRANCISCO VILLAGRÁN CABRERA

  
CONTADOR GENERAL  
BOLÍVAR JAVIER PAZMIÑO CORTÉZ