

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR -
MATRIZ**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
C.P.A.**

**PROPUESTA DE UN MANUAL DE PLANEACIÓN FINANCIERA.
CASO: PRODUCTOS PARA EL HOGAR DESKANSÁ**

MARIA ISABEL CAMACHO MOLINA

DIRECTORA: DRA. FABIOLA JARRÍN

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CONTABILIDAD FINANCIERA

QUITO, ENERO 2018

DIRECTOR:

Dra. Fabiola Jarrín

INFORMANTES:

Mgtr. Fernando Gamboa

Mgtr. José Luis Cagigal

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado a este momento tan importante en mi vida profesional.

A mis padres por ser el pilar más importante al demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional, y formarme con buenos sentimientos hábitos y valores con los cuales he podido salir adelante en los momentos más difíciles.

A mis ñaños que con su gran amor me han enseñado a salir adelante y estar pendiente en cada momento de mi vida.

A mis Abuelitos, a pesar de la distancia física siento que están siempre conmigo y ayudaron a la culminación de esta meta. Su recuerdo permanecerá perenne en mi memoria.

A mi familia en general, porque me han brindado su apoyo incondicional, ante cualquier adversidad y sobre todo por compartir momentos inmemorables a mi lado, en especial a mi Tía Mimi a quien quiero como una madre.

A mis queridos amigos de manera especial a mis Amiguis las cuales han estado conmigo desde el colegio y a mi grupo los LDS, personas grandiosas que conocí a lo largo de esta carrera y a todas las personas que de una u otra manera hicieron de esta experiencia una de las más especiales.

María Isabel

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Matriz.

A mí querida Directora de tesis Dra. Fabiola Jarrín, por su comprensión y valioso apoyo para la culminación de este trabajo.

A mis profesores por las enseñanzas que dejaron en mí a lo largo de los 9 semestres de la Carrera.

Al personal administrativo y Biblioteca por toda la colaboración brindada durante mi permanencia en la carrera.

De igual manera a la Empresa Productos para el Hogar Deskansa por haberme brindado la información necesaria para la realización del Trabajo de Titulación.

María Isabel

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| | |
| 1 ANTECEDENTES Y DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA | 3 |
| 1.1 Pequeñas y medianas empresas | 3 |
| 1.2 Historia | 3 |
| 1.3 Misión..... | 4 |
| 1.4 Visión..... | 4 |
| 1.5 Organigrama estructural | 4 |
| 1.6 Productos Deskansa S.A..... | 5 |
| 1.6.1 Línea de hogar | 6 |
| 1.6.2 Línea hotelera | 7 |
| 1.6.3 Línea Promocional..... | 8 |
| 1.7 Mercado y Competencia | 9 |
| | |
| 2 MARCO TEÓRICO..... | 12 |
| 2.1 Presupuestos | 12 |
| 2.1.1 Concepto e importancia | 12 |
| 2.1.2 Clasificación de los presupuestos | 12 |
| 2.1.2.1 Según su flexibilidad | 12 |
| 2.1.2.2 Según el periodo que cobran | 13 |
| 2.1.2.3 Según el campo de aplicabilidad en la empresa | 13 |
| 2.1.2.4 Según el sector en el cual se utilicen | 14 |
| 2.2 Terminología Contable | 15 |
| 2.2.1 Costos | 15 |
| 2.2.2 Costo de producción | 15 |
| 2.2.2.1 Materia Prima Directa | 15 |
| 2.2.2.2 Mano de Obra Directa | 16 |
| 2.2.2.3 Costos Indirectos de Producción | 16 |
| 2.2.3 Inventarios | 16 |
| 2.2.4 Gastos | 17 |

| | | |
|-----------|--|----|
| 2.3 | Finanzas | 17 |
| 2.3.1 | Finanzas públicas..... | 17 |
| 2.3.2 | Finanzas corporativas | 17 |
| 2.3.3 | Finanza personal | 17 |
| 2.4 | Planeación..... | 18 |
| 2.5 | Planificación Financiera | 18 |
| 2.6 | Herramientas financieras | 18 |
| 2.6.1 | Indicadores Financieros | 18 |
| 2.6.1.1 | Liquidez | 19 |
| 2.6.1.1.1 | Liquidez corriente..... | 19 |
| 2.6.1.1.2 | Prueba ácida..... | 19 |
| 2.6.1.2 | Solvencia | 20 |
| 2.6.1.2.1 | Endeudamiento del activo | 20 |
| 2.6.1.2.2 | Endeudamiento Patrimonial | 21 |
| 2.6.1.2.3 | Endeudamiento del Activo Fijo | 21 |
| 2.6.1.2.4 | Apalancamiento | 22 |
| 2.6.1.3 | Rentabilidad..... | 22 |
| 2.6.1.3.1 | Margen Bruto de Utilidad..... | 22 |
| 2.6.1.3.2 | Margen Operacional | 23 |
| 2.6.1.3.3 | Rentabilidad sobre las Ventas..... | 24 |
| 2.6.1.3.4 | Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) | 24 |
| 2.6.1.3.5 | Rendimiento sobre los activos (ROA)..... | 25 |
| 2.6.1.3.6 | Rendimiento sobre el capital (RC) | 25 |
| 2.6.1.4 | Gestión..... | 26 |
| 2.6.1.4.1 | Eficiencia | 26 |
| 2.6.1.4.2 | Capital de Trabajo | 27 |
| 2.6.1.4.3 | Rotación de Inventarios | 27 |
| 2.6.1.4.4 | Rotación de Cartera | 28 |
| 2.6.1.4.5 | Rotación del Activo | 28 |
| 2.6.2 | Análisis DUPONT | 29 |
| 2.6.3 | Análisis de Estados Financieros | 29 |
| 2.6.3.1 | Análisis Horizontal | 30 |
| 2.6.3.2 | Análisis Vertical | 30 |
| 2.6.4 | Valor Actual Neto (VAN) | 31 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 2.6.5 | Tasa Interna de Retorno (TIR)..... | 32 |
| 3 | ESTADOS FINANCIEROS..... | 33 |
| 3.1 | Presentación de Estados financieros año 2015 | 35 |
| 3.2 | Presentación Estados Financieros 2016..... | 37 |
| 3.3 | Análisis de la situación actual de la empresa artículos para el hogar Deskansa S.A. | 39 |
| 3.3.1 | Análisis horizontal Año 2015 - 2016..... | 39 |
| 3.3.2 | Análisis Vertical Año 2015 – 2016 | 46 |
| 3.4 | Indicadores Financieros | 51 |
| 4 | PROPUESTA DE UN MANUAL DE PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA DESKANSAS S.A. | 55 |
| 5 | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 65 |
| 5.1 | Conclusiones..... | 65 |
| 5.2 | Recomendaciones | 65 |
| | REFERENCIAS..... | 67 |
| | ANEXOS..... | 69 |
| | Anexo A: Ejemplo Presupuesto Anual de Ventas | 70 |
| | Anexo B: Ejemplo Plan Anual de Producción..... | 71 |
| | Anexo C: Ejemplo Utilización de Materias Primas..... | 72 |
| | Anexo D: Costo Unitario de Materias Primas | 73 |
| | Anexo E: Plan de compras de Materias Primas en Unidades | 74 |
| | Anexo F: Ejemplo Costo de Mano de obra Directa..... | 75 |
| | Anexo G: Ejemplo Coto de Fabricación estimados..... | 76 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Variables de Clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño | 3 |
| Tabla 2: Principales competidores de acuerdo al segmento de producción | 10 |
| Tabla 3: Cálculo de Análisis Horizontal..... | 30 |
| Tabla 4: Cálculo Análisis Vertical..... | 31 |
| Tabla 5: Estado de Situación Financiera al 2015..... | 35 |
| Tabla 6: Estado de Resultados Integral al 2015..... | 36 |
| Tabla 7: Estado de Situación Financiera al 2016..... | 37 |
| Tabla 8: Estado de Resultado Integral al 2016 | 38 |
| Tabla 9: Análisis Horizontal Estado de Resultados Integral | 39 |
| Tabla 10: Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera | 41 |
| Tabla 11: Análisis Vertical Estado de Resultados | 46 |
| Tabla 12: Análisis Vertical Estado de Situación Financiera..... | 48 |
| Tabla 13: Resumen Indicadores Financieros | 51 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|---|
| Figura 1: Organigrama Estructural Grupo Deskansa..... | 5 |
| Figura 2: Línea de hogar | 6 |
| Figura 3: Línea hotelera..... | 7 |
| Figura 4: Línea Promocional | 8 |

RESUMEN EJECUTIVO

El Manual de Planificación Financiera ayudará a la Empresa Productos para el Hogar Deskansa, a orientarla sobre, cómo hacerlo y el uso de las herramientas prácticas para establecer pronósticos y metas, económicas y financieras para fortalecer la planificación, el seguimiento y evaluación para alcanzar los resultados, cuyo fin es al aumento de la rentabilidad en las actividades que realiza en un período determinado.

Los presupuestos son una herramienta valiosa para la medición de las metas, objetivos y responsabilidades, ya que con ella se puede planear las operaciones que se van a realizar en un período determinado. En el trabajo realizado se detalla los antecedentes, filosofía de la empresa, actividad económica y competencia de la empresa en referencia.

Para el análisis se tomaron opiniones, puntos de vista y conceptos de varios autores para la ejecución del trabajo. Como parte fundamental fue conocer el estado de la compañía, para lo cual se examinaron los estados financieros del año 2015 y 2016, mediante el análisis vertical y horizontal de los mismos, para obtener los indicadores financieros con los cuales se interpretó los parámetros para una toma de decisiones que la empresa debe realizar.

Como resultado se realizó un Manual de Planificación Financiera con los principales presupuestos que la compañía debería adoptar de acuerdo a su giro del negocio. Se concluye, que para la obtención de mayores beneficios, la compañía debe contar una planificación financiera con la cual podrá plantearse metas, objetivos para lograr la rentabilidad esperada.

INTRODUCCIÓN

Para las empresas es muy importante contar con una eficiente Planeación Financiera ya que exige al administrador de un negocio el conocer cómo se encuentra la compañía, sino donde estará dentro de un mes, año o más tiempo. En este estudio hemos analizado a la Empresa Productos para el Hogar Deskansa.

En la actualidad la Planeación Financiera ha sido de gran importancia para el funcionamiento de las empresas porque por medio de esta se puede realizar un análisis y diagnóstico de las áreas ms importantes de la compañía para así planear y controlar el negocio.

La mayoría de las compañías los gerentes formulan sus planes basándose en teorías o suposiciones, más bien se debería reunir los indicadores que estén relacionados directamente con la empresa, para que así se puedan establecer programas que ayuden a la consecución de objetivos que se han establecido en la compañía.

En el capítulo 1, se analiza a las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, se detalla los antecedentes, filosofía de la empresa, actividad económica y competencia de la empresa en referencia.

En el capítulo 2, para el análisis se tomaron opiniones, puntos de vista y conceptos de varios autores para la ejecución del trabajo.

En el capítulo 3, se analiza brevemente la situación actual de la compañía, con la comparación del Estado de situación financiera y el Estado de Resultados Integrales de los años 2015 y 2016. Para lo cual se realiza el análisis vertical y horizontal de los Estados financieros y posteriormente se obtuvo los indicadores financieros para su interpretación para que la compañía proceda a la toma decisiones.

En el capítulo 4, se realizó un Manual de Planificación Financiera con los principales presupuestos que la compañía debería adoptar de acuerdo a su giro del negocio que son

los Presupuestos de Ventas, Presupuestos de Materia Prima, Presupuesto de Mano de Obra, Presupuesto de CIF.

1 ANTECEDENTES Y DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Pequeñas y medianas empresas

Cuando hablamos de pequeñas y medianas empresas, nos referimos al conjunto de empresas que de acuerdo al volumen de ventas, número de trabajadores, total de activos y capital social poseen características propias de esta actividad económica, entre las cuales están:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Venta de bienes y prestación de servicios.

En nuestro país se destaca la producción de bienes y prestación de servicios siendo la base de desarrollo social generando así fuentes de empleo. Las empresas de acuerdo a su tamaño tienen las siguientes características:

Tabla 1: Variables de Clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño

| Características | Microempresa | Pequeña | Mediana A | Mediana B | Grande |
|------------------------|----------------|-----------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Ventas Anuales | < a \$ 100.000 | \$100.000 a 1`000.000 | \$1`000.001 a 2`000.000 | \$2`000.001 a \$5`000.000 | \$5`000.001 en adelante |
| Número de trabajadores | 1 a 9 | 10 a 49 | 50 a 99 | 100 a 199 | 200 |

Fuente: CAN, Decisión 702, Artículo 3.

1.2 Historia

Coral Soft fue creada en el año 2008, como una empresa unipersonal en poco tiempo se convierte en una empresa textil llamada artículos para el hogar Deskansa S.A. produciendo, diseños innovadores con nueva tecnología para implementar una nueva tendencia en la línea de ropa de cama.

En la actualidad la compañía tiene una línea de producto con marca registrada, se dedica al diseño y fabricación de: edredones, sábanas y almohadas, toallas, mantelería y otros productos textiles para hogar, así como también para el sector hotelero e industrial: cuentan con 30 personas especializadas para la administración, fabricación y venta de dichos productos generando gran expectativa por sus precios y calidad.

1.3 Misión

De acuerdo a la página web <http://www.grupodeskansa.com> la misión de la empresa dice lo siguiente:

Somos una fábrica de textiles de hogar, que busca superar las expectativas de nuestros clientes con productos que brinden calidad y confort a precios competitivos, a través de un equipo humano profesional y comprometido, contribuyendo así a mejorar la calidad de vida y bienestar de nuestros clientes y colaboradores.

1.4 Visión

De acuerdo a la página web <http://www.grupodeskansa.com> la visión de la empresa dice lo siguiente:

Somos una fábrica de lencería de cama, superando las expectativas de nuestros clientes con precios competitivos, a través de un equipo humano competente y comprometido, asegurando un crecimiento sólido con resultados económicos satisfactorios, contribuyendo así a la calidad de vida y bienestar de nuestros clientes y colaboradores.

1.5 Organigrama estructural

El organigrama fue estructurado de acuerdo a la jerárquica de la empresa desde la Junta Directiva, pasando por la Gerencia General, Gerentes y empleados los cuales ayudan a la división interna de la compañía para una mejor comunicación y agilizar los procesos, reduciendo barreras entre la empresa y agentes externos como proveedores o socios.

El tipo de organigrama utilizado en la compañía es vertical ya que muestra las jerarquías en pirámide, los altos mandos en la parte de arriba y colaboradores en la parte de abajo y a continuación se detalla la estructura de la misma.

La Junta Directiva se encuentra integrada por María Cristina Albán y Rodrigo Cortez los cuales son los socios de la compañía y los que toman las decisiones más importantes de la misma, a continuación se encuentran las Gerencias de Administración, Contabilidad, Ventas y Producción, y en la parte inferior se encuentran sus colaboradores los cuales ayudaran al cumplimiento de objetivos y metas de la compañía.

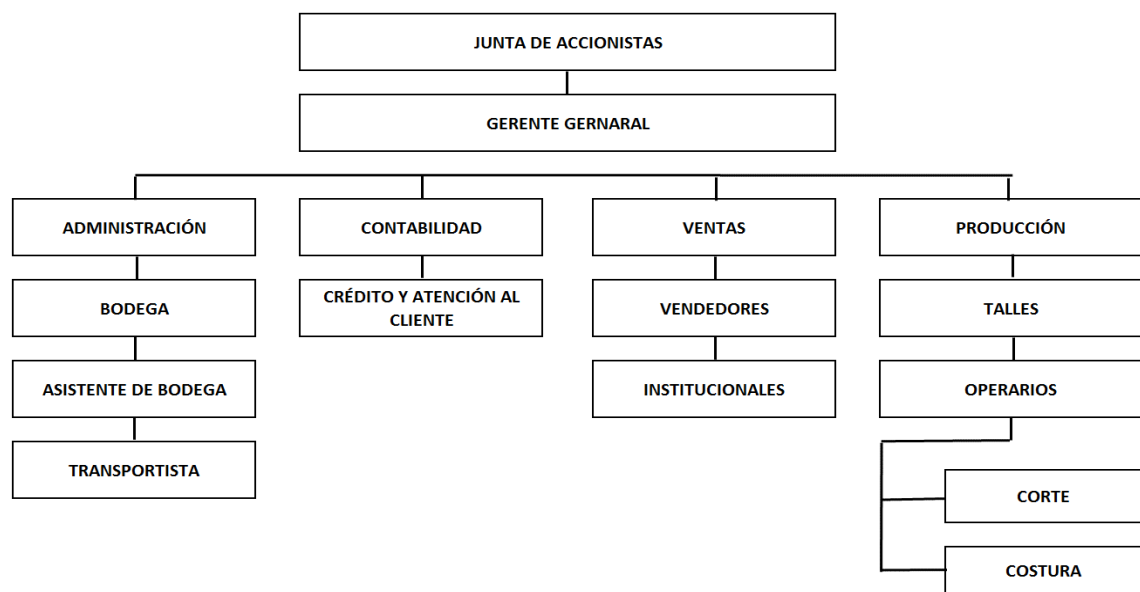


Figura 1: Organigrama Estructural Grupo Deskansa

1.6 Productos Deskansa S.A.

La empresa se dedica a la elaboración de productos para el hogar, sector hotelero, e industrial, en la página web de la empresa "<http://www.grupodeskansa.com>" se encuentra el catálogo de los productos que se ofrecen y los cuales son manejados en las siguientes líneas de producción:

- Línea hogar
- Línea hotelera
- Línea promocional

1.6.1 Línea de hogar

El eslogan que se utiliza para esta línea de productos es: *“ El bienestar empieza por casa, dele a su hogar el confort y comodidad que se merece ”*

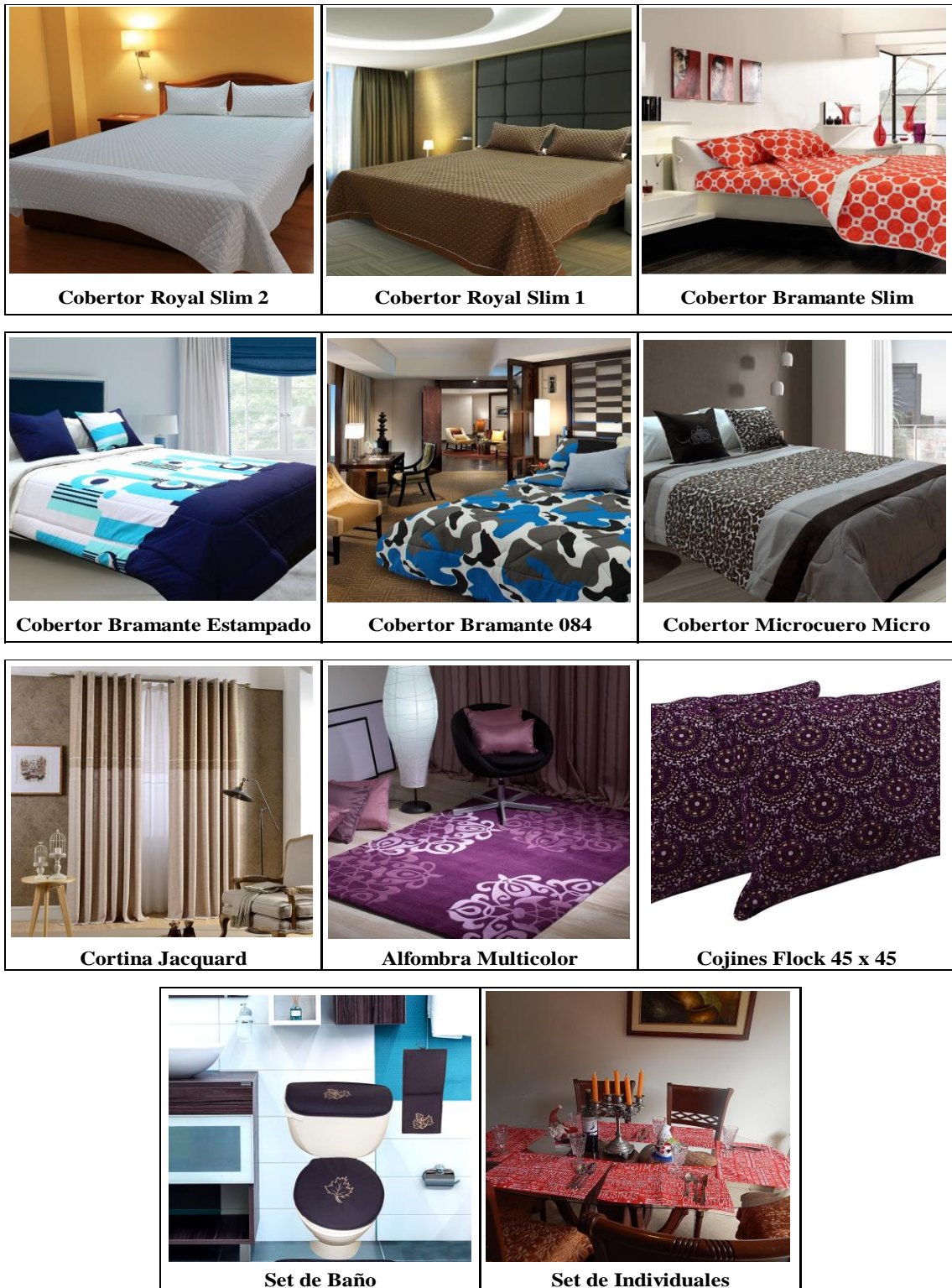


Figura 2: Línea de hogar

1.6.2 Línea hotelera

El eslogan que se utiliza para esta línea de productos es: “ *Tenemos los productos idóneos para darle a su hotel, el toque de bienestar y comodidad necesarios*”

| | | |
|--|--|--|
|  <p>100% Algodón Liso // Satin Stripe</p> <p>TWIN (1 1/2 plazas) FULL (2 plazas) QUEEN (2 1/2 plazas) KING (3 plazas)</p> |  <p>100% Poliéster Tela Antifluidos</p> <p>Tamaños: TWIN (1 1/2 plaza) FULL (2 plazas) QUEEN (2 1/2 plazas) KING (3 plazas) Fuelle : 0.35 cm</p> |  <p>100% Algodón 300 Hilos - 180Hilos</p> <p>TWIN (1 1/2 plaza) FULL (2 plazas) QUEEN (2 1/2 plazas) KING (3 plazas) Incluye: Ajustable, Plana y funda(s)</p> |
|  <p>100% Algodón</p> <p>Toalla Playa Toalla Cuerpo Toalla Manos Toalla Facial</p> <p>350 a 700 Gr x m2</p> |  <p>60% Algodón- 40% Poliéster (Forma)</p> <p>Tamaño: 50x70 cm 50x90 cm</p> <p>Relleno con fibra poliéster sili- conada</p> <p>Antialérgica - Antiácaro</p> |  <p>100% Poliéster</p> <p>Tamaño: 50x70 cm 50x90 cm</p> <p>Tela anti-fluidos que recubre y protege sus almohadas de pluma o de fibra.</p> |
|  <p>50% Algodón- 50% Poliéster Tela piquet</p> <p>TWIN (1 1/2 plaza) FULL (2 plazas) QUEEN (2 1/2 plazas) KING (3 plazas)</p> |  <p>100% Algodón Tela Toalla</p> <p>Tamaño: 50x80 cm</p> <p>Calidad: 950 Gr / 750 Gr</p> <p>El tamaño puede variar según solicitud</p> |  <p>100% Poliéster Tela Fleece</p> <p>Colores: Beige Hueso Azul navy Chocolate</p> <p>300Gr x m2</p> <p>Tamaño: 1.90 x 2.00 cm</p> |
|  <p>50% Algodón- 50% Poliéster Tela piquet</p> <p>Tallas: M L XL</p> <p>Puede personalizarse con Bordado</p> | | |

Figura 3: Línea hotelera

1.6.3 Línea Promocional

El eslogan que se utiliza para esta línea de productos es: *“ Incremente la exposición de su marca con artículos innovadores, útiles y de calidad”*



Figura 4: Línea Promocional

1.7 Mercado y Competencia

Un gran número de empresas realizan la oferta de un determinado bien o servicio en un mercado determinado hacia un grupo de demandantes los cuales adquirirán sus productos o servicio de acuerdo a sus necesidades.

El mercado ecuatoriano está compuesto principalmente por la agroindustria, artesanías cacao y café elaborados, construcción, flores, metalmecánico, pesca, confecciones, textiles y modas entre otros.

El mercado de confecciones, textiles y modas es una de las actividades artesanales más antiguas, las primeras industrias en el Ecuador se dedicaron al procesamiento de lana hasta que a inicios del siglo XX se introdujo el algodón que se utilizó para la producción.

Actualmente la industria textil y de confecciones elabora productos provenientes de todo tipo de fibras de algodón, poliéster, nylon, lana y seda, introduciendo al país dentro de un mercado competitivo en el sector manufacturero. (Pro Ecuador, 2012).

El sector textil ocupa el segundo puesto que genera empleo en el Ecuador que representa el 21% de la industria manufacturera, Las ventas del sector textil fueron de 1.313 millones de dólares en 2016 y representaron el 5 % del sector manufacturero, señalando un área prioritaria para la economía nacional, que alcanza el 8 % del producto interno bruto (PIB) industrial.

El ministro de Industria y productividad ofreció estos datos durante la inauguración de la séptima edición de Muestra de textiles, maquinarias e insumo (XPOTEX) (EFE, 2017).

La producción de lencería para hogar es uno de los sectores que más ha crecido dentro de la industria textil. Los productos locales han logrado ganar mercado frente a la competencia de productos importados, por lo que tienen un buen posicionamiento. Aunque no hay datos de la producción global de esta línea e crecimiento de ventas registrado en las empresas.

La empresa Deskansa S.A. tiene como parte de sus componentes una cubierta para la cama compuesta por una funda suave rellena de plumón, material sintético o fibras artificiales como poliéster.

A través de un análisis de mercado realizado por la compañía se analizaron los Estados de Resultados Integrales en la página de la Superintendencia de Compañías de su principal competencia, a continuación se muestran las cuentas más importantes de los principales competidores al año 2015.

Tabla 2: Principales competidores de acuerdo al segmento de producción

| Empresa | Segmento en que compete | Total Ingresos | Total Costos y Gastos | Utilidad |
|----------------------------|--------------------------------|-----------------------|------------------------------|------------------|
| Deskansa | Dreamers, Carizzia & Coral | \$ 1.296.917,59 | \$ 1.292.550,43 | \$ 4.367,16 |
| Flortex | Dreamers & Carizzia | \$ 644.607,40 | \$ 635.383,63 | \$ 9.223,77 |
| Grupo Gerardo Ortiz | Dreamers | \$ 262.830.084,00 | \$ 241.199.107,00 | \$ 21.630.977,00 |
| Noperti | Dreamers & Coral | \$ 7.192.128,12 | \$ 4.407.339,33 | \$ 2.784.788,79 |
| Prisma Hogar | Carizzia & Coral | \$ 2.434.621,40 | \$ 2.225.275,94 | \$ 209.345,46 |
| Kalido | Coral | \$ 1.204.486,58 | \$ 1.181.371,26 | \$ 23.115,32 |
| Modertex | Coral | \$ 885.649,72 | \$ 847.440,79 | \$ 38.208,93 |
| Colineal | Coral | \$ 43.617.041,82 | \$ 20.474.564,05 | \$ 23.142.477,77 |

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros)

- Ninguno de los competidores tiene un sistema de comercialización por catálogo, con excepción de Kalido, ninguno de los competidores tiene un sistema e-commerce para comprar sus productos a través de su página web.
- Deskansa es la empresa que menos utilidad genera respecto a sus competidores.
- Flortex, Grupo Gerardo Ortiz, Noperti y Colineal tienen mayor experiencia que Deskansa ya que están en el mercado mayor tiempo.

- Las dos empresas más grandes, Colineal y Grupo Gerardo Ortiz tiene varias líneas de negocio, una de ellas es la textil de hogar, su atención no está centrada exclusivamente en la línea en la que compite con Deskansa, por lo cual su reacción puede ser más tardía.
- Noperti, Prismahogar, Kalido, Modertex, Sanbell y Colineal cuentan con sus propios locales de venta de sus productos, con lo pueden posicionarse y darse a conocer más visiblemente con el consumidor final.

A través de la técnica “Entrevista a Profundidad” con la gerente general de Deskansa se han podido identificar los siguientes datos:

- En general, los competidores suelen copiar con rapidez las diferentes innovaciones de producto que se realiza.
- Además de los competidores del listado, hay muchos artesanos que también compiten y tienen una estructura de costos muy inferior a la de Deskansa con lo cual pueden ofrecer precios más bajo.
- Cada vez con más fuerza cadenas como Comandato y Tventas comercializan productos de la línea textil hogar.
- Noperti tiene un producto de mayor calidad que el de Deskansa en la gama alta. En parte esto es explicado ya que tiene insumos importados de mayor calidad.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Presupuestos

2.1.1 Concepto e importancia

Los presupuestos son proyecciones de los recursos económicos y financieros necesarios para llevar a cabo las operaciones futuras de las organizaciones que garantizan la dirección y acción de las actividades mediante un control de la información.

Los recursos financieros son las más escasas dentro de las empresas razón por la cual se deben evaluar con precisión para la correcta toma de decisiones ante posibles fuentes de financiamiento, pueden ser internas o externas. Las fuentes internas por lo general son las más baratas ya que se puede adquirir por recursos de la empresa o inversión de los accionistas mientras que las fuentes externas tienen un costo más alto.

2.1.2 Clasificación de los presupuestos

2.1.2.1 Según su flexibilidad

- Rígidos, estáticos, fijos

Por lo general se elaboran para un solo nivel de actividad. Una vez alcanzado éste, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan. De este modo se efectúa un control anticipado sin considerar el comportamiento económico, cultural, político, demográfico o jurídico de la región donde actúa la empresa. Esta forma de control anticipado dio origen al presupuesto que tradicionalmente utilizaba el sector público (Ortiz Gómez & Burbano Ruiz).

- Flexibles o variables

Los presupuestos flexibles o variables se elaboran para diferentes actividades y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento. Muestran

los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el campo presupuestario de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas (Ortiz Gómez & Burbano Ruiz).

2.1.2.2 Según el periodo que cobran

- A corto plazo

Los presupuestos a corto plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año (Ortiz Gómez & Burbano Ruiz).

- A largo plazo

Los presupuestos a largo plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de más de un año (Ortiz Gómez & Burbano Ruiz).

2.1.2.3 Según el campo de aplicabilidad en la empresa

- Presupuesto de área de fábrica

Analiza los recursos que consume y produce los departamentos de área de fabricación, analizando los ingresos de materiales, personal y costos indirectos de fabricación (Rincón Soto, 2012).

- Presupuesto de área de apoyo de producción

Analiza los recursos que consume y produce los departamentos que apoyan a producción como almacén, bodega de materiales, mantenimiento, ingeniería y supervisión, vigilancia y aseo, calidad y además departamentos que ayuden a que los departamentos de producción funcionen adecuadamente (Rincón Soto, 2012).

- Presupuesto de área de administración

Analiza los recursos que consume los departamentos de dirección y administración como contabilidad, gerencia, tesorería, recursos humanos, cartera, recepción y demás departamentos que hacen parte de la dirección de la empresa (Rincón Soto, 2012).

- Presupuesto de área de ventas

Analiza los recursos que consume y produce de los departamentos de ventas, almacenes, distribución, publicidad y atención al cliente (Rincón Soto, 2012).

- Presupuesto de área de servicios

Analiza los recursos que consume y produce los departamentos de servicios a los trabajadores como son parqueadero, restaurantes, servicios médicos etc... Y demás departamentos que cumplen la misión de prestarle servicios y mejorar el ambiente laboral de la empresa (Rincón Soto, 2012).

2.1.2.4 Según el sector en el cual se utilicen

- Presupuestos del sector público

Los presupuestos del sector público cuantifican los recursos que requieren la operación normal, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales. Al efectuar los estimativos presupuestales se contemplan variables como la remuneración de los funcionarios que laboran en instituciones del gobierno, los gastos de funcionamiento de las entidades estatales, la inversión de proyectos de apoyo a la iniciativa privada, la realización de obras de interés social y la amortización de compromisos ante la banca internacional (Ortiz Gómez & Burbano Ruiz).

- Presupuestos del sector privado

Los utilizan las empresas particulares como base de planificación de las actividades empresariales (Ortiz Gómez & Burbano Ruiz).

Al clasificar los diferentes presupuestos de acuerdo a los autores Ortiz y Burbano y Rincón, para el presente trabajo se utilizará los presupuestos según el campo de aplicabilidad en la empresa ya que de acuerdo al giro de negocio del Grupo Deskansa S.A. debería hacer proyecciones de todas las actividades que se realizan en la compañía, actualmente solo realizan presupuesto de ventas para el cumplimiento de metas de los vendedores.

2.2 Terminología Contable

Las diferentes actividades económicas nos ayudan a identificar la diferencia que tiene cada empresa en la manera de costear el producto y el manejo y control de inventarios. En el mercado societario existen empresas del sector de servicios, sector comercial y sector industrial (Rincón Soto, 2012).

En el presente trabajo utilizaremos terminología de empresas del sector de industrial ya que su giro de negocio realiza actividades productivas utilizando mano de obra y máquinas y herramientas para la fabricación de un bien.

2.2.1 Costos

Son inversiones que realiza la empresa con la expectativa de tener beneficios presentes y futuros (Rincón Soto, 2012).

2.2.2 Costo de producción

2.2.2.1 Materia Prima Directa

Materiales sobre los cuales se realiza la transformación y se identifican plenamente con el producto elaborado (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).

2.2.2.2 Mano de Obra Directa

Es el salario que se paga a los trabajadores que intervienen directamente en la fabricación del producto (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).

2.2.2.3 Costos Indirectos de Producción

Son aquellos gastos incurridos en la elaboración de un producto como son los materiales mano de obra y costos indirectos de fabricación.

- **Materiales Indirectos:**

También conocidos como materia prima indirecta, son aquellos materiales utilizados en el proceso productivo que no se identifican plenamente en el producto y son de difícil medición y cuantificación (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).

- **Mano de obra indirecta:**

Sueldo o salario que se paga al personal que no interviene directamente en la fabricación del producto, pero sirve de apoyo en el proceso productivo (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).

- **Costos Indirectos de fabricación:**

Son los egresos que se realizan por concepto de servicios correspondientes a la planta como seguros, arriendos, servicios básicos etc... (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).

2.2.3 Inventarios

Cuenta que controla el stock de productos, productos en proceso, materiales que existen dentro de la compañía y que son registradas mediante un kardex.

2.2.4 Gastos

Egresos o desembolsos que se realizan en las funciones administrativas, financiamiento y ventas, para cumplir con los objetivos de la empresa (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).

2.3 Finanzas

Basado en los autores Gitman y Zuter (2012) definen las finanzas como el arte y la ciencia de administrar el dinero y la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo tomando el concepto de finanzas enfocado para una empresa se puede decir que es el conjunto de actividades y decisiones administrativas que conducen a una empresa a la adquisición y financiamiento de sus activos fijos.

2.3.1 Finanzas públicas

Son los procesos que se encargan de optimizar el recaudo de impuestos y la inversión social de los recursos obtenidos. Para lograr su función, las finanzas públicas se sirven del ministerio de finanzas, el área de planeación de las finanzas, y la tesorería general del estado (Enciclopedia de Inversiones, 2014).

2.3.2 Finanzas corporativas

Planeamientos, consecución y gestión de los recursos financieros requeridos y necesarios para el normal funcionamiento del negocio y generación de valor. Las finanzas corporativas incluyen las actividades del registro contable, plan presupuestario, inversión, financiación, tesorería, cobranzas, recaudo, y desembolsos de dinero (Enciclopedia de Inversiones, 2014).

2.3.3 Finanza personal

Se relacionan con los ingresos y gastos, el salario y las inversiones, los gastos de educación y vivienda, la alimentación y entretenimiento, el endeudamiento y el ahorro. El objetivo de las finanzas personales es la planeación, presupuesto, administración de

todas las actividades que involucran el ingreso o egreso del dinero, para subsistir, atender las necesidades y lograr desarrollo y crecimiento (Enciclopedia de Inversiones, 2014).

2.4 Planeación

Es la manera organizada y ordenada como se debe desarrollar un proyecto o un grupo de actividades de tal manera que la organización de las actividades esté enfocada al cumplimiento de las metas de la compañía en el menor tiempo y calidad (Rincón Soto, 2012).

2.5 Planificación Financiera

Herramienta que ayuda a las organizaciones a la toma de decisiones mediante la descripción táctica financiera de la empresa, basados en diferentes estados financieros de la compañía los cuales pretenden evaluar los objetivos de la compañía a corto o largo plazo (Gómez, 2000).

La planificación financiera es de gran importancia para las compañías en la toma de decisiones, el objetivo de esta tesis es un manual de planificación financiera que ayude a la empresa hacer previsiones hacia el futuro basado en sus estados financieros y contables.

2.6 Herramientas financieras

Son instrumentos creados para organizar los Estados Financieros los cuales ayudaran a la toma de decisiones dentro de la compañía para así mejorar los servicios y productos que tiene la organización con la ayuda de una buena planificación.

2.6.1 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando información financiera de la empresa y miden la estabilidad, capacidad de endeudamiento, capacidad para generar liquidez, rendimientos a través de la interpretación de cifras. Los indicadores facilitan la comparación de la realidad financiera con la competencia o con información histórica de la compañía (Actualícese, 2017).

Se pueden clasificar de acuerdo a la información que proporcionan. Para presentación de este trabajo se ha clasificado de la siguiente manera:

2.6.1.1 Liquidez

Capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida de que estas vencen, habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2017).

2.6.1.1.1 Liquidez corriente

Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2017).

Fórmula:

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

Interpretación:

- Por cada dólar de deuda la compañía tiene (\$) para responder a la deuda a corto plazo.
- Se mide en unidades monetarias.
- Mientras más alto sea el indicador es mejor.

2.6.1.1.2 Prueba ácida

Indicador que se utiliza para medir la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias. Solo se tomará en cuenta saldos de efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2017).

Fórmula:

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

Interpretación:

- Por cada dólar de deuda la compañía tiene (\$) para responder a la deuda a largo plazo.
- Se mide en unidades monetarias.
- Mientras más alto sea el indicador es mejor.

2.6.1.2 Solvencia

Capacidad de la empresa para atender el pago de todas sus deudas y compromisos especialmente a largo plazo (Gerencie, s.f.).

2.6.1.2.1 Endeudamiento del activo

Indicador que determina el nivel de autonomía financiera, si el índice es elevado la empresa depende de sus acreedores mientras que si el índice es bajo la empresa es independiente de sus acreedores (Oliva, s.f.).

Fórmula:

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}} = \%$$

Interpretación:

- La participación de los acreedores es del (%) sobre el total de activos de la compañía.
- Se mide en porcentajes.
- Mientras más bajo sea el indicador mejor.

2.6.1.2.2 Endeudamiento Patrimonial

Indicador que mide el grado de compromiso del patrimonio con los acreedores de la empresa. Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores sirve para indicar la capacidad de créditos de la compañía y ver cuál de ellos son los que financian la empresa, mostrando el origen de fondos que se utiliza (Oliva, s.f.).

Fórmula:

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \#$$

Interpretación:

- Número de veces que mi patrimonio representa a mi pasivo.
- Se expresa en unidades.
- Mientras más bajo el indicador es mejor.

2.6.1.2.3 Endeudamiento del Activo Fijo

Indicador que mide la cantidad de unidades monetarias que se tiene en el patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos tangibles (Oliva, s.f.).

Fórmula

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Neto Tangible}} = \#$$

Interpretación:

- Número de veces que mi Activo Neto Tangible representa a mi Patrimonio.
- Se expresa en unidades.

- Mientras más alto mejor ya que indique que los activos fijos fueron financiados con el patrimonio de la empresa.

2.6.1.2.4 Apalancamiento

Indicador que mide el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros (Oliva, s.f.).

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}} = \#$$

Interpretación:

- Número de veces que mi Patrimonio representa a mi Activo.
- Se expresa en unidades.
- Mientras más alto mejor.

2.6.1.3 Rentabilidad

Beneficio que se obtuvo de un capital invertido en una empresa, mide el logro de los objetivos propuestos (Gerencie, s.f.).

2.6.1.3.1 Margen Bruto de Utilidad

Indicador que mide la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir gastos operativos y generar utilidades antes de impuestos (Oliva, s.f.).

Fórmula:

$$\frac{\text{Ventas - Costo de Producción + Inventario de Productos Terminados}}{\text{Ventas}} = \#$$

Interpretación:

- El rendimiento sobre las ventas frente al costo de producción y el inventario de productos terminados es de (#).
- Se expresa en unidades.
- Mientras más alto sea el indicador es mejor.

2.6.1.3.2 Margen Operacional

Indicador que analiza el costo de ventas, gastos operacionales de administración y ventas para el estudio de la rentabilidad de la empresa para ver si el negocio es lucrativo o no (Oliva, s.f.).

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} = \#$$

Interpretación:

- El rendimiento sobre las ventas frente a la utilidad operacional es de (#).
- Se expresa en unidades.
- Mientras más alto sea el indicador es mejor.

2.6.1.3.3 Rentabilidad sobre las Ventas

Indicador que mide la utilidad de la empresa por cada unidad vendida.

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \#$$

Interpretación:

- El rendimiento sobre las ventas frente a la utilidad neta es de (#).
- Se expresa en unidades.
- Mientras más alto sea el indicador es mejor.

2.6.1.3.4 Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

Indicador que evalúa la capacidad de generar beneficios a una empresa a través de la inversión de los accionistas (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2017).

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

Interpretación:

- El rendimiento de la inversión de los accionistas es del (%).
- Se mide en porcentajes.
- Mientras más alto sea el indicador es mejor.

2.6.1.3.5 Rendimiento sobre los activos (ROA)

Indicador que permite analizar la capacidad de generar beneficios a través de las inversiones realizadas (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2017).

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Total de Activos}} = \%$$

Interpretación:

- El rendimiento de los activos es del (%).
- Se expresa en porcentaje.
- Mientras más alto el indicador es mejor.

2.6.1.3.6 Rendimiento sobre el capital (RC)

Indicador que permite analizar el rendimiento que genera la empresa sobre el capital invertido en la compañía.

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Capital}} = \%$$

Interpretación:

- El rendimiento sobre el capital es del (%).
- Se expresa en porcentaje.
- Mientras más alto el indicador es mejor.

2.6.1.4 Gestión

Determina el éxito de una organización y son utilizados constantemente para evaluar los resultados de la compañía. Miden la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. Estos indicadores analizan cuentas del balance y cuentas de resultados, lo cual cumple un principio de las finanzas donde todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de objetivos de la misma (Oliva, s.f.).

2.6.1.4.1 Eficiencia

Analiza el volumen de recursos gastados de manera óptima para alcanzar las metas al menor costo posible.

Fórmula:

$$\frac{\text{Gastos de Personal}}{\text{Total de Ingresos}} = \%$$
$$\frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Activos Totales}} = \%$$
$$\frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Total de Ingresos}} = \%$$

Interpretación:

- Del Total de ingresos o Total de activos cuanto absorben los Gastos de personal y los Gastos operativos.
- Se expresan en porcentaje.
- Mientras más bajo el indicador es mejor

2.6.1.4.2 Capital de Trabajo

Son aquellos recursos que necesita una empresa para poder operar. La empresa requiere de insumos, materia prima, mano de obra, los cuales deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo (Gerencie, s.f.).

Fórmula:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = \$$$

Interpretación:

- Con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si pagan todos los pasivos a corto plazo.
- Se expresa en unidades monetarias.
- Mientras más alto sea el indicador es mejor.

2.6.1.4.3 Rotación de Inventarios

Indicador que mide cuantas veces el inventario se mueve dentro de una empresa durante un periodo determinado.

Fórmula:

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{360}} = \#$$

Interpretación:

- Número de veces que el inventario rota durante un periodo

- Se expresa en unidades
- Mientras más alto sea el indicador mejor

2.6.1.4.4 Rotación de Cartera

Indicador que analiza el tiempo en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo.

Fórmula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \#$$

Interpretación:

- Número de días en que la cartera se demora en convertirse en efectivo su cartera.
- Se expresa en unidades.
- Mientras más bajo sea el indicador es mejor.

2.6.1.4.5 Rotación del Activo

Indicador que analiza cuan eficiente está siendo con la administración de sus activos fijos.

Fórmula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \$$$

Interpretación:

- Por cada dólar invertido de la empresa en activos vendió (\$).
- Se expresa en unidades monetarias.
- Mientras más alto sea e indicador mejor.

2.6.2 Análisis DUPONT

Demuestra el origen de la rentabilidad del capital a través de la combinación de las cuentas del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales. Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que la efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones (Gerencie, s.f.).

Fórmula:

Rendimiento del capital = Margen Neto de Utilidad * Rotación de Activos * Multiplicador del capital

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Total de Ingresos} * \text{Ventas}} = \%$$

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos Totales}} = \#$$

$$\text{Multiplicador del capital} = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Capital Pagado}} = \#$$

2.6.3 Análisis de Estados Financieros

El análisis financiero consiste en recopilar los estados financieros para comparar y estudiar las relaciones existentes entre los diferentes grupos de cada uno y observar los cambios presentados por las distintas operaciones de la empresa. La interpretación de los datos obtenidos, mediante el análisis financiero, permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados, además informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su

fortaleza o debilidad financiera, esto facilita el análisis de la situación económica de la empresa para la toma de decisiones (Gómez, 2000).

De acuerdo con la forma de analizar los estados financieros existen los siguientes métodos de evaluación:

2.6.3.1 Análisis Horizontal

Permite analizar las cuentas que tienen la mayor variación absoluta o relativa en un periodo para así determinar cuál fue el impacto en la estructura de los estados financieros.

Variación absoluta: Variación expresada en números.

Variación relativa: Variación expresada en porcentajes.

Tabla 3: Cálculo de Análisis Horizontal

| <i>Expresado en miles de dólares</i> | | | | |
|--------------------------------------|-------------|-------------|---------------------------|---------------------------|
| <i>Análisis horizontal</i> | | | | |
| Cuentas | 2015 | 2016 | Variación Absoluta | Variación Relativa |
| Cuentas por cobrar | \$ 50,00 | \$ 65,00 | \$ 15,00 | 30% |
| Sueldos por pagar | \$ 35,00 | \$ 22,00 | \$ -13,00 | -37% |
| Capital social | \$ 1.000,00 | \$ 1.000,00 | \$ - | 0% |

2.6.3.2 Análisis Vertical

Analiza la participación o peso de las cuentas del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integral, por grupo de cuentas y permite identificar con claridad cómo están compuesto los mismos en la compañía (Gómez, 2000).

Tabla 4: Cálculo Análisis Vertical

| CUENTAS | AÑO 2016 | Análisis Vertical |
|----------------------------------|----------------------|--------------------------|
| <u>ACTIVOS</u> | | |
| Caja | \$ 20.000,00 | 7% |
| Bancos | \$ 50.000,00 | 17% |
| Inversiones | \$ 15.000,00 | 5% |
| Cuentas x cobrar | \$ 3.000,00 | 1% |
| Inventarios | \$ 20.000,00 | 7% |
| Activos Fijos | \$ 180.000,00 | 63% |
| TOTAL DE ACTIVO | \$ 288.000,00 | 100% |
| <u>PASIVO</u> | | |
| Obligaciones financieras | \$ 60.000,00 | 67% |
| Proveedores | \$ 20.000,00 | 22% |
| Cuentas por pagar | \$ 10.000,00 | 11% |
| TOTAL PASIVO | \$ 90.000,00 | 31% |
| <u>PATRIMONIO</u> | | |
| Capital social | \$ 150.000,00 | 76% |
| Utilidad del ejercicio | \$ 48.000,00 | 24% |
| TOTAL PATRIMONIO | \$ 198.000,00 | 69% |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | \$ 288.000,00 | 100% |

2.6.4 Valor Actual Neto (VAN)

Indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia (Gallerano, s.f.).

Interpretación:

- VAN menor a 0: el proyecto no es rentable ya que el retorno del proyecto no alcanza a cubrir la tasa del costo de oportunidad.
- VAN mayor que cero: el proyecto es rentable ya que el retorno es mayor a la tasa de costo de oportunidad.

- VAN igual a 0: El proyecto está rindiendo lo mismo que la tasa del costo de oportunidad.

2.6.5 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento anual que se utilizará para traer a valor presente los flujos de efectivo de una determinada inversión y la cual será igual a la inversión.

La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable (Gallerano, s.f.).

Interpretación:

- TIR mayor que la tasa de descuento: realizar el proyecto.
- TIR menor que la tasa de descuento: no realizar el proyecto.
- TIR igual que la tasa de descuento: el inversionista toma la decisión de realizar o no el proyecto ya que el proyecto está rindiendo igual que el costo de oportunidad.

3 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros es un informe resumido que muestra cómo una empresa ha utilizado los fondos que le confían sus accionistas y acreedores, y tiene como objetivo principal es de suministrar información acerca de la situación financiera y rendimientos financieros de un periodo determinado para que así los usuarios puedan tomar decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado (Enciclopedia Financiera, 2017).

Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de la entidad: activos, pasivos patrimonio neto, gastos e ingresos, en los que se incluyen las pérdidas y ganancias, otros cambios en el patrimonio neto, y flujos de efectivo (NIC, 2017).

La obligación de las de las compañías constituidas en el Ecuador tanto nacionales como extranjeras sujetas a vigilancia y control de la Superintendencia de compañías y valores enviaran a esta; en el primer cuatrimestre de cada año el Balance General anual, Estado de cuenta de pérdidas y ganancias los cuales deberán estar aprobados por la Junta General de accionistas (Congreso Nacional de Ecuador, 1999).

Estado de Situación Financiera: Muestra la posición financiera de una entidad a un momento determinado y para ese fin se presentan en él los activos (lo que posee la entidad), los pasivos (las deudas de la entidad, es decir, lo que debe la entidad) y la diferencia entre ellos (activos menos pasivos) que es el capital contable de la entidad.

- Un activo es un recurso controlado por una entidad, identificado, cuantificado en términos monetarios, del que se esperan fundadamente beneficios económicos futuros, derivado de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad.
- Un pasivo es una obligación presente de la entidad, virtualmente ineludible, identificada, cuantificada en términos monetarios y que representa una disminución

futura de recursos económicos, derivada de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad.

- Capital contable es el valor residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

Estado de Resultados Integral: Muestra la utilidad o pérdida que sufre el capital contable de la empresa como consecuencia de las operaciones practicadas en un periodo determinado, mediante la descripción de los diferentes conceptos de ventas, ingresos, costos y gastos que las mismas provocan.

3.1 Presentación de Estados financieros año 2015

Tabla 5: Estado de Situación Financiera al 2015

DESKANSA S.A.
Estado de Situación Financiera Empresa
Al 31 de Diciembre del 2015

| | | | | | |
|--|--------------------|---------------------|--|-------------------|---------------------|
| ACTIVO CORRIENTE | | 1.074.738,91 | PASIVO CORRIENTE | | 908.006,20 |
| Efectivo y sus equivalentes | | 4.510,06 | Documentos por pagar | 33.918,21 | |
| Cientes Locales NR | 339.155,55 | | Anticipo Clientes | 3.919,74 | |
| (-) Provisión Ctas Incobrables | <u>(13.486,13)</u> | 325.669,42 | Proveedores Locales | 142.355,53 | |
| Préstamos Empleados | | 2.501,62 | Proveedores Exterior | 188.627,56 | |
| Cientes Locales R | | 769,27 | Provisión Gastos | 13.207,12 | |
| Mercaderías en Tránsito | | 131.784,80 | Obligaciones Fiscales | 1.112,77 | |
| Otras cuentas por cobrar relacionadas | | 1.415,10 | Obligaciones Sociales | 31.341,71 | |
| Otras cuentas por cobrar | | 12.370,99 | Obligaciones Bancarias | 34.139,08 | |
| Garantías | | 1.858,00 | Provisiones por Intereses implícitos | (13.104,36) | |
| Inventarios | | 517.796,92 | Otras Cuentas por Pagar | <u>472.488,83</u> | |
| (-) Provisión Deterioro Inventario | | (4.112,50) | | | |
| Pagos Anticipados | | 2.738,01 | | | |
| Crédito Tributario | | 61.590,63 | | | |
| Anticipo Impuestos | | <u>15.846,59</u> | | | |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | PASIVO NO CORRIENTE | | 160.566,18 |
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | | | Obligaciones a largo plazo | 144.818,70 | |
| Terrenos | | 79.908,50 | Provisiones por Beneficios Sociales | <u>15.747,48</u> | |
| Muebles y Enseres | 14.744,14 | | | | |
| (-) Depreciación Acum. Muebles y Enseres | <u>(6.433,91)</u> | 8.310,23 | | | |
| Equipo de Oficina | 5.482,11 | | TOTAL PASIVO | | 1.068.572,38 |
| (-) Depreciación Acum. Equipo Oficina | <u>(2.252,75)</u> | 3.229,36 | | | |
| Maquinaria y Equipo | 129.483,30 | | PATRIMONIO | | 195.849,23 |
| (-) Depreciación Acum. Maq. Y Equipo | <u>(42.717,15)</u> | 86.766,15 | Capital | 85.000,00 | |
| Equipo de Computación y Software | 16.393,60 | | Reserva Legal | 10.692,39 | |
| (-) Depreciación Acum. Eq. Computación | <u>(13.072,08)</u> | 3.321,52 | Resultados Acumulados | 96.234,29 | |
| Vehículos | 33.000,00 | | Resultados Aplicación NIIF primera vez | 210,47 | |
| (-) Depreciación Acum. Vehículos | <u>(24.853,06)</u> | 8.146,94 | Utilidad del Ejercicio | <u>3.712,08</u> | |
| TOTAL ACTIVOS | | <u>1.264.421,61</u> | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | <u>1.264.421,61</u> |

Fuente: Grupo Deskansa S.A

Tabla 6: Estado de Resultados Integral al 2015

DESKANSA S.A.
Estado de Resultados Integral
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2015

| | | |
|-------------------------------|-----------|---------------------|
| VENTAS | | |
| Ventas | \$ | 1.327.947,44 |
| Prestación Servicios | \$ | 2.444,80 |
| (-)Descuento Ventas | \$ | (10.606,01) |
| (-)Devolución Ventas | \$ | (36.160,23) |
| TOTAL VENTAS NETAS | \$ | 1.283.626,00 |
| COSTO DE VENTAS | | |
| | \$ | (1.062.455,79) |
| GASTOS OPERACIONALES | | |
| Gastos de ventas | \$ | (114.670,80) |
| Gastos Administrativos | \$ | (96.555,35) |
| Gastos Financieros | \$ | (44.042,67) |
| OTROS INGRESOS | | |
| Descuento en Compras | \$ | 9.575,04 |
| Otras Rentas | \$ | - |
| Otros Ingresos | \$ | 37.938,29 |
| Otros descuentos compras | \$ | 3.716,55 |
| OTROS GASTOS | | |
| Gastos No deducibles | \$ | (12.764,11) |
| Otros Gastos no Operacionales | \$ | - |
| UTILIDAD OPERACIONAL | \$ | 4.367,16 |
| 15% PART. TRABAJADORES | \$ | (655,07) |
| 22% IMPTO RENTA | \$ | - |
| UTILIDAD NETA | \$ | 3.712,08 |

Fuente: Grupo DESKANSA S.A.

Tabla 8: Estado de Resultado Integral al 2016

| DESKANSA S.A. | | |
|--|-----------|-----------------------|
| Estado de Resultados Integral | | |
| Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 | | |
| VENTAS | | |
| Ventas | \$ | 1.728.855,80 |
| Prestación Servicios | \$ | 1.395,53 |
| Exportación de servicios | \$ | 1.143,00 |
| (-)Descuento Ventas | \$ | (15.346,77) |
| (-)Devolución Ventas | \$ | (56.614,16) |
| TOTAL VENTAS NETAS | \$ | 1.659.433,40 |
| COSTO DE VENTAS | \$ | (1.192.354,15) |
| GASTOS OPERACIONALES | | |
| Gastos de ventas | \$ | (102.542,81) |
| Gastos Administrativos | \$ | (183.833,76) |
| Gastos Financieros | \$ | (11.151,54) |
| OTROS INGRESOS | | |
| Descuento en Compras | \$ | 6.672,55 |
| Otras Rentas | \$ | 9.201,87 |
| Otros Intereses generados | \$ | 2.227,99 |
| Ingreso por Intereses Implícitos | \$ | 17.450,11 |
| Otros descuentos en compras | \$ | 568,87 |
| OTROS GASTOS | | |
| Pérdida en la venta de AF | \$ | (170,61) |
| Gastos No deducibles | \$ | (57.595,51) |
| Otros Gastos Operacionales | \$ | (52.786,62) |
| UTILIDAD OPERACIONAL | \$ | 95.119,79 |
| 15% PART. TRABAJADORES | \$ | (14.267,97) |
| 22% IMPTO RENTA | \$ | (37.775,63) |
| UTILIDAD NETA | \$ | 43.076,19 |

Fuente: Grupo DESKANSA S.A

3.3 Análisis de la situación actual de la empresa artículos para el hogar Deskansa S.A.

3.3.1 Análisis horizontal Año 2015 - 2016

Tabla 9: Análisis Horizontal Estado de Resultados Integral

| ANALISIS HORIZONTAL | | | | |
|------------------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | 2015 | 2016 | VARIACIÓN ABSOLUTA | VARIACIÓN RELATIVA |
| <u>VENTAS</u> | | | | |
| Ventas | \$ 1.327.947,44 | \$ 1.728.855,80 | \$ 400.908,36 | 30,19% |
| Prestación Servicios | \$ 2.444,80 | \$ 1.395,53 | \$ (1.049,27) | -42,92% |
| Exportación de servicios | \$ - | \$ 1.143,00 | \$ 1.143,00 | 0,00% |
| (-)Descuento Ventas | \$ (10.606,01) | \$ (15.346,77) | \$ (4.740,76) | 44,70% |
| (-)Devolución Ventas | \$ (36.160,23) | \$ (56.614,16) | \$ (20.453,93) | 56,56% |
| <u>TOTAL VENTAS NETAS</u> | \$ 1.283.626,00 | \$ 1.659.433,40 | \$ 375.807,40 | 29,28% |
| <u>COSTO DE VENTAS</u> | \$ (1.062.455,79) | \$ (1.192.354,15) | \$ (129.898,36) | 12,23% |
| <u>GASTOS OPERACIONALES</u> | | | | |
| Gastos de ventas | \$ (114.670,80) | \$ (102.542,81) | \$ 12.127,99 | -10,58% |
| Gastos Administrativos | \$ (96.555,35) | \$ (183.833,76) | \$ (87.278,41) | 90,39% |
| Gastos Financieros | \$ (44.042,67) | \$ (11.151,54) | \$ 32.891,13 | -74,68% |
| <u>OTROS INGRESOS</u> | | | | |
| Descuento en Compras | \$ 9.575,04 | \$ 6.672,55 | \$ (2.902,49) | -30,31% |
| Otras Rentas | \$ - | \$ 9.201,87 | \$ 9.201,87 | 0,00% |
| Otros Intereses generados | \$ - | \$ 2.227,99 | \$ 2.227,99 | 0,00% |
| Ingreso por Intereses Implícitos | \$ - | \$ 17.450,11 | \$ 17.450,11 | 0,00% |
| Otros Ingresos | \$ 37.938,29 | \$ - | \$ (37.938,29) | -100,00% |
| Otros descuentos compras | \$ 3.716,55 | \$ 568,87 | \$ (3.147,68) | -84,69% |
| <u>OTROS GASTOS</u> | | | | |
| Pérdida en la venta de AF | \$ - | \$ (170,61) | \$ (170,61) | 0,00% |
| Gastos No deducibles | \$ (12.764,11) | \$ (57.595,51) | \$ (44.831,40) | 351,23% |
| Otros Gastos no Operacionale | \$ - | \$ (52.786,62) | \$ (52.786,62) | 0,00% |
| <u>UTILIDAD OPERACIONAL</u> | \$ 4.367,16 | \$ 95.119,79 | \$ 90.752,63 | 2078,07% |
| 15% PART. TRABAJADORES | \$ (655,07) | \$ (14.267,97) | \$ (13.612,89) | 2078,07% |
| 22% IMPTO RENTA | | \$ (37.775,63) | \$ (37.775,63) | 0,00% |
| <u>UTILIDAD NETA</u> | \$ 3.712,08 | \$ 43.076,19 | \$ 39.364,11 | 1060,43% |

Fuente: Análisis elaborado por María Isabel Camacho

El análisis horizontal nos permite determinar que cuentas han dado mayores variaciones absolutas o relativas y determinar el impacto que tuvieron dentro los Estados Financieros.

- Las ventas del año 2016 aumentaron en un 30.19% respecto al año 2015 que expresado en unidades monetarias que equivale \$400. 908, 36.
- La cuenta de prestación de servicios disminuyo el 2016 en un 42.92% respecto al año 2015 que expresado en unidades monetarias equivale a \$1.049,27.
- En el año se inicia con la exportación de servicios lo cual genera un ingreso de \$1.143,00.
- Las cuentas de descuento en ventas y devolución en ventas aumentaron considerablemente del año 2015 al 2016 en un 44,70% y 56,56% respectivamente lo cual expresado en unidades monetarias equivale a \$4.740,76 y \$20.453,93 correspondientemente.
- En total las ventas aumentaron en un 29,28% respecto al 2015 generando ingresos extras por \$375.807,40.
- Los costos de venta aumentaron en 12,23% respecto al año anterior representando así \$129.898,36.
- Los gastos operacionales de la compañía aumentaron en un 5,15% que equivale a \$42.259,29 donde los gastos administrativos aumentaron en un 90,39% y disminuyeron los gastos de venta en un 10,58% y los gastos financieros en un 74,68%.
- Otros Ingresos disminuyeron en 215,01% que equivale a \$15.108,49.
- Otros Gastos aumentaron en 351,23% que equivale a \$97.788,63.
- La Utilidad operacional antes de impuestos aumento en 2.078,07% que equivale a \$90.752,63.

- La variación de la Utilidad Neta de la compañía fue de 1060,43% que equivale a \$39.364,1.

Tabla 10: Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera

| ANALISIS HORIZONTAL | | | | |
|--|-----------------|----------------|--------------------|--------------------|
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | 2015 | 2016 | VARIACIÓN ABSOLUTA | VARIACIÓN RELATIVA |
| ACTIVO | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | \$ 1.074.738,91 | \$ 737.655,43 | \$ (337.083,48) | -31,36% |
| Efectivo y sus equivalentes | \$ 4.510,06 | \$ 11.537,69 | \$ 7.027,63 | 155,82% |
| Cientes Locales NR | \$ 339.155,55 | \$ 242.968,51 | \$ - | - |
| (-) Provisión Ctas Incobrables | \$ (13.486,13) | \$ (47.957,71) | \$ (130.658,62) | -40,12% |
| Préstamos Empleados | \$ 2.501,62 | \$ - | \$ (2.501,62) | -100,00% |
| Cientes Locales R | \$ 769,27 | \$ 358,46 | \$ (410,81) | -53,40% |
| Mercaderías en Tránsito | \$ 131.784,80 | \$ 334,20 | \$ (131.450,60) | -99,75% |
| Otras cuentas por cobrar relacionadas | \$ 1.415,10 | \$ 3.027,11 | \$ 1.612,01 | 113,91% |
| Otras cuentas por cobrar | \$ 12.370,99 | \$ 42.218,77 | \$ 29.847,78 | 241,27% |
| Inversiones | \$ - | \$ 72.236,99 | \$ 72.236,99 | - |
| Garantías | \$ 1.858,00 | \$ 4.190,52 | \$ 2.332,52 | 125,54% |
| Inventarios | \$ 517.796,92 | \$ 357.940,73 | \$ (159.856,19) | -30,87% |
| (-) Provisión Deterioro Inventario | \$ (4.112,50) | \$ - | \$ - | 0,00% |
| Pagos Anticipados | \$ 2.738,01 | \$ - | \$ (2.738,01) | -100,00% |
| Crédito Tributario | \$ 61.590,63 | \$ - | \$ (61.590,63) | -100,00% |
| Anticipo Impuestos | \$ 15.846,59 | \$ 54.912,66 | \$ 39.066,07 | 246,53% |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | | |
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | \$ 189.682,70 | \$ 187.515,64 | \$ (2.167,06) | -1,14% |
| Terrenos | \$ 79.908,50 | \$ 79.908,50 | \$ - | 0,00% |
| Muebles y Enseres | \$ 14.744,14 | \$ 14.744,14 | \$ - | - |
| (-) Depreciación Acum. Muebles y Enseres | \$ (6.433,91) | \$ (8.413,36) | \$ (1.979,45) | -23,82% |
| Equipo de Oficina | \$ 5.482,11 | \$ 5.482,11 | \$ - | - |
| (-) Depreciación Acum. Equipo Oficina | \$ (2.252,75) | \$ (3.053,44) | \$ (800,69) | -24,79% |
| Maquinaria y Equipo | \$ 129.483,30 | \$ 128.738,49 | \$ - | - |
| (-) Depreciación Acum. Maq. Y Equipo | \$ (42.717,15) | \$ (54.970,90) | \$ (12.998,56) | -14,98% |
| Equipo de Computación y Software | \$ 16.393,60 | \$ 18.163,79 | \$ - | - |
| (-) Depreciación Acum. Eq. Computación | \$ (13.072,08) | \$ (15.458,41) | \$ (2.705,38) | (616,14) |
| Vehículos | \$ 33.000,00 | \$ 55.587,72 | \$ - | - |
| (-) Depreciación Acum. Vehículos | \$ (24.853,06) | \$ (34.941,03) | \$ 12.499,75 | 153,43% |
| Otros Activos | \$ - | \$ 1.800,00 | \$ - | - |
| (-) Depreciación Acum. Otros Activos | \$ - | \$ (71,97) | \$ 1.728,03 | 1.728,03 |
| OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES | | | | |
| Activos por Impuestos Diferidos | \$ - | \$ 19.678,01 | \$ 19.678,01 | 0,00% |
| TOTAL ACTIVOS | \$ 1.264.421,61 | \$ 944.849,08 | \$ (319.572,53) | -25,27% |
| PASIVO | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | \$ 908.006,20 | \$ 513.815,46 | \$ (394.190,74) | -43,41% |
| Proveedores Locales | \$ - | \$ 191.106,01 | \$ 191.106,01 | 0,00% |
| Proveedores Exterior | \$ - | \$ 301,70 | \$ 301,70 | 0,00% |
| Documentos por pagar | \$ 33.918,21 | \$ 35.318,16 | \$ 1.399,95 | 4,13% |
| Anticipo Clientes | \$ 3.919,74 | \$ 4.398,81 | \$ 479,07 | 12,22% |
| Proveedores Locales | \$ 142.355,53 | \$ - | \$ (142.355,53) | -100,00% |
| Proveedores Exterior | \$ 188.627,56 | \$ - | \$ (188.627,56) | -100,00% |
| Provisión Gastos | \$ 13.207,12 | \$ 59.614,24 | \$ 46.407,12 | 351,38% |
| Obligaciones Fiscales | \$ 1.112,77 | \$ 43.596,98 | \$ 42.484,21 | 3817,88% |
| Obligaciones Sociales | \$ 31.341,71 | \$ 39.112,65 | \$ 7.770,93 | 24,79% |
| Impuesto a la renta por pagar Diferido | \$ - | \$ 19.678,01 | \$ 19.678,01 | 0,00% |
| Obligaciones Bancarias | \$ 34.139,08 | \$ 61.919,67 | \$ 27.780,59 | 81,37% |
| Cuentas por Pagar R | \$ - | \$ 69.156,30 | \$ 69.156,30 | 0,00% |
| Provisiones por Intereses implícitos | \$ (13.104,36) | \$ (10.387,07) | \$ 2.717,29 | -20,74% |
| Otras Cuentas por Pagar | \$ 472.488,83 | \$ - | \$ (472.488,83) | -100,00% |
| PASIVO NO CORRIENTE | \$ 160.566,18 | \$ 205.357,75 | \$ 44.791,57 | 27,90% |
| Obligaciones a largo plazo | \$ 144.818,70 | \$ 187.642,60 | \$ 42.823,90 | 29,57% |
| Provisiones por Beneficios Sociales | \$ 15.747,48 | \$ 17.715,15 | \$ 1.967,67 | 12,50% |
| TOTAL PASIVO | \$ 1.068.572,38 | \$ 719.173,21 | \$ (349.399,17) | -32,70% |
| PATRIMONIO | | | | |
| PATRIMONIO | \$ 195.849,23 | \$ 225.675,87 | \$ 29.826,64 | 15,23% |
| Capital | \$ 85.000,00 | \$ 85.000,00 | \$ - | 0,00% |
| Reserva Legal | \$ 10.692,39 | \$ 10.692,39 | \$ - | 0,00% |
| Resultados Acumulados | \$ 96.234,29 | \$ 86.696,82 | \$ (9.537,47) | -9,91% |
| Resultados Aplicación NIIF primera vez | \$ 210,47 | \$ 210,47 | \$ - | 0,00% |
| Utilidad del Ejercicio | \$ 3.712,08 | \$ 43.076,19 | \$ 39.364,11 | 1060,43% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | \$ 1.264.421,61 | \$ 944.849,08 | \$ (319.572,53) | -25,27% |

ACTIVOS

Los activos corrientes disminuyeron en un 31,36% que en unidades monetarias equivale a \$337.083,48. Las variaciones son las siguientes:

- Efectivo y sus equivalentes aumento en 155,82% que equivale a unidades monetarias a \$ 7.027,63.
- La cuenta de clientes disminuyó en el 28,26% equivalente a \$96.187,04, mientras que la cuenta de provisión cuentas incobrable aumento el 255,61% equivalente a \$34.471,58 dando como saldo a la cuenta clientes una disminución del 40,12% equivalente a \$130.658,62.
- Préstamos a empleados redujeron en el 100% por políticas de la compañía.
- Mercaderías en tránsito disminuyeron en un 99,75% que representan \$131.450,60.
- Otras cuentas por cobrar relacionadas aumento en un 113,91% que representan \$1.612,01 los cuales son préstamos y ventas a empleados y accionistas.
- Otras cuentas por cobrar aumento en 241,27% que expresado en unidades monetarias corresponde a \$29.847,78 los cuales el 75% corresponde a anticipos a proveedores locales y el 25% corresponde a proveedores del exterior.
- En el año 2016 se realizaron Inversiones por \$72.236,99 las cuales en el año 2015 no lo habían hecho.
- Los inventarios disminuyeron en 30,87% que representa a \$159.856,19.
- La provisión por deterioro de inventario no sufrió variación del año 2015 al 2016.
- Pagos anticipados disminuyó en 100% lo que representa a \$2.738,01.

- Crédito tributario disminuyó en 100% lo que representa en unidades monetarias en \$61.590,63.
- Anticipo de impuestos aumentó en 246,53% que en unidades monetarias corresponde a \$39.066,07.

Los activos no corrientes disminuyeron en 1,14% que en unidades monetarias equivale a \$2.167,06. Las variaciones fueron:

- No se registró variación en la cuenta de Terrenos.
- Muebles y enseres disminuyó en un 23,82% que representa \$1.979,45 que se da por la depreciación anual de muebles y enseres.
- Equipos de oficina disminuyó en un 24,79% que representa \$800.69 que se la por la depreciación anual de equipo de oficina.
- Maquinaria y equipo disminuyó en un 14,98% que representa a \$12.998,56 que se da por la venta de una máquina de coser y la depreciación anual de maquinaria y equipo de oficina.
- Equipo de computación y software disminuyo en un 18,55% que expresado en unidades monetarias corresponde a \$616,14 que se da por la adquisición de un equipo de computación y la depreciación anual de equipo de computación y software.
- La cuenta vehículos aumento 153,43% que equivale a \$12.499,75 la variación se dio por la adquisición de un vehículo y la depreciación anual de vehículos.

Por lo tanto, los activos disminuyeron en un 25,27% que equivale en \$319.572,53. Las variaciones fueron las siguientes:

PASIVOS

Los pasivos corrientes disminuyeron en un 43,41% que en unidades monetarias corresponden a \$394.190,74.

- Documentos por pagar aumento un 4,13% que equivale \$1.399,9.
- Anticipo cliente aumento 12,22% que equivale a \$479,07.
- Proveedores locales y del exterior disminuyeron en un 100% equivalente a \$330.983,09.
- Provisión de gastos aumento en 351,38% equivalente a \$46.407,12.
- Obligaciones fiscales aumentaron en 3817,88% equivalente a \$42.484,21.
- Obligaciones sociales aumentaron en 24,79% que equivale a \$7.770,93.
- Obligaciones bancarias aumento en un 81,37% que equivale a \$27.780,59.
- Las provisiones por intereses implícitos disminuyeron en un 20,74% que equivales a \$2.717,29.
- Otras cuentas por pagar disminuyeron en un 100% que equivale a \$472.488,83.

Los Pasivos no corrientes aumentaron en un 27,90% que expresado en unidades monetarias equivale a \$44.791,57. Las variaciones fueron las siguientes:

- Obligaciones a largo plazo aumentaron en un 29,57% que equivale \$42.823,90.
- Provisiones por beneficios sociales aumento en un 12,5% que equivale a \$1.967,67.

Por lo tanto los pasivos disminuyeron en 32,70% que en unidades monetarias equivale a \$349.399,17. Las cuentas que mayor influyeron fueron:

PATRIMONIO

- La cuentas de Capital y Reserva Legal no ha sufrido variaciones de un periodo a otro.
- Utilidad del ejercicio aumentó en un 1060,43% que representa a \$39.364,11

Por lo tanto, el Patrimonio aumentó en un 15,23% que expresado en unidades monetarias representa a \$29.826,64.

Al conocer las variaciones de los Estados Financieros podemos conocer los cambios importantes de actividades y resultados de la información financiera y ver cuáles son las cuentas que se merecen mayor atención por sus cambios significativos en las variaciones. Se debe tomar en cuenta que se realiza variaciones absolutas y relativas y la que se debe tomar más importancia es la absoluta para la toma de decisiones ya que se expresan en unidades monetarias.

3.3.2 Análisis Vertical Año 2015 – 2016

Tabla 11: Análisis Vertical Estado de Resultados

| ESTADOS DE RESULTADOS | 2015 | ANALISIS VERTICAL | 2016 | ANALISIS VERTICAL |
|------------------------------------|--------------------------|-------------------|--------------------------|-------------------|
| <u>VENTAS</u> | | | | |
| Ventas | \$ 1.327.947,44 | | \$ 1.728.855,80 | |
| Prestación Servicios | \$ 2.444,80 | | \$ 1.395,53 | |
| Exportación de servicios | \$ - | | \$ 1.143,00 | |
| (-)Descuento Ventas | \$ (10.606,01) | | \$ (15.346,77) | |
| (-)Devolución Ventas | \$ (36.160,23) | | \$ (56.614,16) | |
| <u>TOTAL VENTAS NETAS</u> | \$ 1.283.626,00 | 100,00% | \$ 1.659.433,40 | 100,00% |
| <u>COSTO DE VENTAS</u> | \$ (1.062.455,79) | -82,77% | \$ (1.192.354,15) | -71,85% |
| <u>GASTOS OPERACIONALES</u> | | | | |
| Gastos de ventas | \$ (114.670,80) | -8,93% | \$ (102.542,81) | -6,18% |
| Gastos Administrativos | \$ (96.555,35) | -7,52% | \$ (183.833,76) | -11,08% |
| Gastos Financieros | \$ (44.042,67) | -3,43% | \$ (11.151,54) | -0,67% |
| <u>OTROS INGRESOS</u> | | | | |
| Descuento en Compras | \$ 9.575,04 | 0,75% | \$ 6.672,55 | 0,40% |
| Otras Rentas | \$ - | 0,00% | \$ 9.201,87 | 0,55% |
| Otros Intereses generados | \$ - | 0,00% | \$ 2.227,99 | 0,13% |
| Ingreso por Intereses Implícitos | \$ - | 0,00% | \$ 17.450,11 | 1,05% |
| Otros Ingresos | \$ 37.938,29 | 2,96% | \$ - | 0,00% |
| Otros descuentos compras | \$ 3.716,55 | 0,29% | \$ 568,87 | 0,03% |
| <u>OTROS GASTOS</u> | | | | |
| Pérdida en la venta de AF | \$ - | 0,00% | \$ (170,61) | -0,01% |
| Gastos No deducibles | \$ (12.764,11) | -0,99% | \$ (57.595,51) | -3,47% |
| Otros Gastos no Operacionale | \$ - | 0,00% | \$ (52.786,62) | -3,18% |
| <u>UTILIDAD OPERACIONAL</u> | \$ 4.367,16 | 0,34% | \$ 95.119,79 | 5,73% |
| 15% PART. TRABAJADORES | \$ (655,07) | -0,05% | \$ (14.267,97) | -0,86% |
| 22% IMPTO RENTA | | 0,00% | \$ (37.775,63) | -2,28% |
| <u>UTILIDAD NETA</u> | \$ 3.712,08 | 0,29% | \$ 43.076,19 | 2,60% |

El análisis vertical nos permite relacionar dos estados financieros en cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado el cual nos sirve para darnos una idea de que la empresa está realizando una distribución equitativa de acuerdo a sus necesidades operativas y financieras.

Al analizar el Estado de Resultados podemos decir lo siguiente tomando en cuenta al Total de las Ventas Netas como cifra base.

- En el año 2015 el Costo de Ventas representó el 82,77% del Total de Ventas Netas mientras que en el año 2016 representó 71,85%.
- Los Gastos Operacionales en el año 2015 representó el 19,89% mientras que en el año 2016 fueron del 17,93%.
- Otros Ingresos en el año 2015 representó el 3,99% mientras que en el año 2016 representó el 2,18%.
- Otros Gastos en el año 2015 representaron el 0,99% mientras que en el año 2016 fueron del 6,66%.
- La Utilidad Operacional en el año 2015 representó el 0,34% mientras que en el año 2016 alcanzó el 5,73%.
- La Utilidad Neta en el año 2015 significó el 0,29% mientras que en el año 2016 fue del 2,60%.

Tabla 12: Análisis Vertical Estado de Situación Financiera

| ANALISIS VERTICAL | | | | | | |
|--|----------------|---------------------|-------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | 2015 | | ANALISIS VERTICAL | 2016 | | ANALISIS VERTICAL |
| ACTIVO | | | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | \$ | 1.074.738,91 | 85,00% | \$ | 737.655,43 | 78,07% |
| Efectivo y sus equivalentes | \$ | 4.510,06 | 0,36% | \$ | 11.537,69 | 1,22% |
| Cientes Locales NR | \$ 339.155,55 | | | \$ 242.968,51 | | |
| (-) Provisión Ctas Incobrables | \$ (13.486,13) | \$ 325.669,42 | 25,76% | \$ (47.957,71) | \$ 195.010,80 | 20,64% |
| Préstamos Empleados | \$ | 2.501,62 | 0,20% | | | 0,00% |
| Cientes Locales R | \$ | 769,27 | 0,06% | \$ | 358,46 | 0,04% |
| Mercaderías en Tránsito | \$ | 131.784,80 | 10,42% | \$ | 334,20 | 0,04% |
| Otras cuentas por cobrar relacionadas | \$ | 1.415,10 | 0,11% | \$ | 3.027,11 | 0,32% |
| Otras cuentas por cobrar | \$ | 12.370,99 | 0,98% | \$ | 42.218,77 | 4,47% |
| Inversiones | \$ | - | 0,00% | \$ | 72.236,99 | 7,65% |
| Garantías | \$ | 1.858,00 | 0,15% | \$ | 4.190,52 | 0,44% |
| Inventarios | \$ | 517.796,92 | 40,95% | \$ | 357.940,73 | 37,88% |
| (-) Provisión Deterioro Inventario | \$ | (4.112,50) | -0,33% | \$ | (4.112,50) | -0,44% |
| Pagos Anticipados | \$ | 2.738,01 | 0,22% | \$ | - | 0,00% |
| Crédito Tributario | \$ | 61.590,63 | 4,87% | \$ | - | 0,00% |
| Anticipo Impuestos | \$ | 15.846,59 | 1,25% | \$ | 54.912,66 | 5,81% |
| ACTIVO NO CORRIENTE | \$ | 189.682,70 | 15,00% | \$ | 207.193,65 | 21,93% |
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | \$ | 189.682,70 | 15,00% | \$ | 187.515,64 | 19,85% |
| Terrenos | \$ | 79.908,50 | 6,32% | \$ | 79.908,50 | 8,46% |
| Muebles y Enseres | \$ 14.744,14 | | | \$ 14.744,14 | | |
| (-) Depreciación Acum. Muebles y Enseres | \$ (6.433,91) | \$ 8.310,23 | 0,66% | \$ (8.413,36) | \$ 6.330,78 | 0,67% |
| Equipo de Oficina | \$ 5.482,11 | | | \$ 5.482,11 | | |
| (-) Depreciación Acum. Equipo Oficina | \$ (2.252,75) | \$ 3.229,36 | 0,26% | \$ (3.053,44) | \$ 2.428,67 | 0,26% |
| Maquinaria y Equipo | \$ 129.483,30 | | | \$ 128.738,49 | | |
| (-) Depreciación Acum. Maq. Y Equipo | \$ (42.717,15) | \$ 86.766,15 | 6,86% | \$ (54.970,90) | \$ 73.767,59 | 7,81% |
| Equipo de Computación y Software | \$ 16.393,60 | | | \$ 18.163,79 | | |
| (-) Depreciación Acum. Eq. Computación | \$ (13.072,08) | \$ 3.321,52 | 0,26% | \$ (15.458,41) | \$ 2.705,38 | 0,29% |
| Vehículos | \$ 33.000,00 | | | \$ 55.587,72 | | |
| (-) Depreciación Acum. Vehículos | \$ (24.853,06) | \$ 8.146,94 | 0,64% | \$ (34.941,03) | \$ 20.646,69 | 2,19% |
| Otros Activos | \$ - | | | \$ 1.800,00 | | |
| (-) Depreciación Acum. Otros Activos | \$ - | \$ - | 0,00% | \$ (71,97) | \$ 1.728,03 | 0,18% |
| OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES | \$ | - | 0,00% | \$ | 19.678,01 | 2,08% |
| Activos por Impuestos Diferidos | \$ | - | 0,00% | \$ | 19.678,01 | 2,08% |
| TOTAL ACTIVOS | \$ | 1.264.421,61 | 100,00% | \$ | 944.849,08 | 100,00% |
| PASIVO | | | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | \$ | 908.006,20 | 71,81% | \$ | 513.815,46 | 54,38% |
| Proveedores Locales | \$ | 142.355,53 | 11,26% | \$ | 191.106,01 | 26,57% |
| Proveedores Exterior | \$ | 188.627,56 | 14,92% | \$ | 301,70 | 0,04% |
| Documentos por pagar | \$ | 33.918,21 | 2,68% | \$ | 35.318,16 | 4,91% |
| Anticipo Clientes | \$ | 3.919,74 | 0,31% | \$ | 4.398,81 | 0,61% |
| Provisión Gastos | \$ | 13.207,12 | 1,04% | \$ | 59.614,24 | 8,29% |
| Obligaciones Fiscales | \$ | 1.112,77 | 0,09% | \$ | 43.596,98 | 6,06% |
| Obligaciones Sociales | \$ | 31.341,71 | 2,48% | \$ | 39.112,65 | 5,44% |
| Impuesto a la renta por pagar Diferido | \$ | - | 0,00% | \$ | 19.678,01 | 2,74% |
| Obligaciones Bancarias | \$ | 34.139,08 | 2,70% | \$ | 61.919,67 | 8,61% |
| Cuentas por Pagar R | \$ | - | 0,00% | \$ | 69.156,30 | 9,62% |
| Provisiones por Intereses implícitos | \$ | (13.104,36) | -1,04% | \$ | (10.387,07) | -1,44% |
| Otras Cuentas por Pagar | \$ | 472.488,83 | 37,37% | \$ | - | 0,00% |
| PASIVO NO CORRIENTE | \$ | 160.566,18 | 12,70% | \$ | 205.357,75 | 21,73% |
| Obligaciones a largo plazo | \$ | 144.818,70 | 11,45% | \$ | 187.642,60 | 26,09% |
| Provisiones por Beneficios Sociales | \$ | 15.747,48 | 1,25% | \$ | 17.715,15 | 2,46% |
| TOTAL PASIVO | \$ | 1.068.572,38 | 84,51% | \$ | 719.173,21 | 76,12% |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital | \$ | 85.000,00 | 6,72% | \$ | 85.000,00 | 9,00% |
| Reserva Legal | \$ | 10.692,39 | 0,85% | \$ | 10.692,39 | 1,13% |
| Resultados Acumulados | \$ | 96.234,29 | 7,61% | \$ | 86.696,82 | 9,18% |
| Resultados Aplicación NIIF primera vez | \$ | 210,47 | 0,02% | \$ | 210,47 | 0,02% |
| Utilidad del Ejercicio | \$ | 3.712,08 | 0,29% | \$ | 43.076,19 | 4,56% |
| TOTAL PATRIMONIO | \$ | 195.849,23 | 15,49% | \$ | 225.675,87 | 23,88% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | \$ | 1.264.421,61 | 100,00% | \$ | 944.849,08 | 100,00% |

Al analizar el Estado de Situación Financiera lo examinamos en 2 grupos que son los Activos y Pasivos + Patrimonio, en conclusión podemos decir lo siguiente tomando en cuenta los totales de estos grupos.

Activos

En el año 2015 los Activos Corrientes representaron el 85% y los Activos no Corrientes el 15% del Total de activos mientras que en el año 2016 los Activos Corrientes representaron el 78,08%, los Activos no Corrientes el 21,93% y Otros Activos no Corrientes un 9,50%.

Las cuentas de mayor peso dentro de este grupo son:

- Provisión Cuentas Incobrables que en el año 2015 representó el 25,76% mientras que el año 2016 fue de 20,64%.
- Inventarios en el año 2015 fue de 40,95% mientras que en el año 2016 fue de 37,88%.
- Maquinaria y Equipo en el año 2016 significó 6,86% mientras que en el año 2016 fue del 7,81%.

Pasivos y Patrimonio

En el año 2015 los Pasivos Corrientes representaron el 71,81%, los Pasivos no Corrientes el 12,70% y Patrimonio 15,49% mientras que en el año 2016 fue de 54,38%, 21,73% y 23,88 respectivamente.

Las cuentas de mayor peso dentro de este grupo son:

- Proveedores locales en el año 2016 representó el 11,26% mientras que en el año 2016 fue de 26,57%.
- Obligaciones a largo plazo en el año 2016 fue de 11,45% mientras que en el año 2016 fue de 26,09%.

- Capital Social en el año 2015 fue de 6,72% mientras que en el año 2016 fue del 9% tomando en consideración que no existe incremento de capital aportado de socios y esto se debe a que en el 2016 las obligaciones con terceros disminuyeron.
- La Utilidad del Ejercicio en el año 2015 fue del 0.29% mientras que en el año 2016 fue del 4,56%.

En conclusión podemos decir que la importancia del análisis de Estados Financieros radica en la facilidad que brinda a los accionistas o a terceros para obtener información y tomar decisiones. Grupo Deskansa S.A. de acuerdo a valores ideales que debe tener una empresa industrial comparando las cuentas del Estado de Resultados Integrales se puede decir que:

- El Costo de Ventas ideal es el 75% mientras que la empresa Deskansa S.A. se encuentra con el 71,85% lo cual es favorable.
- Los Gasto de Ventas ideal es del 10% mientras que la empresa Deskansa S.A. tiene 6,18% lo cual es favorable para la compañía.
- Los Gastos Administrativos ideal es del 5% mientras que la empresa Deskansa S.A. tiene 11,08% lo cual es desfavorable.
- La Utilidad Operacional ideal es del 10% la empresa Deskansa S.A. tiene 10,89% lo cual es favorable.

Grupo Deskansa S.A. se encuentra en condiciones favorables pero se recomienda disminuir los gastos administrativos y así poder incrementar su utilidad.

3.4 Indicadores Financieros

Tabla 13: Resumen Indicadores Financieros

| TABLA RESUMEN DE INDICADORES | | 2015 | 2016 |
|-------------------------------|--|-----------|-----------|
| Liquidez Corriente | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | 1,18 | 1,44 |
| Prueba Ácida | $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | 0,61 | 0,74 |
| Endeudamiento del Activo | $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$ | 0,85 | 0,76 |
| Endeudamiento Patrimonial | $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$ | 5,46 | 3,19 |
| Endeudamiento del Activo Fijo | $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Neto Tangible}}$ | 1,03 | 1,20 |
| Apalancamiento | $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$ | 6,46 | 4,19 |
| Margen Operacional | $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$ | 0,00 | 0,06 |
| Rentabilidad sobre las Ventas | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ | 0,00 | 0,03 |
| ROE | $\frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}}$ | 0,02 | 0,19 |
| ROA | $\frac{\text{Utilidad}}{\text{Total de Activos}}$ | 0,00 | 0,05 |
| RC | $\frac{\text{Utilidad}}{\text{Capital}}$ | 0,04 | 0,51 |
| Eficiencia | $\frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Activos Totales}}$ | 0,17 | 0,30 |
| | $\frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Total de Ingresos}}$ | 0,15 | 0,16 |
| Capital de trabajo | Activo Corriente - Pasivo Corriente | 166732,71 | 223839,97 |
| Rotacion de Cartera | $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$ | 3,78 | 6,83 |
| Rotacion de Activos | $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$ | 1,02 | 1,76 |

Interpretación:

Liquidez Corriente

- Por cada dólar de deuda Grupo Deskansa S.A. tuvo en el 2015 \$1,18 y en el 2016 tuvo \$1,44 para responder la deuda a corto plazo.

Prueba Ácida

- Por cada dólar de deuda Grupo Deskansa S.A. tuvo en el 2015 \$0,61 mientras que en el 2016 tuvo \$0,74 para responder deuda a corto plazo sin contar con los inventarios.

Endeudamiento del Activo

- La participación de los acreedores es en el 2015 fue del 85% mientras que en el año 2016 fue del 76% sobre el total de activos de la compañía.

Endeudamiento Patrimonial

- En el 2015 representó 5 veces el patrimonio del pasivo mientras que en el año 2016 fue de 3 veces.

Endeudamiento del Activo Fijo

- En el 2015 representó 1,03 veces el Activo Fijo del Patrimonio mientras que en el año 2016 fue de 1,20 veces.

Apalancamiento

- En el año 2015 fue de 6,46 veces el patrimonio representó del activo mientras que en el año 2016 fue 4,19%, La empresa estuvo mejor apalancada en el año 2015.

Margen operacional

- El rendimiento sobre las ventas frente a la utilidad operacional en el año 2015 fue de 0% mientras que en el año 2016 fue del 6%.

Rentabilidad sobre las Ventas

- El rendimiento sobre las ventas frente a la utilidad neta en el año 2015 fue de 0% mientras que en el año 2016 fue del 3%.

Rendimiento sobre el Patrimonio ROE

- El rendimiento de la Inversión de los accionistas en el año 2015 fue del 2% mientras que en el año 2016 fue del 19%.

Rendimiento sobre los Activos ROA

- El rendimiento de los Activos de la compañía en el año 2015 fue del 0% mientras que en el año 2016 fue del 5%.

Rendimiento del Capital RC

- El rendimiento sobre el Capital de la compañía en el año 2015 fue del 4% mientras que en el año 2016 fue del 51%.

Eficiencia

- Del total de los ingresos se absorbieron en el 2015 15% y en el 2016 el 16% de gastos operativos.
- Del total de los Activos totales se absorbieron en el año 2015 el 17% mientras que en el año 2016 fue del 30%.

Capital de Trabajo

- Grupo Deskansa S.A. contó con \$166.732,71 en el año 2015 mientras que en el 2016 contó con \$223.839,97 para operar si se pagaran todas las deudas a corto plazo.

Rotación de Cartera

- La empresa se demora en convertir en efectivo su cartera 6,83 días con datos del año 2016 mientras que en el año 2015 era 3,78 días.

Rotación de Activos

- Por cada dólar invertido en Activos la empresa vendió en el año 2015 \$1,02 más mientras que en el año 2016 fue de \$1,76 más.

4 PROPUESTA DE UN MANUAL DE PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA DESKANSÁ S.A.

El presente trabajo pretende aportar información a la Empresa Productos para el hogar Deskansa S.A. perteneciente a las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, para que así exista una correcta planificación de sus recursos, mediante el correcto uso de presupuestos dentro de la compañía.

La planificación financiera dentro de la compañía es importante ya que ayuda en el cumplimiento de metas de la compañía. Mejorando así la rentabilidad, determinar fuentes de financiamiento, fijar niveles de ventas de acuerdo a estudios realizados y ajustar los gastos que correspondan con el análisis de los estados financieros e indicadores financieros que ayudaran a determinar los puntos fuertes y débiles de la compañía para tomar decisiones y corregir desviaciones financieras.

Como toda planificación financiera se debe establecer metas organizacionales, con fechas determinadas para el cumplimiento de los mismos, elaborar presupuestos donde se identifiquen las herramientas financieras que se utilizarán.

MANUAL DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA



GRUPO DESKANSÁ S.A.

I.PROPÓSITO

Disponer de un plan anual en el Área Financiera que permita determinar los objetivos de la compañía para tomar decisiones, ya que es de mucha importancia contar con un resultado financiero aceptable para conservar la vitalidad y el bienestar de la organización para optimizar recursos y mejorar su desarrollo dentro del mercado en el que se desenvuelve.

II.ALCANCE

Aplica para todos los departamentos de la Empresa Artículos para el hogar Deskansa S.A.

III.RESPONSABLE DEL PROCESO


Contador General de la Empresa Artículos para el hogar Deskansa S.A.

IV.POLÍTICAS

- El plan anual del área financiera debe estar aprobado al 30 de Octubre de cada año, con la finalidad de que éste sea un insumo para el presupuesto del ejercicio financiero del año siguiente de la Empresa Artículos para el hogar Deskansa S.A.
- La evaluación del cumplimiento del plan financiero deberá ser evaluado por lo menos una vez al año o cuando la compañía lo requiera.
- El responsable del proceso deberá presentar informes sobre el avance de los planes propuestos.

V.DOCUMENTOS

1. Presupuesto de Ventas
2. Presupuesto de Materia Prima
3. Presupuesto de Mano de Obra
4. Presupuesto de CIF


| | | | |
|---|----------------------------------|-----------------------|--------------------|
|  | PRESUPUESTO DE VENTAS | 1 Ppto. Ventas | Pág. 1 de 3 |
|---|----------------------------------|-----------------------|--------------------|

Objetivos:

- Estimar futuros niveles de ingresos y gastos de ventas.
- Determinar la cantidad la cantidad de bienes que va a vender.
- Determinar el precio de los bienes que ofrece la empresa hacia el consumidor.
- Determinar los costos de comercialización y distribución.

Definiciones:

- **Método de estudio de mercado:** Estudio de mercado que plantea el posible resultado de los clientes ante algunas estrategias de publicidad realizadas por otras compañías (Rincón Soto, 2012).
- **Método promedio:** Estudio que analiza las diferencias resultantes de comparar los últimos años, es decir la variación de un año a otro se suman y se promedian según el número de años comparados (Rincón Soto, 2012).
- **Costos fijos:** Son las inversiones que permanecen constantes dentro de un periodo determinado sin importar si cambia el volumen de producción como por ejemplo sueldos a personal administrativo, arriendos, depreciaciones etc... (Rincón Soto, 2012).
- **Costos variables:** varían directamente y proporcionalmente a los cambios en el volumen de la producción como son materia prima, sueldos pagados en producción etc... (Rincón Soto, 2012)
- **Costos totales:** Suma de costos fijos y costos variables. (Rincón Soto, 2012)

| | | | |
|---|----------------------------------|-----------------------|--------------------|
|  | PRESUPUESTO DE VENTAS | 1 Ppto. Ventas | Pág. 2 de 3 |
|---|----------------------------------|-----------------------|--------------------|

- **Punto de equilibrio:** Es el margen de ventas donde la utilidad es igual a cero, donde la empresa no pierde ni gana nada. (Rincón Soto, 2012)

$$\text{Fórmula: } PV(Q) - (CV(Q) + CF)$$

Responsabilidades

La responsabilidad en la elaboración del presupuesto de ventas y su control presupuestario es primordialmente de la Jefatura de Ventas.


Descripción de actividades

Los datos que se utilizan para el desarrollo de un presupuesto deben ser muy exactos y deben obtenerse de estudios rigurosos con datos actuales.

Para la elaboración del presupuesto de las ventas es necesario realizar un análisis del comportamiento de las variables que existen dentro del mercado. Como la compañía lo ha venido haciendo con el *Método de estudio de mercado* o con el *Método promedio* con los cuales obtendremos una proyección de unidades a venderse durante un tiempo determinado.

Al obtener las unidades multiplicamos por el precio de venta al público lo cual obtendremos total de ingresos proyectados y para obtener la utilidad por producto obtenemos de la resta del costo variable unitario menos costo fijo unitario menos el precio de venta.


Para conocer el número de unidades a venderse ocupamos la fórmula del punto de equilibrio.

| | | | |
|---|----------------------------------|-----------------------|--------------------|
|  | PRESUPUESTO DE VENTAS | 1 Ppto. Ventas | Pág. 3 de 3 |
|---|----------------------------------|-----------------------|--------------------|

Se adjunta un ejemplo de cálculo en el **Anexo A**.

Anexos

- Anexo A. Presupuesto Anual de Ventas


| | | | |
|---|--|---------------------------|--------------------|
|  | PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN | 2 Ppto. Producción | Pág. 1 de 4 |
|---|--|---------------------------|--------------------|

Objetivos:

- Determinar los consumos por cada uno de los elementos que intervienen en la fabricación del producto.
- Organizar la producción analizando mano de obra requerida, materia prima a utilizar y costos indirectos de fabricación.

Definiciones

- **Materia Prima:** Materiales sobre los cuales se realiza la transformación y se identifican plenamente con el producto elaborado (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).
- **Mano de Obra:** Es el salario que se paga a los trabajadores que intervienen directamente en la fabricación del producto (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).
- **Costos Indirectos de Fabricación:** Son aquellos gastos incurridos en la elaboración de un producto como son los materiales mano de obra y costos indirectos de fabricación (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).
- **Materiales Indirectos:** También conocidos como materia prima indirecta, son aquellos materiales utilizados en el proceso productivo que no se identifican plenamente en el producto y son de difícil medición y cuantificación. (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia)

| | | | |
|---|--|---------------------------|--------------------|
|  | PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN | 2 Ppto. Producción | Pág. 2 de 4 |
|---|--|---------------------------|--------------------|

- **Mano de obra indirecta:** Sueldo o salario que se paga al personal que no interviene directamente en la fabricación del producto, pero sirve de apoyo en el proceso productivo (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).
- **Costos Indirectos de fabricación:** Son los egresos que se realizan por concepto de servicios correspondientes a la planta como seguros, arriendos, servicios básicos etc... (Bravo Valdivieso & Ubidia Tapia).

Responsabilidades


La responsabilidad en la elaboración del presupuesto de producción y su control presupuestario es primordialmente de la Jefatura de Producción.

Descripción de actividades

El presupuesto de costo de producción busca conocer cuántas unidades se debe producir para ello se debe tener en cuenta los elementos del costo que son Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación.

Presupuesto de Materia Prima Directa

Para su elaboración comenzamos con el presupuesto de producción y ver cuántas unidades quedaron en existencia al comienzo del periodo y cuanto se busca dejar al final para lo cual utilizaremos la fórmula de Unidades a producir de inventario. Se adjunta un ejemplo en **Anexo B**.

| | | | |
|---|--|---------------------------|--------------------|
|  | PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN | 2 Ppto. Producción | Pág. 3 de 4 |
|---|--|---------------------------|--------------------|

Al conocer la producción del periodo procederemos a ver cuánta materia prima se requiere para la elaboración del producto para eso se debe tener un kardex de utilización de materia prima. Al igual conocer el costo unitario de materia prima para poder realizar la planificación de compras de materias primas.

Se adjunta un ejemplo en **Anexo C, Anexo D, Anexo E.**


Presupuesto de Mano de Obra Directa

Los procesos productivos de mano de obra son medidos por el tiempo en que se tarda en la elaboración de un producto, y aunque se pague de manera fija se debe tener en cuenta el tiempo de producción para conocer el número de unidades que alcanza a realizar un operario.

Para presupuestar los costos de mano de obra directa primero se debe analizar la cantidad de tiempo y personal que se requiere para realizar una unidad y cumplir con las unidades presupuestadas. La cantidad de personas depende de la cantidad de tiempo y maquinaria utilizada. Se adjunta ejemplo en **Anexo F.**

Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación

Para realizar este presupuesto se analizan todos los costos de fábrica que no se pueden relacionar directamente con el producto, entre estos costos encontramos materia prima indirecta, mano de obra indirecta, depreciación arriendos, seguros, materiales, repuestos, elementos etc... Se adjunta ejemplo de Costos de Fabricación. **Anexo G, Anexo H.**

| | | | |
|---|--|---------------------------|--------------------|
|  | PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN | 2 Ppto. Producción | Pág. 4 de 4 |
|---|--|---------------------------|--------------------|

Costo del Producto

Se reúnen los costos de materia prima, mano de obra, y costo indirectos de fabricación para obtener el costo del producto. Se adjunta un ejemplo en el **Anexo I**.

Anexos

- Anexo B. Presupuesto Anual de Producción en unidades
- Anexo C. Utilización de Materias Primas
- Anexo D. Costo Unitario de Materias Primas
- Anexo E. Plan de Compras de Materias Primas
- Anexo F. Costo de Mano de Obra Directa
- Anexo G. Costo de Fabricación asignados
- Anexo H. Costo de Fabricación
- Anexo I: Costo del Producto

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este último capítulo de este trabajo sobre la planificación financiera en el Grupo Deskansa busca destacar las principales ideas de cada uno de los capítulos anteriores. En conclusiones se describirá la consecuencia del estudio de los datos proporcionados por la compañía. En el segundo punto se hace algunas recomendaciones para lograr el objetivo principal de esta tesis que es elaborar un manual de planificación financiera para el Grupo Deskansa S.A.

5.1 Conclusiones

- Una de las conclusiones que he llegado es que la empresa cuenta con una excelente liquidez, lo que facilita la inversión en nuevos proyectos.
- Grupo Deskansa S.A. se encuentra en condiciones favorables de operación de acuerdo a la comparación de estados financieros de empresas industriales.
- Para la obtención de mayores beneficios en las pequeñas empresas es necesario la elaboración de presupuestos con los cuales la compañía podrá plantearse objetivos, forma en los que llevara a cabo los mismos y el tiempo que le tomara lograrlos mediante la eficiencia de recursos.
- Tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo para poder tomar decisiones de inversión correctas comparando con las tasas de interés del mercado.

5.2 Recomendaciones

- Es necesario que Grupo Deskansa S.A. utilice un modelo de planificación financiera que permita la toma de decisiones con la información suministrada y aplicar herramientas financieras adecuadas para el proceso de toma de decisiones financieras a corto y largo plazo.
- Se recomienda disminuir los gastos administrativos para incrementar la utilidad.

- Se recomienda la compañía trabaje bajo procesos cada departamento para facilitar el trabajo en la misma.

REFERENCIAS

1. Actualícese. (31 de enero de 2017). *Definición de Indicadores Financieros*. Recuperado el Septiembre de 2017, de <https://actualicese.com/2015/02/26/definicion-de-indicadores-financieros/>
2. Bravo Valdivieso, M., & Ubidia Tapia, C. (s.f.). *Contabilidad de Costos* (Segunda ed.). Quito, Pichincha, Ecuador: Nuevo Dia.
3. Congreso Nacional de Ecuador. (5 de Noviembre de 1999). *Codificación de la Ley de Compañías*. Obtenido de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>
4. EFE. (15 de Marzo de 2017). *Sector textil, segundo que genera más empleo en Ecuador*. Obtenido de Metro Ecuador: <https://www.metroecuador.com.ec/ec/noticias/2017/03/15/sector-textil-segundo-genera-mas-ecuador.html>
5. Enciclopedia de Inversiones. (Noviembre de 2014). *Finanzas*. Obtenido de <http://www.inversion-es.com/finanzas.html>
6. Enciclopedia Financiera. (1 de Mayo de 2017). *Estados Financieros*. Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/estados-financieros.htm>
7. Gallerano, M. V. (s.f.). *Indicadores financieros para la evaluación de proyectos de inversión*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/indicadores-financieros-para-la-evaluacion-de-proyectos-de-inversion/>
8. Gerencie. (s.f.). *Indicadores de Solvencia o Riesgo*. Obtenido de <https://www.gerencie.com>
9. Gómez, G. (Octubre de 2000). *La planificación financiera*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/la-planificacion-financiera/>
10. Instituto Nacional de Contadores Públicos. (Octubre de 2017). *Indicadores financieros y de gestión*. Obtenido de INCP: <http://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
11. NIC. (1 de Mayo de 2017). *NIC 1*. Obtenido de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC01.pdf>

12. Oliva, O. (s.f.). *Indicadores Financieros*. Recuperado el Octubre de 2017, de SlideShare: <https://es.slideshare.net/orlandooliva>
13. Ortiz Gómez, A., & Burbano Ruiz, J. (s.f.). *Presupuestos* (Segunda ed.). McGraw Hill.
14. Pro Ecuador. (2012). *Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones - Dirección de promoción de exportaciones*. Obtenido de Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2012_TEXTILES.pdf
15. Rincón Soto, C. A. (2012). *Presupuestos empresariales* (Primera edición ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
16. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.). *Portal de Información*. Obtenido de Sector societario: <http://www.supercias.gob.ec/portalsecvs/>

ANEXOS

Anexo A: Ejemplo Presupuesto Anual de Ventas

| PRESUPUESTO ANUAL DE VENTAS | | | |
|------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------|
| CONCEPTO | EDREDONES | | TOTAL |
| | Cobertor Royal Slim 1 | Cobertor Royal Slim 2 | |
| PRECIO DE VENTA ESTIMADO | \$ 45,00 | \$ 30,00 | |
| UNIDADES A VENDERSE | 500 | 500 | |
| INGRESOS POR VENTAS | \$ 22.500,00 | \$ 15.000,00 | 37.500 |

Anexo B: Ejemplo Plan Anual de Producción

| PLAN ANUAL DE PRODUCCION (EN UNIDADES) | | |
|---|------------------------------|------------------------------|
| CONCEPTO | EDREDONES | |
| | Cobertor Royal Slim 1 | Cobertor Royal Slim 2 |
| INVENT. FINAL DESEADO DE PROD. TERM. | 50 | 100 |
| + VENTAS PRONOSTICADAS | 500 | 500 |
| = NECESIDADES TOTALES | 550 | 600 |
| - INV. INICIAL DE PROD. TERM. | 100 | 80 |
| = PRODUCCION REQUERIDA | 450 | 520 |

Anexo C: Ejemplo Utilización de Materias Primas

| UTILIZACION DE MATERIAS PRIMAS EN UNIDADES | | |
|--|---------------|-------------|
| CONCEPTO | MATERIA PRIMA | |
| | A | B |
| Cobertor Royal Slim 1 | | |
| UTILIZACION POR UNIDAD DE MP | 1 | 2 |
| PRODUCCION REQUERIDA | 450 | 450 |
| Total requerido para Cobertor Royal Slim 1 | 450 | 900 |
| Cobertor Royal Slim 2 | | |
| UTILIZACION POR UNIDAD DE MP | 1 | 2 |
| PRODUCCION REQUERIDA | 520 | 520 |
| Total requerido para Cobertor Royal Slim 2 | 520 | 1040 |
| TOTAL REQUERIDO | 970 | 1940 |

Anexo D: Costo Unitario de Materias Primas

| COSTO UNITARIO DE MATERIAS PRIMAS | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| CONCEPTO | MATERIA PRIMA | | COSTO UNIT |
| | A | B | |
| Cobertor Royal Slim 1 | | | |
| UTILIZACION POR UNIDAD DE MP | 1 | 2 | |
| COSTO UNITARIO DE MATERIA PRIMA | \$ 10,00 | \$ 12,00 | |
| TOTAL REQUERIDO POR EL MODELO STD | \$ 10,00 | \$ 24,00 | \$ 34,00 |
| Cobertor Royal Slim 2 | | | |
| UTILIZACION POR UNIDAD DE MP | 1 | 2 | |
| COSTO UNITARIO DE MATERIA PRIMA | \$ 10,00 | \$ 12,00 | |
| TOTAL REQUERIDO POR EL MODELO GLX | \$ 10,00 | \$ 24,00 | \$ 34,00 |

Anexo E: Plan de compras de Materias Primas en Unidades

| PLAN ANUAL DE COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS EN UNIDADES | | |
|--|---------------|-------------|
| CONCEPTO | MATERIA PRIMA | |
| | A | B |
| INVENTARIO FINAL DESEADO | 50 | 100 |
| + UTILIZACION REQUERIDA | 970 | 1940 |
| = REQUERIMIENTO TOTAL DE MAT. PRIMAS | 1020 | 2040 |
| - INVENTARIO INICIAL DE MAT. PRIMAS | 100 | 80 |
| = COMPRAS NECESARIAS DE MAT. PRIMAS | 920 | 1960 |

Anexo F: Ejemplo Costo de Mano de obra Directa

| COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA: POR UNIDAD Y TOTAL | | | |
|--|------------------------------|------------------------------|-----------------|
| CONCEPTO | Cobertor Royal Slim 1 | Cobertor Royal Slim 2 | TOTAL |
| HORAS DE MOD POR UNIDAD | 2 | 2,5 | 4,5 |
| X COSTO POR HORA DE MOD | \$ 4,00 | \$ 4,00 | \$ 8,00 |
| = COSTO UNITARIO DE MOD | \$ 8,00 | \$ 10,00 | \$ 18,00 |
| X UNIDADES A PRODUCIRSE | 450 | 80 | 530 |
| = COSTO TOTAL POR MOD | 3.600 | 800 | 4.400 |
| PARTICIPACION PORCENTUAL POR PRODUCTO | 81,82% | 18,18% | 100% |

Anexo G: Ejemplo Coto de Fabricación estimados

| COSTOS DE FABRICACION ESTIMADOS 20X1 | | |
|---|---------------------|---------------------|
| COSTOS DE FABRICACION | ANUAL | TRIMESTRAL |
| MANO DE OBRA INDIRECTA | \$ 12.000,00 | \$ 3.000,00 |
| SUMINISTROS DE FABRICA | \$ 5.600,00 | \$ 1.400,00 |
| CALEFACCION, LUZ, ENERGIA | \$ 3.200,00 | \$ 800,00 |
| SUPERVISION | \$ 8.000,00 | \$ 2.000,00 |
| MANTENIMIENTO | \$ 5.000,00 | \$ 1.250,00 |
| INGENIERIA | \$ 5.200,00 | \$ 1.300,00 |
| IMPUESTOS Y SEGUROS | \$ 4.000,00 | \$ 1.000,00 |
| DEPRECIACION | \$ 7.000,00 | \$ 1.750,00 |
| TOTAL COSTOS DE FABRICACION | \$ 50.000,00 | \$ 12.500,00 |