



DEPARTAMENTO DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Con mención en Gerencia y Planeamiento Tributario

**PLANIFICACION FINANCIERA COMO HERRAMIENTA DE
GESTION Y SU INCIDENCIA EN LA SOSTENIBILIDAD DE LAS
PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE CUENCA**

**Trabajo de graduación previa la obtención del título de Magíster en
Contabilidad y Finanzas Con mención en Gerencia y Planeamiento
Tributaria**

AUTOR:

ING. MIGUEL ALEJANDRO PULLA PIEDRA.

DIRECTOR:

LCDO.SANTIAGO PATRICIO SERRANO VICUÑA M.B.A

Cuenca, Ecuador

2015

DECLARACIÓN EXPRESA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Ing. Miguel Pulla Piedra.

DEDICATORIA

A mí querida Cecilia y a mis hijos Gabriela, Michelle y Joseph que son lo más grande que Dios me ha dado y son el impulso para seguir adelante en esta hermosa profesión que es la docencia universitaria.

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Lcdo. Santiago Serrano director del trabajo de fin de maestría, al Eco. Vladimir Proaño Eco. Lenin Zúñiga, por su invaluable apoyo y consejos que han contribuido en el desarrollo de la tesis, a la Universidad del Azuay, por la oportunidad que brinda a la sociedad ecuatoriana de abrir espacios de formación profesional, de manera especial a la Universidad Politécnica Salesiana por el apoyo en la formación de sus docente.

RESUMEN

Las pequeñas empresas en el país y en nuestra Ciudad se han constituido en un sector clave en el desarrollo económico de la región, el presente trabajo pretende ubicar la importancia e impacto de la planificación financiera en la sostenibilidad de las mismas.

En primer lugar desarrollamos una fundamentación teórica sobre el tema de las pequeñas .empresas en la Ciudad y en el país, lamentablemente existen pocos estudios sobre el tema, así como aspectos sobre la planificación financiera

Luego se procedió a un levantamiento de información sobre las pequeñas en base a estudio a estadística de afiliación de la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay CAPIA la misma que permitió establecer el número de Pequeñas empresas y diagnosticar la situación de estas unidades económicas.

Como resultado se encontró que el 76% de estas empresas no usan la planificación financiera y de estas el 60% lo considera no importante y el 40% desconocía su aplicación.

PALABRAS CLAVES

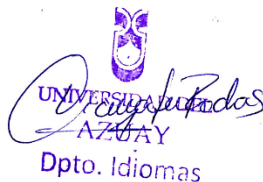
Pequeñas Empresas, Liquidez, Planificación Financiera, Retorno de la Inversión, Sostenibilidad Financiera, Rentabilidad.

ABSTRACT

Small businesses in the country and in our city have become a key sector in the economic development of the region; therefore, this paper seeks to identify the importance and impact of financial planning in their sustainability.

First, a theoretical foundation on the subject of small businesses in the city and in the country is developed. Unfortunately there are few studies on the subject, as well as on aspects related to financial planning. Then, the process of gathering information on small business based on membership statistics of the Chamber of Small Industry of Azuay CAPIA was carried out. This information enabled to establish the number of small businesses, and diagnosed their economic situation. As a result, it was found that 76% of these companies do not use financial planning and of these, 60% consider it is not important, and 40% were unaware of their implementation.

KEYWORDS: Small Business, Liquidity, Financial Planning, Return On Investment, Financial Sustainability, Profitability.




Translated by:

Lic. Lourdes Crespo

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido	
DECLARACIÓN EXPRESA	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
RESUMEN	V
INTRODUCCIÓN	XII
Estructura de la investigación	XIII
CAPITULO 1	- 1 -
FUNDAMENTACION TEORICA	- 1 -
1.1 Definición y clasificación de Micro pequeñas y medianas empresas	- 1 -
1.2 Características de las MIPYMES	- 3 -
1.3 Situación Actual de las Pequeñas Empresas en Cuenca	- 5 -
1.4 Instituciones Vinculadas a las pequeñas empresas en Cuenca	- 6 -
1.5 Las pequeñas empresas en Cuenca: su evolución y aporte a la economía ecuatoriana	- 6 -
1.6 Acciones de Gobierno para apoyar a las pequeñas empresas	- 7 -
1.7 Definición de Planificación Financiera	- 8 -
1.8. Importancia de la Planificación Financiera	- 9 -
1.9 Elementos de la Planificación financiera:	- 11 -
1.9.1 Planificación del efectivo	- 11 -
1.10 Sostenibilidad financiera de las pequeñas empresas	- 24 -
Capítulo 2	- 25 -
DIAGNÓSTICO	- 25 -
2.1 Tipo de investigación	- 25 -
2.2 Población y Muestra	- 27 -
2.3. Instrumentos de Investigación	- 31 -
2.4. Aplicación de la encuesta a las pequeñas empresas de la ciudad de Cuenca	- 35 -
2.5. Ciclo de conversión del efectivo	- 49 -
CAPITULO 3	- 54 -

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 54 -
3.1 Conclusiones:	- 54 -
3.2. Recomendaciones:	56
4. BIBLIOGRAFÍA	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1 Proceso de circulacion de fondos	- 10 -
Grafico 2 Ciclo de caja	- 14 -
Grafico 3 Punto de equilibrio	- 20 -
Grafico 4 Planificación financiera a corto plazo	- 23 -
Grafico 5 Ubicación del universo de las pequeñas empresas en el cantón Cuenca 29 -	
Grafico 6 Tiempo de funcionamiento de la empresa	- 36 -
Grafico 7 Cobertura de ventas	- 36 -
Grafico 8 Uso de herramientas de Excel en la administración financiera	- 37 -
Grafico 9 Aplica programas contables computarizados	- 37 -
Grafico 10 Calculo automatizado de razones financieras	- 38 -
Grafico 11 Realizan proyecciones financieras	- 38 -
Grafico 12 Organización Administrativa financiera	- 39 -
Grafico 13 Instrumentos de planificación financiera utiliza a corto plazo	- 40 -
Grafico 14 Instrumentos de planificación financiera emplea a largo plazo	- 40 -
Grafico 15 Monto promedio de ventas mensuales	- 41 -
Grafico 16 Porcentaje de ventas al contado	- 41 -
Grafico 17 Porcentaje de ventas a crédito	- 42 -
Grafico 18 Porcentaje de incobrabilidad	- 42 -
Grafico 19 Monto promedio de compras mensuales	- 43 -
Grafico 20 Monto promedio de compras mensuales a proveedores	- 43 -
Grafico 21 Compras a Crédito	- 44 -
Grafico 22 Monto aproximado de inversión realizada durante los dos últimos años	- 44 -
Grafico 23 Composición del activo corriente y no corriente en relación al total del activo	- 45 -
Grafico 24 Composición del pasivo corriente y no corriente en función al total del pasivo	- 45 -
Grafico 25 Recursos para el cumplimiento de obligaciones	- 46 -
Grafico 26 Cumplimiento de obligaciones	- 46 -
Grafico 27 Porcentaje del costo de ventas respecto a las ventas	- 47 -
Grafico 28 Porcentaje de gastos con respecto a las ventas	- 47 -
Grafico 29 Realiza planificación Financiera	- 48 -
Grafico 30 Si emplea la planificación financiera que herramientas utiliza	- 48 -
Grafico 31 Porque no realiza planificación financiera	- 49 -
Gráfico 32 Ciclo de caja Empresa 1	- 50 -
Gráfico 33 Ciclo de caja Empresa 2	- 51 -
Gráfico 34 Ciclo de caja Empresa 3	- 52 -
Gráfico 35 Ciclo de caja Empresa 4	- 52 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Características de las MIPYMES	- 3 -
Tabla 2 Formato general del presupuesto de caja	- 12 -
Tabla 3 Variables del precio y Costos	- 21 -
Tabla 4 Ejemplo ilustrativo sobre EBIT	- 22 -
Tabla 5 Clasificación de compañías	- 25 -
Tabla 6 Generación de empleos	- 26 -
Tabla 7 Distribución del tamaño de la muestra del sector de las pequeñas y medianas empresas	- 28 -
Tabla 8 Parroquias del cantón Cuenca con mayor número de pequeñas empresas	- 30 -
Tabla 9 Estructura de las variables de la encuesta	- 31 -
Tabla 10 Ciclo de caja	- 53 -

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1 Encuesta a PES.....	58
Anexo 2 Balance General.....	65
Anexo 3 Estado de Resultados.....	66

INTRODUCCIÓN

Al ser Cuenca uno de los polos de constante crecimiento económico y social del Ecuador, uno de los sectores que más ha contribuido a este desarrollo es justamente las pequeñas empresas, cabe mencionar que para clasificar a estas PES se consideró los lineamientos del Código Orgánico de la Producción e Inversiones,

La situación financiera de estos negocios es vital para mantenerse en el tiempo, y dentro de ellos se consideró el análisis de su liquidez y rentabilidad, más aun si el funcionamiento de estas unidades económicas está a cargo de su propietario e incluso de familiares de este que en muchas ocasiones son personas designadas por sus parientes pues no tiene otro fuente de ingreso, impactando en su salud financiera optima que le permita recuperar y cancelar sus obligaciones.

El desarrollo de este trabajo se desarrolló en base a datos proporcionados por la CAPIA, institución que agrupa a 136 empresas entre pequeñas, medianas y micro empresas, de las cuales las que integran las pequeñas ascienden a 38 negocios.

Es importante recalcar que las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuenca; las mismas que representan 99,8% del total de unidades existentes en la ciudad, y contribuyen a la generación de empleo en un 79,7% del total de personas ocupadas en la localidad, porcentajes mayores a los registrados a nivel nacional, sobre todo en empleo; sin embargo estas unidades productivas contribuyen con el 53,9% de los ingresos generados, porcentaje mucho menor al nacional; lo que nos muestra que a pesar de tener una presencia importante en número de unidades y ocupación de mano de obra no aporta con ingresos suficientes conforme a la dimensión que tiene, considerando que la gran empresa cuencana que apenas es del 0,2% en unidades, aporta con el 46,1% de los ingresos generados (Tobar, Luis, 2014).

En el caso de la ciudad de Cuenca, las investigaciones han sido menores y han carecido de un elemento común al de los estudios realizados a nivel mundial, latinoamericano y ecuatoriano; en

el presente trabajo se diagnosticara el uso de la planificación financiera en las mismas y su incidencia en la sostenibilidad de las mismas, por tanto será de un aporte real a estos pequeños negocios.

Estructura de la investigación

La investigación será en el ámbito del Ecuador y específicamente en la Ciudad de Cuenca en consideramos importante proceder a una revisión bibliográfica de aspectos teóricos relacionados con el país así como sus leyes y reglamentos en lo que se refiere las Pequeñas Empresas en la Ciudad de Cuenca, así como aspectos relacionados con la situación de evaluación financiera, todo lo anterior en el Capítulo I.

En el *Capítulo II* diagnosticaremos la situación financiera de las PÉS en la Ciudad de Cuenca, lo cual nos posibilitara conocer la situación de su estructura organizativa, nivel de sus activos y pasivos, nivel de ventas y básicamente su capacidad de liquidez que es uno de los aspectos por no decir lo contrario que más inciden en la supervivencias de estas empresas

Finalmente presentaremos las conclusiones y las recomendaciones a las que se ha llegado al concluir la investigación.

CAPITULO 1

FUNDAMENTACION TEORICA

1.1 Definición y clasificación de Micro pequeñas y medianas empresas

No existe un criterio único para conceptualizar y diferenciar a las Mipymes, en algunos casos utiliza distintos criterios para diferenciales así tenemos por el número de trabajadores, nivel de ingresos, aporte de los socios, etc.

Para el código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión en el art. 53 define que “la Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, que de acuerdo a las categorías establecidas en el Art. 106 de los Reglamentos a este mismo código establece que para la definición de los programas de fomento y desarrollo empresarial a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, estas se considerarán de acuerdo a las categorías siguientes: a.- Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América; b.- Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos *brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América*

La Superintendencia de Compañías del Ecuador manifiesta que se califica como Pymes a las personas jurídicas que tengan activos inferiores a cuatro millones de dólares, un valor bruto en ventas inferiores a cinco millones de dólares y estén con menos de 200 trabajadores, por tanto no existe una clasificación para micro , pequeñas y medianas empresas. (Superintendencia de Compañías, 2012)

Las actividades que en nuestro país se dedican las Pymes podemos indicar las siguientes:

- Comercio al por mayor y menor
- Agricultura, silvicultura y pesca
- Industrias manufactureras
- Construcción
- Transporte almacenamiento y comunicaciones
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas
- Servicios comunales, sociales y personales (Tobar, Luis, 2014)

En la estructura productiva del país existe el sector de las artesanías que comprende a las personas que en forma individual o como gremios se dedican a la producción

Y para fines tributarios de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades (Servicio de Rentas Internas, 2010).

Además en nuestro aparato productivo dentro de las clasificaciones señaladas se encuentra otro sector que es el denominado de la artesanía, que es aquel que se dedica a la transformación de la materia prima con predominio de lo manual con o sin auxilio de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen sus activos fijos- excluyendo los terrenos y edificios- el monto de 360 salarios básicos unificados (Registro Oficial N. 466,1986)

La ley de Fomento artesanal otorga ciertos beneficios en el ámbito tributario y laboral principalmente, así tenemos no pago de decimos e impuestos, lo que se convierte en un atractivo para ciertas personas intenten ingresar en este grupo para evitarse los mencionados pagos y que lógicamente no son artesanos.

1.2 Características de las MIPYMES

Tabla 1 Características de las MIPYMES

ASPECTOS	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
ORGANIZATIVOS Y DE RECURSOS HUMANOS	<p>Pertenecientes a un solo dueño o con pequeñas participaciones</p> <p>Escasa división del trabajo</p> <p>Poca capacidad administrativa</p> <p>No presencia en estadísticas oficiales</p> <p>Bajos salarios</p> <p>Poca capacitación</p>	<p>Estructura societaria cerrada en más del 70% de las empresas</p> <p>Límites no claros en la división del trabajo</p> <p>Necesidad de capacitación en gestión gerencial, recursos humanos poco calificados</p>
PRODUCCION Y TECNOLOGIA	<p>Uso de mano de obra intensiva (en lugar de capital) como el factor primordial de producción</p> <p>limitadas escalas de producción</p> <p>Utilización de tecnologías tradicionales</p> <p>Limitadas posibilidades de expansión</p> <p>Bajos requisitos de destreza y conocimientos</p> <p>Baja productividad</p> <p>Mano de obra poco calificada</p> <p>Baja calidad de producción</p>	<p>Uso de maquinarias de creciente obsolescencia (en promedio mayor a 10 años)</p> <p>poca relación inter e intra sectorial</p> <p>Mayor uso de maquinaria de accionamiento manual (46%) que maquinaria semiautomática o moderna</p> <p>Poco uso de técnicas modernas de control de calidad</p> <p>Bajo nivel de informatización en las áreas de producción y comercialización</p> <p>No aprovechamiento de la capacidad instalada (solo un 60%)</p>
	<p>Colocación de productos en mercados locales muy cercanos</p> <p>Dificultades para ingresar a otros mercados</p>	<p>En el sector manufacturero, poco uso de canales mayoristas</p>

MERCADO	No uso de intermediarios para la comercialización (70% de las empresas manufactureras no los usan)	de comercialización (solo 32% de las empresas) Colocación de productos en mercados locales y Provinciales (70%) No más del 7% de las empresas tiene experiencia en mercados externos
FINANCIAMIENTO	limitado acceso al crédito formal; falta de capital de trabajo y para activos fijos bajos ingresos; escasa capacidad de ahorro y de inversión; Acuden a fuentes informales de financiamiento.	alta dependencia respecto del crédito tradicional Las principales fuentes son los bancos comerciales y los proveedores; Endeudamiento de corto plazo; Requerimientos de financiamiento de mediano plazo para activos fijos Poco uso de apalancamiento financiero.

FUENTE (Hidalgo, 2005)

Elaborado Autor

1.3 Situación Actual de las Pequeñas Empresas en Cuenca

En esta investigación se considera dentro de este grupo a las Pequeñas Empresas de la ciudad de Cuenca, denominadas PES.

En América Latina las pequeñas y medianas empresas constituyen entre el 90% y 98% de unidades productivas generando alrededor del 63% del empleo y representan el 35% del PIB de la región. (Rodríguez R. , 2009)

En el contexto nacional Cuenca se ubica como la tercera ciudad del Ecuador, Patrimonio Cultural de la Humanidad, cuenta con los servicios necesarios lo que constituye en un factor importante para el asentamiento de empresas.

Las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuenca representan el 99,8% del total de unidades existentes en la ciudad, y contribuyen a la generación de empleo en un 79,7% del total de personas ocupadas en la localidad, porcentajes mayores a los registrados a nivel nacional, sobre todo en empleo; sin embargo estas unidades productivas contribuyen con el 53,9% de los ingresos generados, porcentaje mucho menor al nacional; lo que nos muestra que a pesar de tener una presencia importante en número de unidades y ocupación de mano de obra no aporta con ingresos suficientes conforme a la dimensión que tiene, considerando que la gran empresa cuencana que apenas es del 0,2% en unidades, aporta con el 46,1% de los ingresos generados.

1.4 Instituciones Vinculadas a las pequeñas empresas en Cuenca

Actualmente en el Azuay existen algunas instituciones que velan por el normal desenvolvimiento de estas unidades productivas así tenemos:

Federación de Artesanos del Azuay

Cámara de la pequeña industria del Azuay CAPIA

Cámara de Comercio de Cuenca

Mipro

Banco de Fomento

Proyecto Cucayo

1.5 Las pequeñas empresas en Cuenca: su evolución y aporte a la economía ecuatoriana

Las Pymes han evolucionado en Cuenca en un marco económico y social distinto al resto del país, las razones que permite diferenciar una de otra podemos mencionar la escasez de capital, el lento crecimiento económico que ha tenido la región, las condiciones de inestabilidad política y sobre todo al funcionamiento de artesanías, actividad muy amplia en Cuenca, que concentran su actividad en la producción de bienes con técnicas rudimentarias.

En nuestra ciudad actualmente podemos mencionar que las medianas empresas cuentan con una eficiente producción y con equipos y técnicas modernas, debido fundamentalmente al espíritu emprendedor del cuencano.

Si se considera que la Ciudad de Cuenca se encuentra ubicada en los terrenos del viejo volcanismo que no son mayoritariamente fértiles, motivó el desarrollo del sector artesanal desde tiempos de la colonia tales como los tejido, el trabajo en madera, la platería, sin embargo a inicios

del siglo XX despegó totalmente la artesanía a través del bordado, la joyería, la forja de hierro, las cerámicas, la paja toquilla entre otras (Alcaldía de Cuenca, 2009)

1.6 Acciones de Gobierno para apoyar a las pequeñas empresas

En estos últimos años el estado ha valorado la importancia y su aporte a la economía ecuatoriana, de las pequeñas empresas, pues se constituyen en fuente generadora de plazas de trabajo, incremento de la productividad y la competitividad.

En base a información proporcionada por el Ministerio de Coordinación de la Producción en el 2012 han generado 60% de empleos, el 25% de PIB no petrolero y el 8% de recaudación fiscal, pero a pesar de los incentivos que el estado está brindando aún no se consolida un repunte de estas unidades económicas, entre los incentivos tenemos los beneficios en materia de impuesto a la renta que se entrega a través del Código orgánico de la producción comercio e inversión (COPCI), que indica que estas empresas puedan deducir hasta en un 100% adicional todos los gastos referentes a capacitación técnica, mejora de productividad, asistencia tecnológica y promoción, pero ni el gobierno nacional y el Director del SRI no han expedido la normativa complementaria que permita dar viabilidad a este incentivo tributario

Actualmente en el país se cuenta con la Ley de Fomento de la Pequeña industria, la misma contiene 50 artículos y fue emitida en el mes de Agosto de 1970 y se aprobó su reglamento en Octubre de 1986, el aspecto más sobresaliente de esta ley que indica los formularios de calificación de la pequeña industria y de recalificación de la misma.

En base a datos publicados por la Federación Nacional de Cámaras de la pequeña Industrias de Ecuador FENAPI se da a conocer las propuestas del Sr. Presidente Rafael Correa en la reunión del consejo de Competitividad y productividad sobre la ley de fomento de las PYMES y trata los siguientes aspectos:

- Desarrollo Tecnológico de las Pymes para el mejoramiento de la productividad
- El financiamiento de asistencia técnica, consultoría, capacitación, difusión e implantación de mecanismos de producción limpia en las pequeñas y medianas empresas
- La gestación de incubadoras de empresas
- La capacitación de recursos humanos

Es necesario anotar que estas pequeñas empresas muchas de ellas no han podido desarrollarse e innovarse ya que no han recibido el apoyo adecuado para invertir en equipamiento y tecnología de punta que le permita ser más competitivos y poder acceder a nuevos mercados tanto nacionales como extranjeros, pese a políticas implementadas por este gobierno no se ha visto un despeje y crecimiento de este sector.

1.7 Definición de Planificación Financiera

Hablar de planificación financiera es un tema que puede resultar bastante amplio de tratar y se puede mencionar que es un subsistema administrativo de las empresas, y más aún cuando estas están al frente de una realidad cada vez más cambiante generando por tanto nuevos retos a que los propietarios de estas pequeñas empresas deben considerar.

La planificación financiera se entiende a la medición de todas las acciones de la empresa, ya que todo flujo real tiene una contrapartida en valor monetario que debe ser valorado por la función financiera. Los documentos previsionales de la planificación financiera, que recogen todos estos flujos previsionales, son siempre un medio, y no un fin en sí mismo, ya que el objetivo es conocer el valor de las necesidades monetarias en determinados periodos, pero siempre con la finalidad de tomar las decisiones más operativas al respecto.

La planificación financiera también puede ser considerada como proceso, ya que responde a la secuencia de fases necesarias para la consecución de un plan, si bien, en este caso, el plan se materializa en números concretos (Cibrán, 2013)

El plan financiero en sí es un punto de referencia y control de los resultados de las decisiones adoptadas por la empresa. Pero este control no debe ser milimétrico. El control debe comprobar que el espíritu, la música del plan financiero se ha cumplido, más allá de los pequeños detalles, de la letra (Rodríguez, 2011)

Podemos concluir que uno de los elementos esenciales de toda organización es la planificación financiera, constituyéndose en un elemento vital de evaluación sistémica y sistemática de la naturaleza de un negocio, que se basa en el análisis, la planificación a corto plazo el pronóstico y el control, por tanto una buena planificación financiera genera una correcta salud económica mediante la reducción del riesgo de forma tal que permita maximizar el valor de la empresa generando múltiples acciones de gestión.

1.8. Importancia de la Planificación Financiera

La importancia de la planificación financiera radica en controlar, orientar, impulsar y suministrar información sobre la situación del efectivo que genera los bienes y recursos productivos de la empresa. El fin último es establecer la capacidad de liquidez de la empresa con el objetivo de ser capaz de cubrir con sus deudas y lógicamente planificar sobre la necesidad de crédito externo.

Las pequeñas empresas debido a su estructura consideran a la planificación financiera como algo complicada y no importante, dando mayor tratamiento a aspectos tales como ventas compras y producción, que no está mal tratar, pero la planificación financiera le permitirá

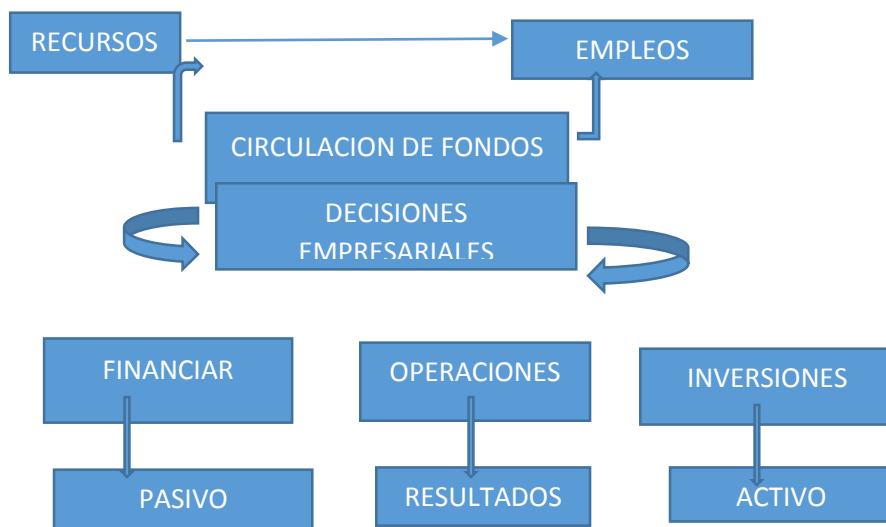
asegurar su liquidez y viabilidad a corto plazo y lo más importante su sostenibilidad y supervivencia.

Se puede concluir indicando que la planificación financiera se constituye en una referencia y no un parámetro preciso para medir resultados esperados, el medio ambiente en donde funciona es bastante cambiante para estas pequeñas empresas hacen que se priorice la planificación a corto plazo.

El tratamiento integral de aspectos tales como rentabilidad, necesidad de financiamiento, inversión, inflación crecimiento entre otras hacen que estos negocios pequeños estén en constante capacitación y aplicación de esta herramienta de gestión.

En el siguiente cuadro se puede visualizar el proceso de circulación de fondos aspecto fundamental en la planificación financiera.

Grafico 1 Proceso de circulacion de fondos



Fuente (Cibran, 2013)

Elaborado Autor

1.9 Elementos de la Planificación financiera:

Como ya se trató anteriormente, la planificación financiera se centra en el efectivo y las utilidades de la empresa que son elementos primordiales para asegurar el éxito y la sostenibilidad de las empresas en el tiempo. (Cibran, 2013)

1.9.1 Planificación del efectivo

Se constituye en un referente que tienen las empresas para establecer las necesidades de dinero que tendrán a corto plazo estableciendo por tanto faltantes y sobrantes, es así que deben establecer el presupuesto de caja, "es un estado de las entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa que se usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo" (Gitman, 2012)

El formato general de un presupuesto de caja podemos visualizar en el siguiente cuadro

Tabla 2 Formato general del presupuesto de caja

	ENERO	FEBRERO	MARZO	-----	DICIEMBRE
Entradas de Efectivo	xxxxx	Xxxxx	Xxxxx		Xxxx
(-) desembolsos de efectivo	xxxxx	Xxxx	Xxxx		Xxxx
Flujo de efectivo neto	xxxxx	Xxxx	Xxxx		Xxxxx
(+) saldo inicial de caja	xxxxxx	A	B	-----	K
Saldo final de caja	A	B	C	-----	L
(-) Saldo de efectivo mínimo	xxxxx	Xxxx	Xxxxx		xxx
Financiamiento total requerido	FR	FR	FR		FR
Saldo de Efectivo excedente	FE	FE	FE		FE

Fuente: (Gitman, 2012)

Elaborado: Autor

Los elementos que constituyen el formato general del presupuesto de caja son:

- **Entradas en efectivo:** este rubro integra las ventas en efectivo mensuales, el cobro de exigible generado por las ventas a crédito de meses anteriores, otras entradas de efectivo como por ejemplo intereses recibidos, venta de propiedad planta y equipo, ingresos de arriendos, dividendos recibidos, venta de bonos y acciones.

- **Desembolsos de Efectivo** : Constituyen todas las salidas en efectivo que realizan las empresas, entre las cuales tenemos compras en efectivo, pago de proveedores, pago de impuestos, pago de intereses, pago de dividendos, pago de préstamos, pago de arriendos, etc.
- Es necesario indicar que rubros como depreciaciones y otros gastos no pagados en efectivo no se incluyen el presupuesto de caja ya que se constituyen en amortizaciones de la pérdida de valor de la propiedad planta y equipo.
- **Flujo de efectivo neto**: Se determina restando las entradas y las salidas de efectivo del periodo, el mismo puede ser positivo o negativo.
- **Saldo Inicial de caja**: Constituye el dinero que existía al iniciar el periodo económico.
- **Saldo Final de caja**: se establece mediante la suma del flujo neto más el saldo inicial de caja
- **Saldo de efectivo Mínimo Deseado**: Constituye el valor mínimo que la empresa establece debe contar al final del periodo
- **Financiamiento total requerido**: Se establece cuando el saldo final de caja es menor que el saldo mínimo, por tanto se requiere de financiamiento para cubrir el mismo
- **Saldo de efectivo excedente**: Se produce cuando el saldo final es mayor que el saldo final deseado, este excedente de liquidez adoptando una política de inversión en productos de inversión.

1.9.1.1 El ciclo de caja

El ciclo de caja se puede indicar al tiempo que transcurre desde la salida del efectivo hasta la recuperación del mismo, es decir el promedio de tiempo transcurrido en días en que el inventario es vendido a crédito más el promedio en días en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo (ciclo operativo) menos el promedio de tiempo transcurrido en días en que se presentan salidas de efectivo para el pago de las cuentas por pagar a proveedores (ciclo de pagos), su fórmula sería por tanto:

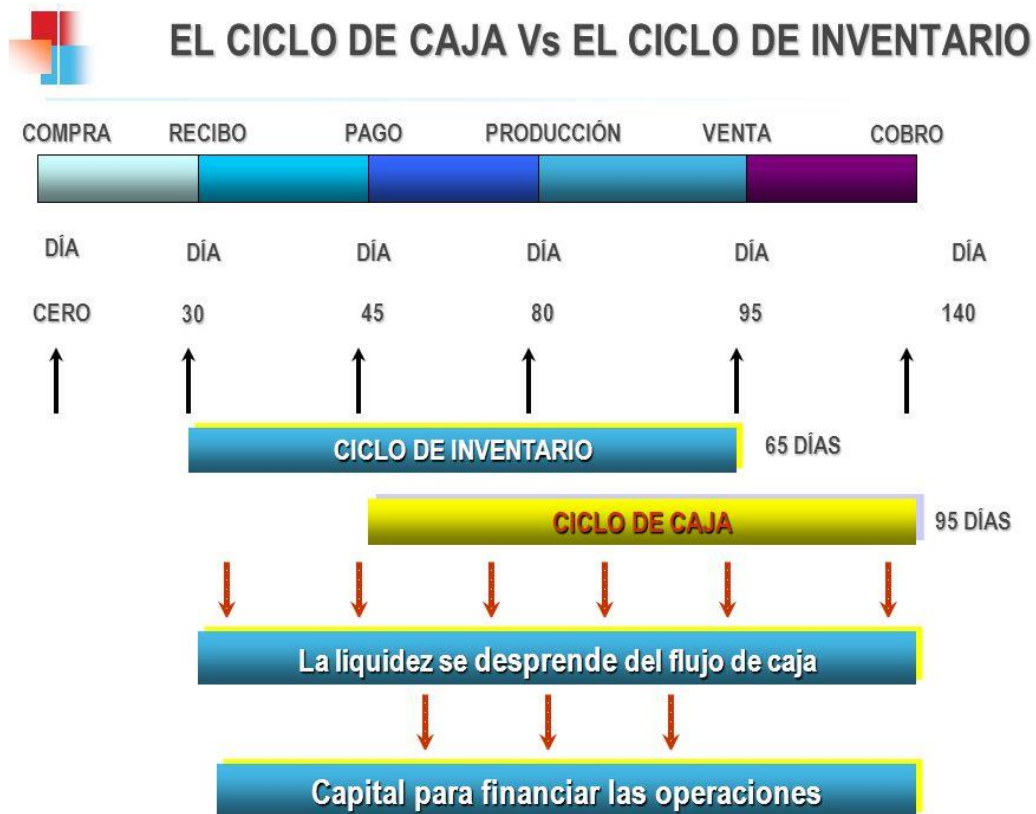
Ciclo de caja= ciclo operativo – ciclo de pago

Ciclo operativo = inventario promedio * 360/costo de ventas + cuentas x cobrar promedio * 360/ ventas a crédito

Ciclo de pago = cuentas por pagar promedio* 360/ costo de ventas

En forma gráfica podemos visualizar el ciclo de caja en el siguiente cuadro

Grafico 2 Ciclo de caja



Fuente (FARBEROFF, 2013)

Elaborado: Autor

1.9.1.2 Diagnostico financiera como base de la planificación financiera

“El análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios periodos sucesivos.

El análisis de estados financieros comprende un estudio de las relaciones y las tendencias para determinar si la situación financiera y los resultados de operación, así como la evolución económica de la empresa, son satisfactorios o no” (Zamorano García, 2012)

El análisis financiero se constituye desde la óptica de la gestión financiera es de proporcionar información pertinente para el diagnóstico de la política financiera llevada a cabo.

Este diagnóstico financiero se realiza mediante el empleo de índices o ratios financieros, que son relaciones matemáticas que permiten conocer la situación actual de la empresa en base a sus estados financieros.

Para medir la salud financiera de la empresa se clasifican a estos índices en:

- Índices de liquidez, que proporciona información sobre la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, sus fórmulas son:

Liquidez corriente: $\text{activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$

Liquidez seca: $(\text{Activo corriente} - \text{inventarios}) / \text{Pasivo corriente}$

Liquidez corto plazo: $(\text{caja} + \text{Inversiones transitorias}) / \text{deudas exigibles a corto plazo}$

- Índices de endeudamiento, indica el grado de endeudamiento en función a su patrimonio o de su activo total, sus fórmulas son:

Endeudamiento sobre patrimonio neto: $\text{pasivo total} / \text{patrimonio neto}$

Endeudamiento sobre activo total: $\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$

- Índices de Cobertura, mide el resultado que generan los activos con los intereses que generan las deudas, sus fórmulas son:

Cobertura de Intereses: $\text{EBIT (utilidad antes de intereses e impuestos)} / \text{inter.}$

También tenemos a

$\text{EBITDA (se agregan las depreciaciones y amortizaciones sobre intereses)} / \text{intereses}$

Esta medida incluye a las depreciaciones que son valores estimados para reponer los activos fijos, y por tanto si una empresa utiliza todo el EBITDA en pagar intereses, hipotecaría la capacidad de producción futura.

Cobertura del servicio total de la Deuda (CSD)

$$\text{CSD: EBIT} / (\text{intereses} + (\text{Pagos de capital} / (1-t)))$$

(Gitman, 2012)

Esta medida es más exigente dentro del grupo de ratios de cobertura, pues considera la estructura de la amortización de préstamos que está constituida por el capital y el interés, en donde los intereses se pagan antes de los impuestos y el capital después de pagar los impuestos, y este depende de las condiciones de crédito tanto en función al pago de capital como la tasa de interés.

- Índices de Actividad, nos indica la eficiencia con que las empresas usan sus activos y pasivos, sus fórmulas son:

Rotación de cuentas x cobrar: $\text{ventas} / \text{cuentas x cobrar}$

Días de Cobranza: $\text{cuentas por cobrar} * 360 / \text{Ventas}$

Rotación de inventarios: $\text{Costo de ventas} / \text{Inventarios}$

Días de venta: $\text{Inventarios} * 360 / \text{costo de venta}$

Días de pago: $\text{Deudas comerciales} * 360 / \text{costo de ventas}$

Rotación del activo total: Ventas/Activo Total

Rotación del Activo Fijo: Ventas/Activo Fijo

Rotación del capital de trabajo: ventas / Capital de Trabajo

- Índices de Rentabilidad, busca medir el impacto de sus utilidades en la inversión total de la empresa, sus principales formulas son las siguientes:

Retorno sobre los activos (ROA o ROI): Utilidad neta / Activo Total

ROA o ROI: $EBIT(1-t)/Activo\ total$

Rendimiento sobre el patrimonio Neto (ROE): Utilidad Neta/Pat. Neto

Margen de Utilidad sobre ventas: Utilidad Neta/ Ventas

Dupont: $(utilidad\ neta/ventas)*(Ventas/Activo\ Total)*(Act\ Total/Pat\ neto)$

Retorno sobre el capital invertido ROIC: $EBIT (1 - t)/Capital\ Invertido$

Capital invertido: capital de trabajo + Activos Fijos+ otros activos operativos netos de otros pasivos operativos intangibles

(DUMRAUF, 2013)

Este ratio merece ampliar su interpretación, con este ratio nos alejamos del clásico concepto de capital de trabajo que indica que es igual al activo corriente menos el pasivo corriente, sino se parte que “no todos los activos corrientes y pasivos corrientes son operativos, tomaremos dentro del activo la caja operativa, las cuentas por cobrar y los inventarios menos la deuda comercial y las deudas sociales y fiscales, que son todos los activos espontáneos. La caja operativa es aquella que precisa la compañía para operar día a día. Cualquier gerente financiero tiene en mente una cifra. Nosotros hacemos siempre la misma pregunta al gerente ¿Cuál es la cantidad de dinero en caja y bancos que precisa para estar tranquilo y que porcentaje representa sobre la venta anual? (DUMRAUF, 2013)

1.9.1.3. Análisis Financiero en la Pequeña Empresa

Este tipo por su estructura tiene características similares, por lo general son empresas familiares, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

- El crédito comercial y financiero es a bajos montos y a corto plazo
- La gerencia de finanzas o no existe o está poco profesionalizada por lo que el planteamiento financiero es pobre y no hay presupuesto
- La calidad de la información contable no es la ideal
- A veces hay cierta dependencia crítica en cuanto a clientes y proveedores, ya que el poder de negociación es bajo. (DUMRAUF, 2013)

Los procedimientos de análisis financiero no cambia en cuanto a una gran empresa, pero antes de iniciar el diagnóstico financiero es necesario realizar una depuración de ciertos rubros del balance, así tenemos activos intangibles, créditos a propietarios, gastos pre pagados, etc. Otro aspecto que se debe analizar es el tiempo en que está funcionando estas empresas, ya que las que son de reciente creación tienen mayor posibilidad de tener una baja rentabilidad o pérdida, escaso capital de trabajo poca liquidez.

(DUMRAUF, 2013), propone las siguientes consideraciones para realizar el análisis financiero en las pequeñas empresas:

- Analice primero el negocio antes que el balance. Observe que clientes y proveedores tiene, hágase una idea de cuáles deberían ser esas características en cuanto a su

situación patrimonial y económica. Luego compare con los estados financieros a ver si estos reflejan el negocio

- Depure todo rubro que genere dudas en cuanto a su tratamiento y clasificación, esto es absolutamente necesario, pues sino entraríamos en un proceso “basura entra”, “basura sale”
- El Know How de los socios es muy importante para el éxito del negocio. Vea los remplazos naturales y la profesionalización del management (gestión), que en general es bajo.
- Haga un chequeo de los rubros de generación espontánea: cuentas por cobrar, inventarios, cuentas a pagar comerciales y la situación fiscal y financiera.
- Analice el comportamiento fiscal y financiero. Utilice fuentes de información externa: movimientos bancarios, principales clientes y proveedores. El historial bancario y el comportamiento fiscal son puntos de referencia importantes.

1.9.1.4 El Punto de equilibrio en la Administración de negocios

Uno de las interrogantes que se hacen los empresarios es determinar ¿cuál es el nivel de ventas que debo realizar para cubrir mis costos?, este dato es significativo pues una vez determinado en número de unidades que debo vender para no ganar ni perder, por tanto la empresa comenzara a ganar en ventas superiores a este dato, este análisis también se denomina costo-volumen-utilidad.

“Punto de equilibrio es esencialmente aquel nivel de operaciones en que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes costos y gastos. Es el nivel mínimo de ventas que debe lograrse para empezar a obtener utilidades” (ZAMORANO GARCIA, 2012)

Para encontrar este nivel de mínimo funcionamiento para una empresa se puede determinar de dos formas, método matemático y el método grafico

- Método matemático: para ello se utilizaran las siguientes fórmulas de calculo
Número de unidades a producir y vender en el punto de equilibrio (X_e)
Precio de venta por unidad: P
Margen de contribución unitario Mcu.
Valor de ventas en Unidades monetarios en el punto de equilibrio (V_e)

UAI (utilidad antes de interese e impuestos): Ingreso por ventas – costo operativo fijo- costo operativo variables

EBIT: 0

EBIT: $PX_e - CF - CV_u * X_e$

0: $X_e (P - CV_u) - CF$

$X_e: CF / (P - CV_u)$

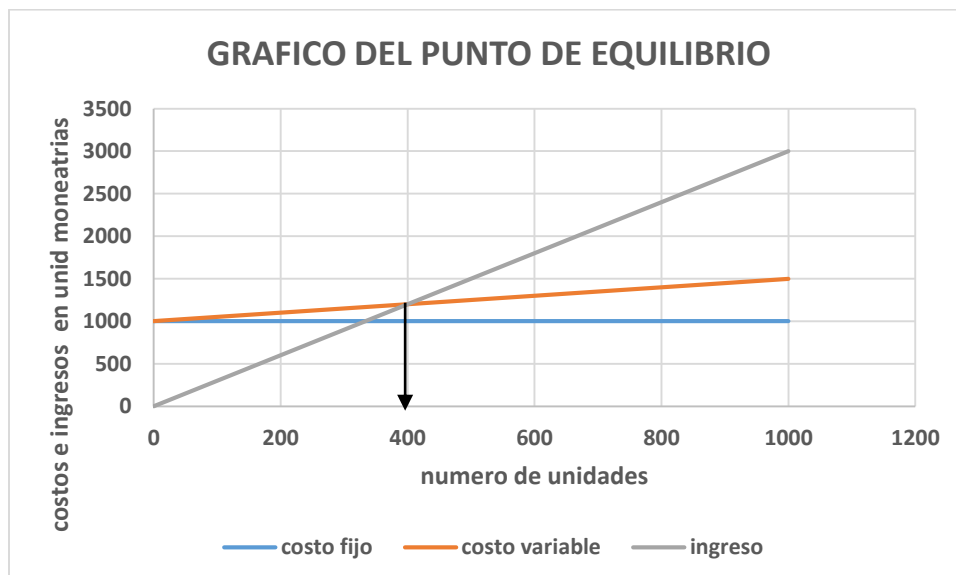
$X_e: CF / MC_u$

$Ve: P * X_e$

- **Método Gráfico**

Se emplea un eje cartesiano en donde el eje de las abscisas representa el número de unidades y el eje de las ordenadas el volumen de costos e ingresos en unidades monetarias, la suma del costo fijo y variable debe ser igual a los ingresos es decir estas dos rectas deben cortarse gráficamente:

Grafico 3 Punto de equilibrio



Elaborado: autor

En el grafico precedente el número de unidades a producir y vender para que su EBIT sea igual a cero es de 400 unidades y en unidades monetarias es de 1200, sobre estos valores la empresa empieza a generar utilidades caso contrario pérdidas.

El punto de equilibrio operativo es sensible a los cambios de las variables del precio de venta, el costo fijo y el costo variable unitario:

Tabla 3 Variables del precio y Costos

Incremento de la variable	Impacto en el punto de equilibrio operativo
Precio de venta por unidad	Incremento
Costo variable operativo por unidad	Disminución
Costo fijo operativo	Incremento

Los decrementos de las variables producirán un impacto opuesto

1.9.1.5 El Apalancamiento Operativo

“El apalancamiento operativo es el uso potencial de los costos operativos fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las ventas sobre las ganancias antes de intereses e impuestos de la empresa” (Gitman, 2012)

Es decir a mayor volumen de costos fijos la empresa se halla apalancada y por tanto debe ser aprovechado con un incremento de las ventas

Para determinar en forma numérica el grado de apalancamiento operativo (GAO), se emplea la siguiente formula

$$\text{GAO: Cambio porcentual en EBIT/ Cambio porcentual en las ventas}$$

$$\text{GAO} = \frac{\text{Margen de contribución total (MCu * número de unidades vendidas)}}{\text{EBIT}}$$

En donde para que una empresa esta apalancada el GAO debe ser mayor a 1

Un ejemplo ilustrativo para analizar el uso del GAO, en donde el precio de venta por unidad es de 5 dólares, costo variable por unidad 2 dólares se muestra a continuación:

Tabla 4 Ejemplo ilustrativo sobre EBIT

	Caso 1	Nivel de ventas	Caso 2
Ventas en unidades	1.000	2.000	3.000
Ingresos por ventas	5.000	10.000	15.000
Costos variables operativos	2.000	4.000	6.000
Costos operativos fijos	3000	3000	3000
EBIT	0	3.000	6.000

Elaborado: autor

Caso 1

GAO= -100% / -50%

GAO= 2

GAO a 2.000 unidades = $6.000/3000$ GAO= 2

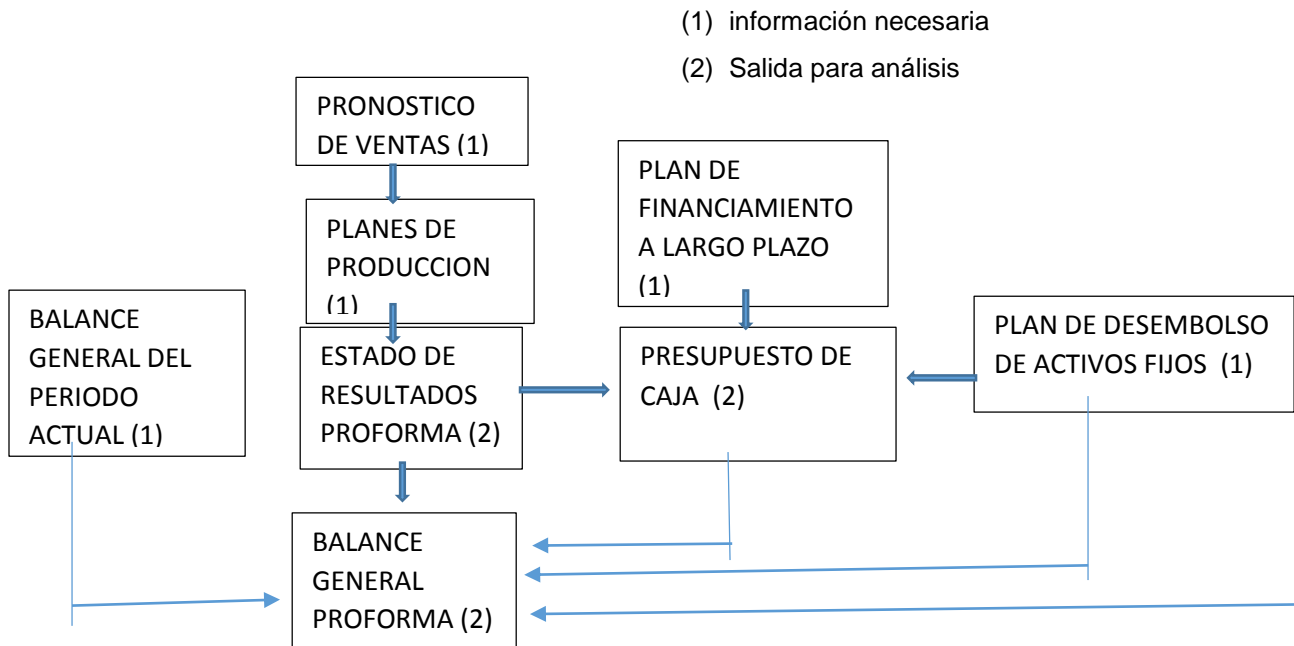
En el caso anterior si la empresa incrementa sus ventas en el 50%, El GAO nos permitirá establecer en nivel de EBIT para este incremento

$$\text{EBIT } 3000 = (1+2 \cdot .50) \cdot 3000 = 6.000$$

$$\text{EBIT } 1.000 = (1-2 \cdot .50) \cdot 3000 = 0$$

Los pasos básicos de la planificación financiera a corto plazo podemos resumirlos en el siguiente gráfico:

Grafico 4 Planificación financiera a corto plazo



Fuente: (Gitman, 2012)

Elaborado: Autor

1.10 Sostenibilidad financiera de las pequeñas empresas

El término desarrollo sostenible es un término dicho en 1713 por Hanns Carl Von Carlowitz un jefe de la guardia forestal del electorado de Sajonia en Alemania, en donde socializó el famoso ejemplo del bosque para indicar el concepto de sostenibilidad “si talamos un poco de madera de un bosque el solo se regenera y sigue produciendo más madera todo los años, pero si cortamos todos los arboles del bosque desaparece y nunca más volverá a producir madera” (IGLESIAS, 2009)

Entonces si se asocia este concepto a la supervivencia de la empresa podemos indicar que la gestión financiera de las empresas es clave para asegurar la continuidad del negocio y por tanto, evitar cierres que se producen por falta de control de sus recursos.

Para los pequeños empresarios, el término planificación y finanzas son bastante complejos más aún si su formación en estas áreas es escasa o nula, trayendo como consecuencia que no se le dé la importancia del caso dedicando todo su esfuerzo a la producción comercialización y la venta.

El manejo óptimo de recursos financieros es vital para la empresa, es decir, prestar la atención al día y día de tesorería de la empresa, el control de las cobranzas y pagos, prever en qué momento se debe acumular recursos económicos, o en que emplear los posibles excedentes, son claves y no falta ser un genio financiero para ejecutar estos controles.

La supervivencia de cualquier empresa empieza por asegurar y controlar los recursos, en donde la planificación de tesorería permitirá al empresario anticiparse a las situaciones de tensión y gestionar sobrantes. Este será la base para gestionar de forma estratégica la obtención de más recursos a través de la negociación bancaria, la entrada de inversores o la financiación pública.

En conclusión para la sostenibilidad de las pequeñas empresas se debe partir de un eficiente complemento entre la producción, la comercialización y la gestión financiera, tres aspectos que constituyen las bases de apoyo, que evite una muerte prematura de éstas.

Capítulo 2

DIAGNÓSTICO

2.1 Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación será de carácter descriptivo es decir el análisis estadístico de que describirá y evaluará parámetros en la población de pequeñas empresas objeto de estudio a partir de una muestra representativa, fundamentada en una base documental.

El Código Orgánico de la Producción y Comercio en el art. 53 define a la pequeña empresa, como aquella que cuenta con un número de trabajadores de 10 a 49 y ventas anuales de 100.001 a 1.000.000

Clasificación de las compañías ubicadas en Cuenca de acuerdo a su tamaño generación de empleo e ingresos

Tabla 5 Clasificación de compañías

Estrato	Número	%	Personal	(x)Ingreso		
				%	s	%
Micro	1.189	67%	3.537	9%	316	9%
Pequeña	432	24%	9.275	24%	655	18%
Mediana	76	4%	9.458	24%	895	25%
Grande	67	4%	16.865	43%	1.776	49%
Total	1.764	100%	39.135	100%	3.642	100%

Fuente: (Tobar, Luis, 2014)

Elaborado: autor

(x): ingresos en millones de dólares

Si nos remitimos a la ciudad de Cuenca y con base a dato de la Superintendencia de Compañías se puede ver en el cuadro precedente que el 24 % del total de empresas son pequeñas empresas y han generado un ingresos de 655.000.000 de dólares anuales y el personal ocupado asciende a 24 % según datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías

En la ciudad de Cuenca la clasificación de empresas por su generación de empleos por género tenemos:

Tabla 6 Generación de empleos

		Mujeres		Hombres	
Tamaño	Estrato	Numero	%	Numero	%
Micro	1 - 9	27.718	52%	25.197	48%
Pequeña	10 - 49	9.867	44%	12.445	56%
Mediana	50 – 199	7.100	40%	10.573	60%
Grande	200 y más	7.317	31%	16.288	69%
Total		52.002	45%	64.503	55%

Fuente: (Tobar, Luis, 2014)

Elaborado: Autor

Como se puede observar la pequeña empresa genera al 44% del total de empleados son mujeres y el 56% son hombres, tendencia que tiende a disminuir en las grandes empresas en donde el 31% son mujeres y el 69 % son hombres.

2.2 Población y Muestra

La población para el presente estudio serán las pequeñas empresas de la Ciudad de Cuenca y que abarcan una totalidad de 153 empresas según estadística entregada por la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay (CAPIA) y recogidas por la tesis doctoral de Luis Tobar (Tobar, Luis, 2014) , es de anotar que de acuerdo a empresas registradas por el Servicio de Rentas Internas SRI y en función a sus ventas el 64% son microempresas el 30% pequeñas empresas el 5% medianas empresas y el 1% grandes empresas

La información proporcionada por la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay CAPIA, es bastante útil puesto que dispone de información exacta de las pequeñas empresas en la ciudad de Cuenca en lo referente a su ubicación y teléfono de contacto de estas unidades productivas a ser encuestadas.

La presente investigación se dirige a sujetos específicos seleccionados por las particularidades del puesto, es decir a propietarios, contadores, personal del área financiera de las pequeñas empresas, se complementara con la recopilación de información que sustente la presente investigación.

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Para ello se aplicó un nivel de confianza del 95% y con un nivel de tolerancia al error del +- 5%.

Los parámetros de la formula anterior son:

n el tamaño de la muestra

N la población

Z el coeficiente de seguridad (varianza)

p proporción esperada

q 1-p porcentaje de confianza

d error máximo tolerable

La base de datos obtenido en la Cámara de la Pequeña Industria de Cuenca, en donde se cuenta con 153 afiliados de las cuales el 30% son pequeñas empresas es decir 46, (dato proporcionado por el SRI), con este universo se determinó en 39 el tamaño de la muestra la misma que se estableció por cuota por sector tal y como se puede observar en el siguiente cuadro.

Tabla 7 Distribución del tamaño de la muestra del sector de las pequeñas y medianas empresas

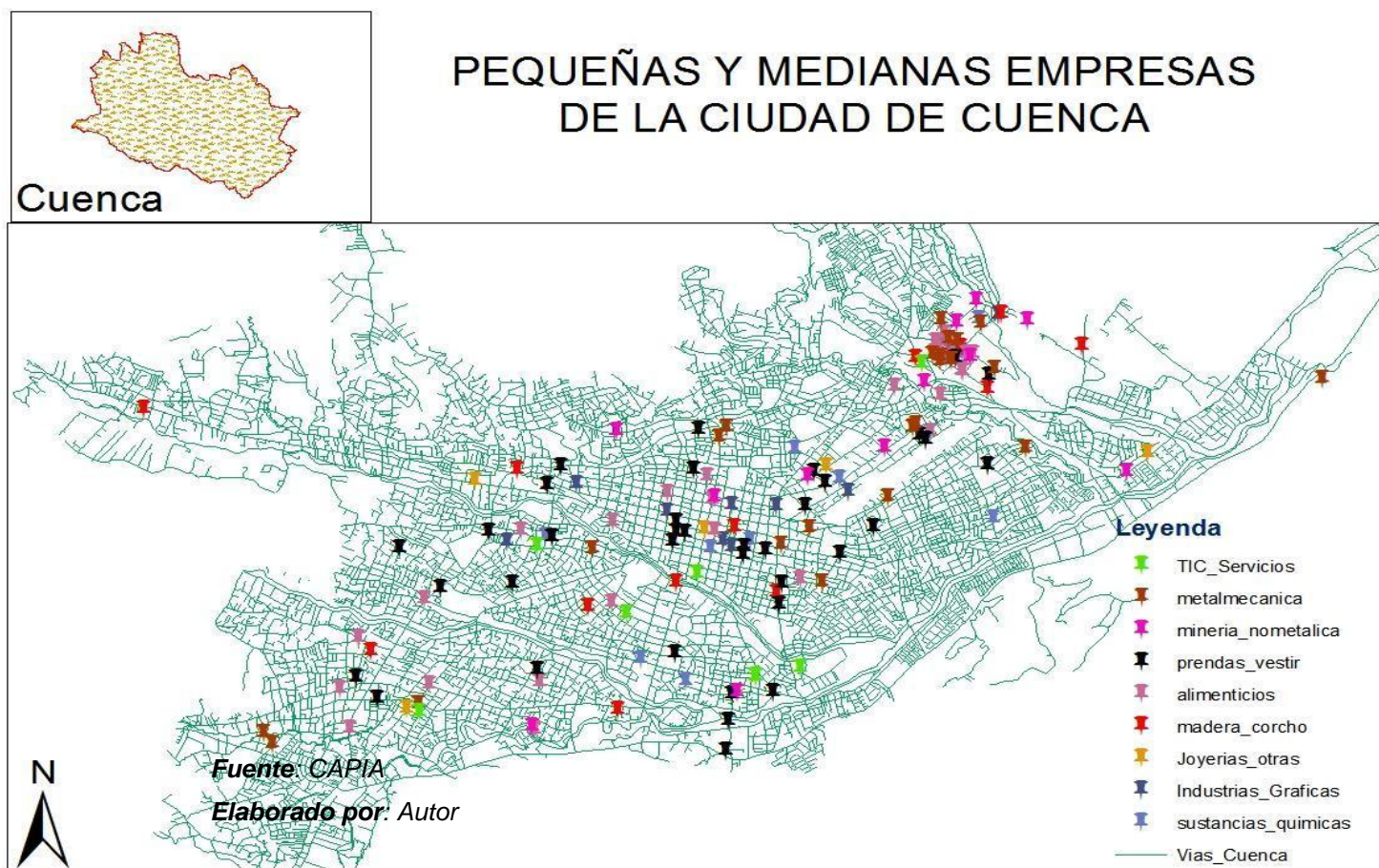
Sector	Universo	%	Muestra
Prendas de vestir	12	24%	10
Alimenticio	8	17%	7
Metalmecánico	7	15%	6
Substancias químicas	5	12%	4
Madera y corcho	4	9%	3
Minerales no metálicos	3	8%	3
Industrias gráficas	3	6%	2
Tics y servicios	2	5%	2
Joyería y otras	2	3%	2
Total	46	100%	39

Fuente: CAPIA

Elaborado por: El autor

En lo referente a la ubicación de las pequeñas empresas en la ciudad de Cuenca y tomando como referencia a la información proporcionada por la CAPIA tenemos el siguiente mapa:

Grafico 5 Ubicación del universo de las pequeñas empresas en el cantón Cuenca



Más del 95 % de pequeñas y medianas empresas de Cuenca se encuentran ubicadas en las parroquias urbanas, y dentro de estas tiene la siguiente distribución:

Tabla 8 Parroquias del cantón Cuenca con mayor número de pequeñas empresas

PARROQUIA	PORCENTAJE %
Hermano Miguel	18%
El Vecino	15%
Yanuncay	10%
Machangara	10%
El Sagrario	8%
El Batan	7%
Totoracocha	5%
Bellavista	4%
Sucre	4%
Baños	3%
Huayna Cápac	3%
San Blas	3%
San Sebastián	3%
Restantes 26	7%
TOTAL	

Fuente: CAPIA

Elaborado Autor

La parroquia Hermano Miguel, en donde está ubicado el Parque Industrial de la ciudad de Cuenca, está el 18% de empresas seguida de la parroquia el Vecino con el 15%

Para la recolección de datos necesarios se empleó dos tipos de fuente de investigación primaria y secundaria.

Las fuentes secundarias son aquellas ya existentes que no fueron desarrolladas para esta investigación, las fuentes primarias son aquellas en particular para el problema que se intenta solucionar, como fuentes secundarias se utilizó los datos de la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay CAPIA, Superintendencia de Compañías, Instituto Ecuatoriano de estadísticas y Censos INEC datos referidos al Censo Económico del 2010, tesis doctoral de Luis Tobar Las pequeñas y Medianas Empresas en Cuenca, y su Impacto en la Economía local 2014.

Como fuentes primarias se utilizó el método de investigación descriptivo, por lo cual se aplicaron cuestionarios a los propietarios de las pequeñas empresas así como al personal que labora en el área financiera, de estas unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca (39

empresas) para obtener información básico sobre la planificación financiera.

Para el desarrollo de la investigación se utilizó la técnica de las encuestas, la misma que nos permitió tener una guía sobre la problemática referente a la planificación financiera como herramienta de gestión y su incidencia en la sostenibilidad financiera.

2.3. Instrumentos de Investigación

El instrumento que se empleo fue el cuestionario, el mismo que se constituye en un medio de comunicación escrito entre el encuestador y el encuestado, facilita traducir los objetivos de la investigación mediante una serie de preguntas previamente preparadas de forma meticulosa y que lógicamente son susceptibles de analizarse en relación al problema planteado, el mismo está dirigido a los propietarios, gerentes y/o encargados del área financiera de estas unidades de producción.

La información recabada proporciona información valiosa para el análisis y la consecución de los objetivos del presente trabajo.

Tabla 9 Estructura de las variables de la encuesta

VARIABLE	OBJETIVO	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
INFORMACIÓN GENERAL	Generar información	Listado de pequeñas empresas en la Ciudad de Cuenca	Abierta en letras	1
		Lista de pequeñas empresas encuestadas con sus direcciones de la Ciudad de Cuenca	Abierta en letras	2
	naturaleza del negocio y	Personería Jurídica	Persona Natural y Jurídica	3
	su	Años de vida del negocio	Menos de 1 año hasta	4

	administración.		más de 10 años	
		Cobertura de ventas	Local, regional, nacional, internacional	5
		Uso de herramientas de Excel	Si , No	6
		Aplica programas contables computarizados	Si No	7
		Calculo automatizado de razones financieras	Si No	8
		Proyecciones financieras con apoyo de herramientas informáticas	Si No	9
		La Dirección empresarial financiera lo ejecuta	Profesional Contratado, Propietario con formación profesional en el área administrativa financiera propietario con experiencia en el campo administrativo financiero y sin formación profesional propietario sin formación y sin experiencia	11

VARIABLE	OBJETIVO	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
		Que instrumentos de planificación financiera utiliza en su empresa a corto plazo	Flujo de caja, Administración de cartera de clientes, administración de cartera de proveedores, Administración de inventarios, estados financieros proforma	12
			Presupuestos, planes de	

Que instrumentos de planificación financiera utiliza en su empresa a largo plazo	inversión en activos fijos, planes de inversión en formación de talento humano, planes de inversión en investigación y desarrollo	13
Monto promedio de ventas mensuales	Menos de 10.000, más de 10.000 hasta 50.000, más de 50.000 hasta 85.000, más de 85.000	14
Porcentaje de ventas al contado	Abierto en porcentajes.	15
Porcentaje de ventas a crédito	Menos del 30 días, más de 30 y menos de 60 días , más de 60 días y menos de 90 días, más de 90 días	16
Porcentaje de incobrabilidad en ventas a crédito	Menos del 5% de las ventas, más del 5% y menos del 10%, más del 10%	17
Monto promedio de compras mensuales a proveedores	Menos de 10.000 más de 10.000 hasta 50.000, más de 50.000 hasta 85.000, más de 85.000	18
Porcentaje de compras al	Abierto en porcentajes	18

INFORMACIÓN FINANCIERA ECONÓMICA	liquidez de las empresas y la aplicación de la planificación financiera	contado		
		Porcentaje de compras a crédito	Menos de 30 días, más de 30 y menos de 60 días más de 60 días y menos de 90 días más de 90 días	19-20
		Monto aproximado de inversión total realizada durante los dos últimos años	Menos de \$ 100.000 más de 100.000 y menos de 500.000, más de 500.000	21
		Composición de Porcentual del activo corriente	Abierto en función al activo total	22
		Composición porcentual del activo no corriente	Abierto en función al activo total	23
		Recurso para el cumplimiento de obligaciones	Fondos propios, Crédito en Instituciones del Sistema Financiero, Crédito de terceros	24
		El pago a de obligaciones con proveedores	Puntual Con retraso	25

	La empresa realiza planificación financiera	Si no	26
	Si la respuesta es afirmativa Que instrumentos de planificación financiera utiliza	Abierta en opciones	27
	Si la respuesta es negativa detalle la razón por la que no realiza planificación financiera	Desconocimiento No lo considera necesario	28
	Composición porcentual del costo de ventas sobre el ingreso	Abierto en función a los ingresos	29
	Composición porcentual de los gastos en función del ingreso	Abierto en función a los ingresos	30

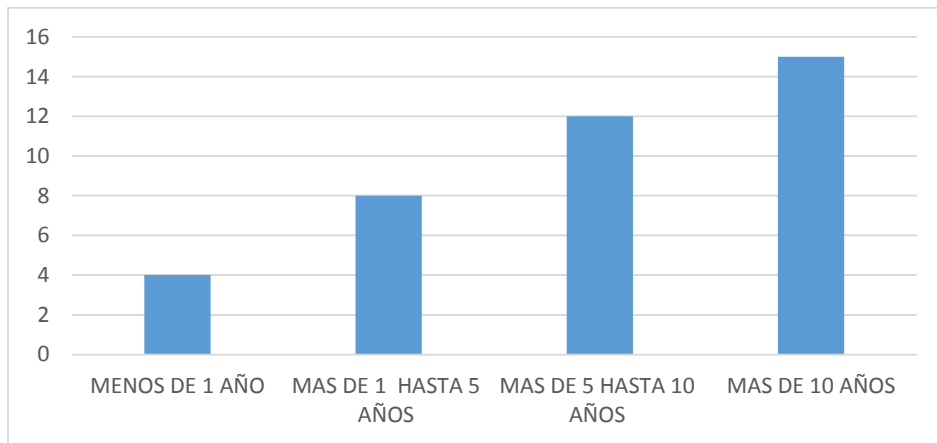
Elaboración y fuente: El autor

2.4. Aplicación de la encuesta a las pequeñas empresas de la ciudad de Cuenca

La aplicación de la encuesta se realizó a las empresas afiliadas a la CAPIA en base a datos proporcionadas por esta entidad, en la que indica datos relevantes a su ubicación y categoría que a continuación detallamos:

Con referencia a los pequeños empresarios se presentaron dificultades ya que no se pudo realizar a todo el Universo (46 PES) debido a que no aceptaron responder la encuesta, a través de diversos argumentos tales como la confidencialidad de la información de su empresa, otros que no veían por qué los deben encuestar, argumentaban que es muy extenso el cuestionario, en algunos casos los enviamos por internet e igual no respondían, un grupo aceptó siempre y cuando se guarde la confidencialidad de su razón social, por tanto se realizó a un total de 35 pequeñas empresas que representan el 76% del universo obteniendo los siguientes resultados:

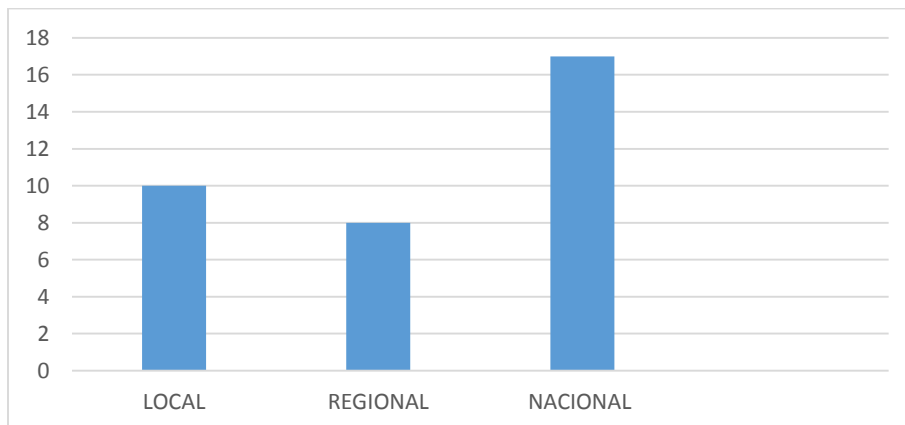
Grafico 6 Tiempo de funcionamiento de la empresa



Elaboración y fuente el autor

Si bien estas pequeñas empresas se han mantenido en el tiempo un 38% de las mismas tiene más de 10 años y un 32 % más de 5 años de tiempo de funcionamiento, pero un asunto externo que son las políticas estatales como la ausencia de acuerdos de libre comercio que generan un estancamiento en sus posibilidades de expansión.

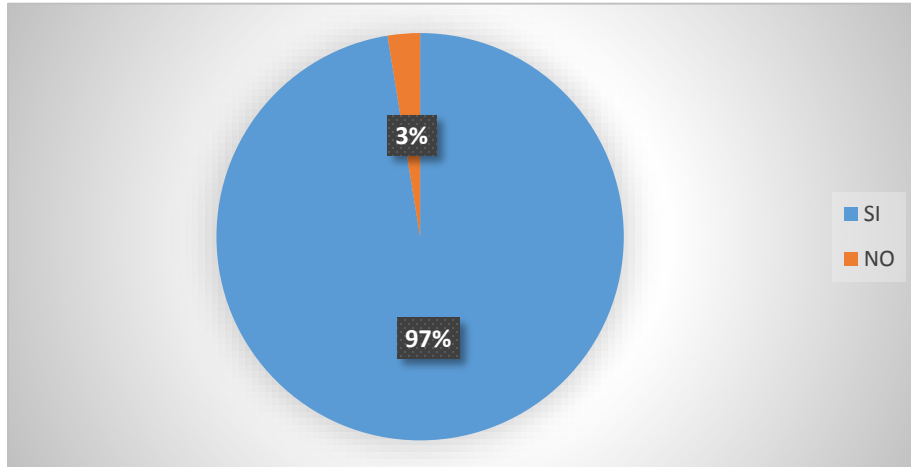
Grafico 7 Cobertura de ventas



Elaboración y fuente el autor

En cuanto a la cobertura del mercado se puede apreciar que el 40% abarca a nivel nacional

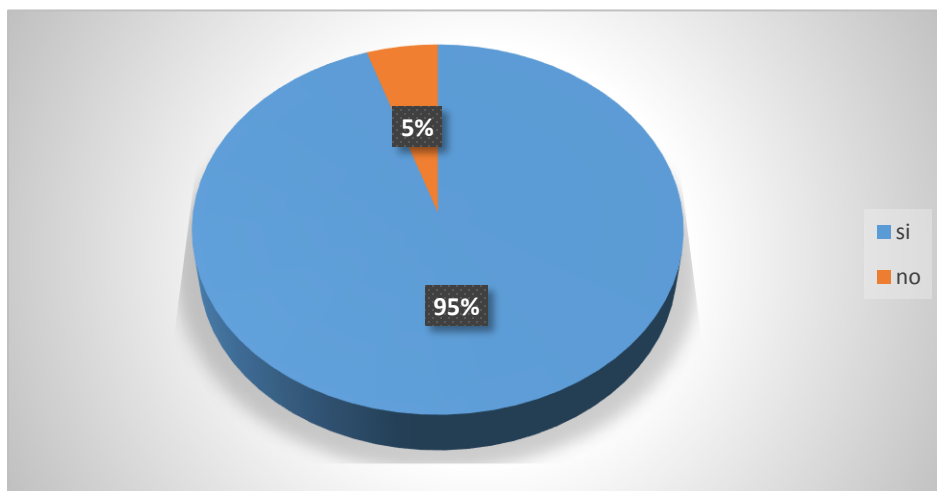
Grafico 8 Uso de herramientas de Excel en la administración financiera



Elaboración y fuente el autor

En lo que se refiere a al apoyo de herramientas informáticas como el Excel la gran mayoría la usa, pero no la utilizan de una manera adecuada encaminada a un apoyo a la planificación financiera

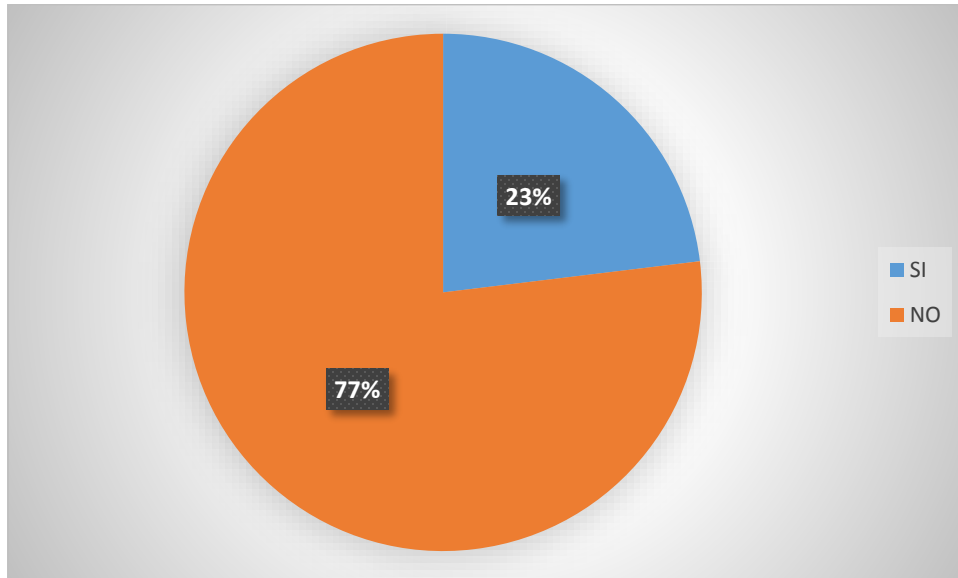
Grafico 9 Aplica programas contables computarizados



Elaboración y fuente el autor

La mayoría usa programas contables de igual forma básicamente para reportes financieros y declaración de impuestos.

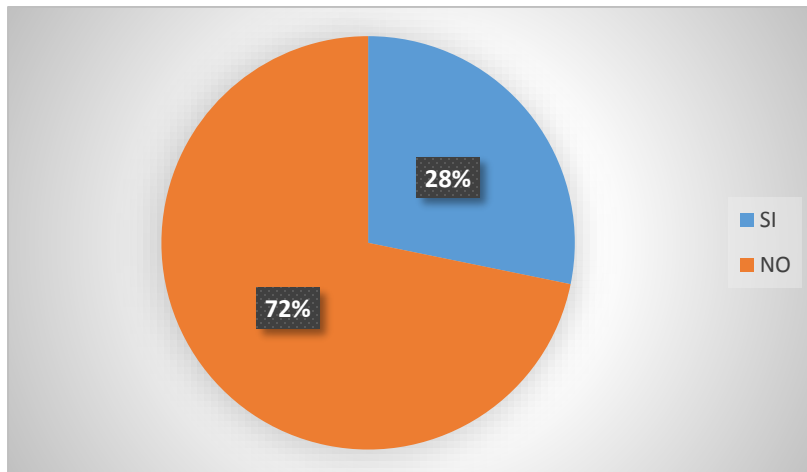
Grafico 10 Calculo automatizado de razones financieras



Elaboración y fuente el autor

Con base en el gráfico anterior el 77% de las empresas consideran no aplicable la evaluación de las empresas mediante razones financieras, demostrando su poco interés por una evaluación financiera

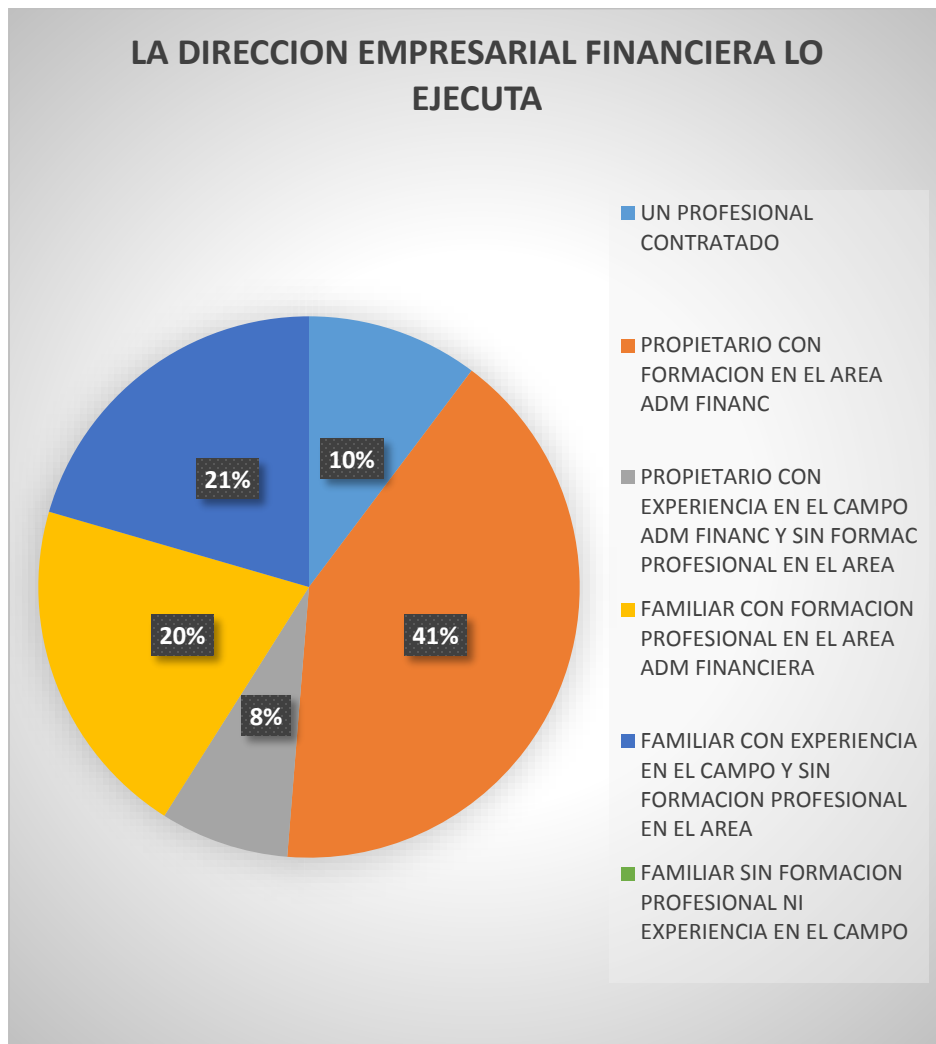
Grafico 11 Realizan proyecciones financieras



Elaboración y fuente el autor

Estas tendencias nos muestran que tampoco realizan proyecciones financieras aplicando herramientas informáticas en el 72 %

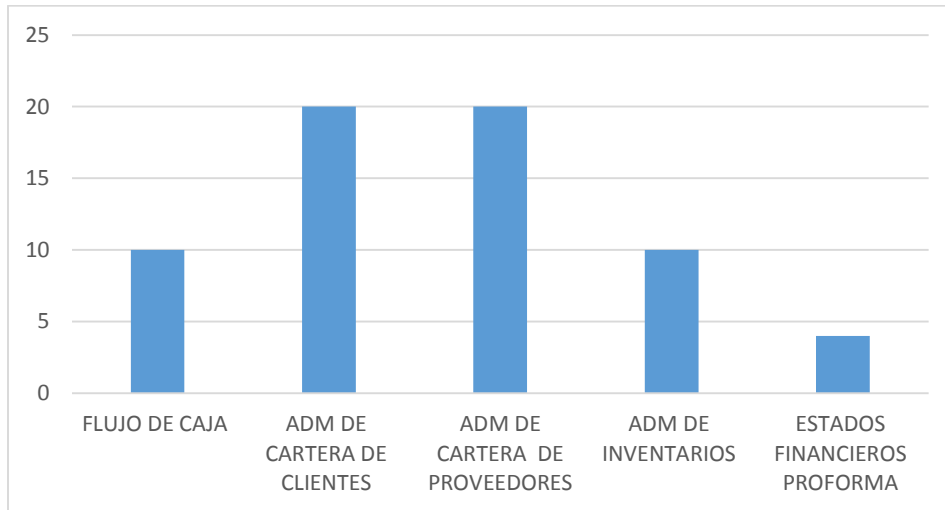
Grafico 12 Organización Administrativa financiera



Elaboración y fuente el autor

Las pequeñas empresas no cuentan con una estructura administrativa sólida, en donde se encuentren identificados sus departamentos con claridad, la planificación es prácticamente inexistente, los dueños son quienes en su gran mayoría toman las decisiones en todas las áreas, lo que dificulta su poder de gestión financiera.

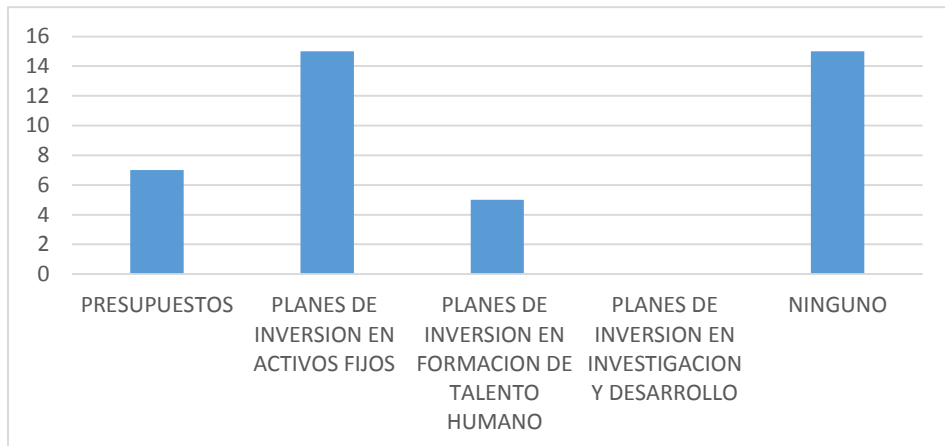
Grafico 13 Instrumentos de planificación financiera utiliza a corto plazo



Elaboración y fuente el autor

La principal preocupación es el manejo de Clientes seguido de proveedores, poca importancia tiene la administración de inventarios, flujo de caja y estados financieros proforma

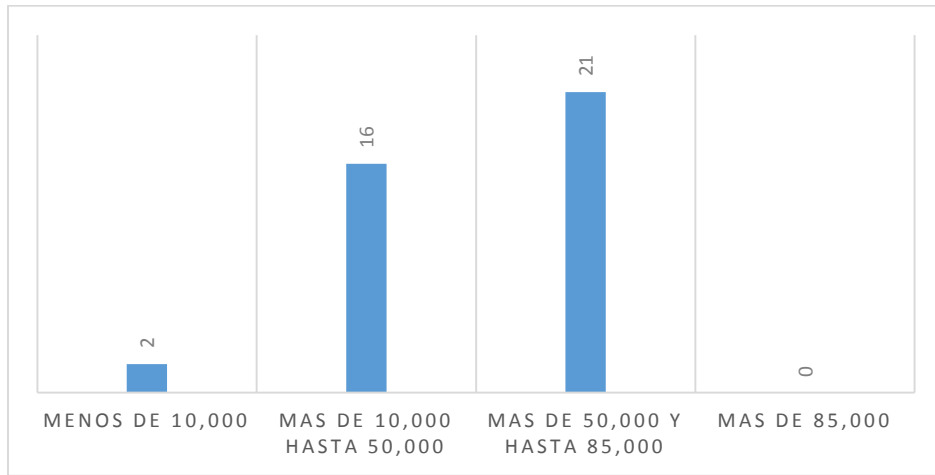
Grafico 14 Instrumentos de planificación financiera emplea a largo plazo



Elaboración y fuente el autor

Casi no usan instrumentos de planificación financiera a largo plazo lo cual demuestra su característica inmediatista en cuanto a decisiones.

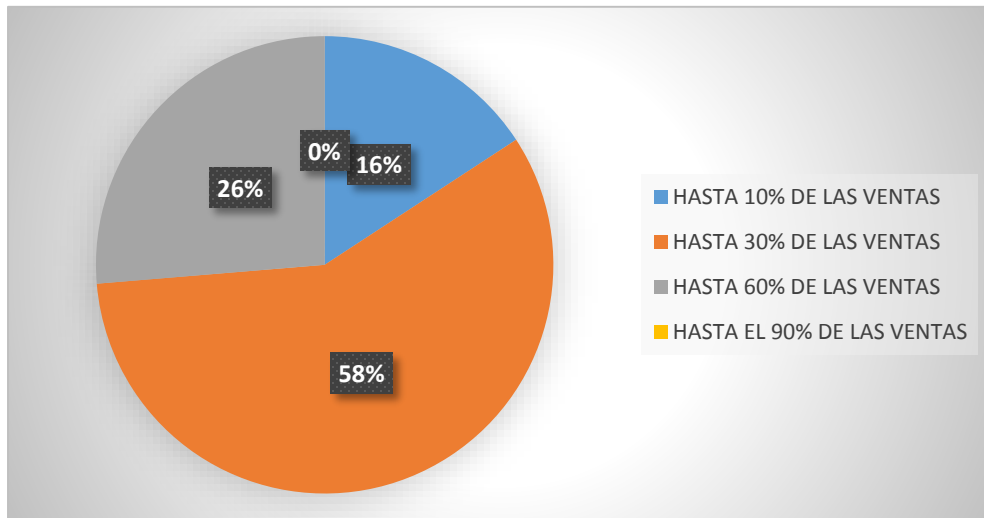
Grafico 15 Monto promedio de ventas mensuales



Elaboración y fuente el autor

En cuanto al monto promedio de ventas mensuales podemos mencionar que el 54% de pequeñas empresas, es decir 21 empresas vende en un rango entre 50.000 y 85.000 dólares y el 38% vende entre 10.000 y 50.000 dólares mensuales

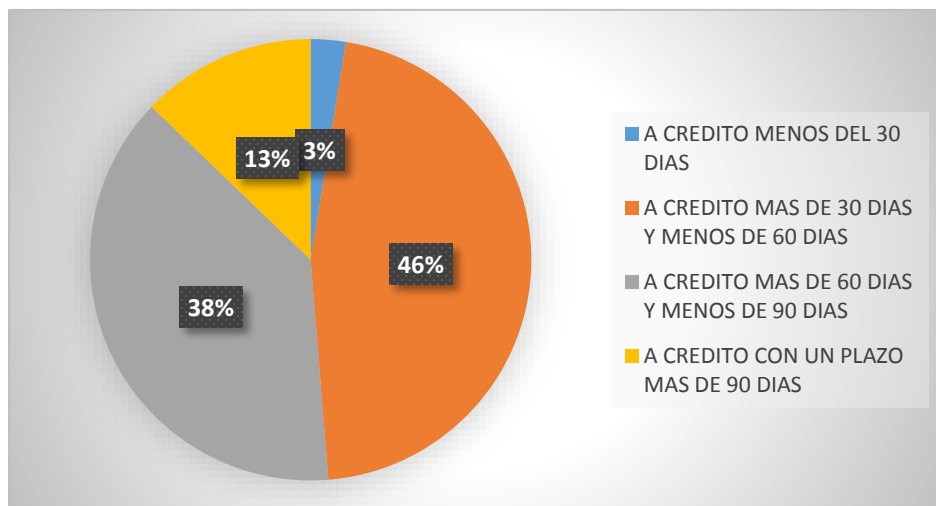
Grafico 16 Porcentaje de ventas al contado



Elaboración y fuente el autor

El 56 % de las PES vende al contado en un 30 % del total de ventas y apenas un 0% de estas empresas vende en un monto del 90 % al contado.

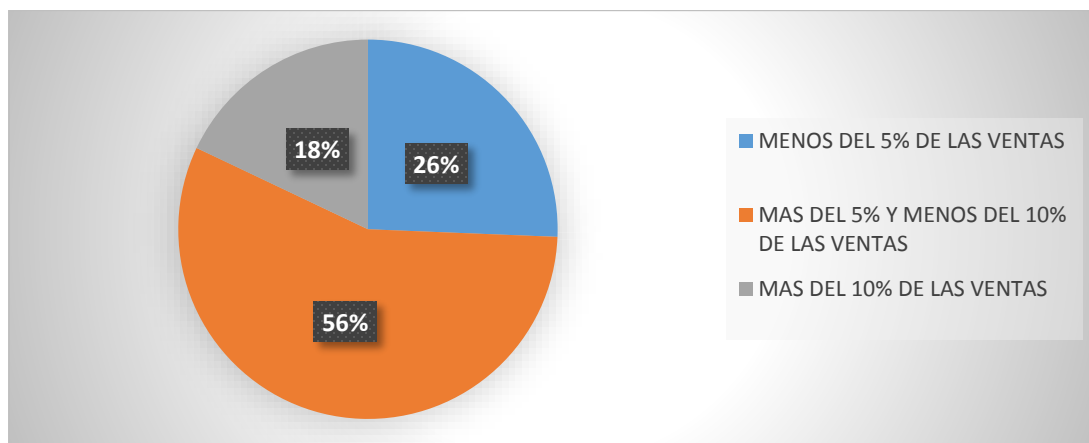
Grafico 17 Porcentaje de ventas a crédito



Elaboración y fuente el autor

Las ventas a crédito un 46 % de estas empresas da un crédito de 30 y 60 días un 38 % dan crédito entre 60 y 90 días.

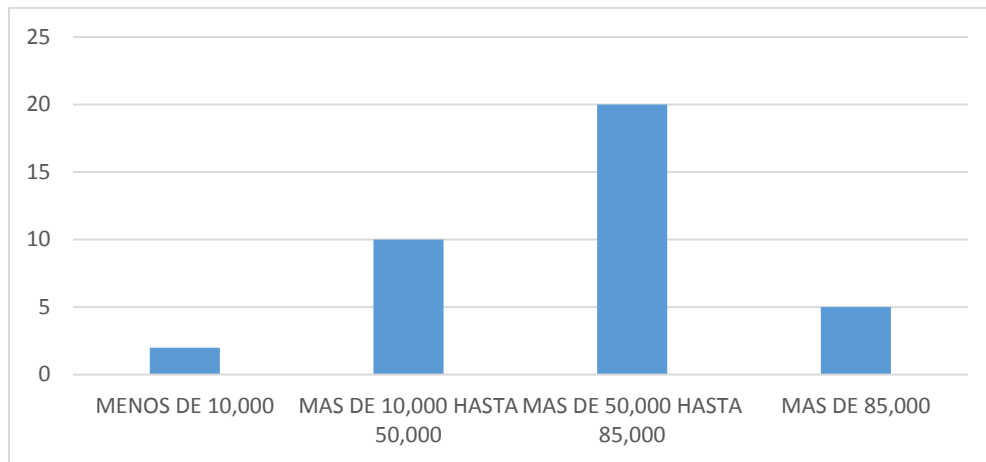
Grafico 18 Porcentaje de incobrabilidad



Elaboración y fuente el autor

En base a este gráfico podemos establecer el 56% de la PES manejan una incobrabilidad del 5 hasta el 10 % y de más del 10% de las ventas un 18%

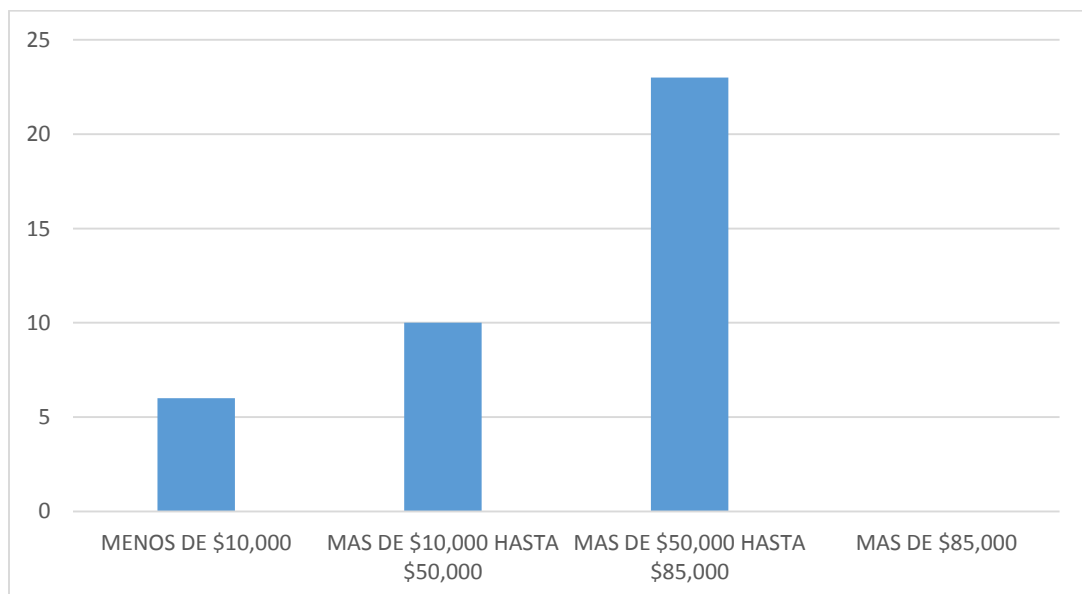
Grafico 19 Monto promedio de compras mensuales



Elaboración y fuente el autor

De la población 20 empresas facturan en compras montos entre 50.000 y 85.000 dólares mensuales y apenas 2 empresas compran menos de 10.000 dólares

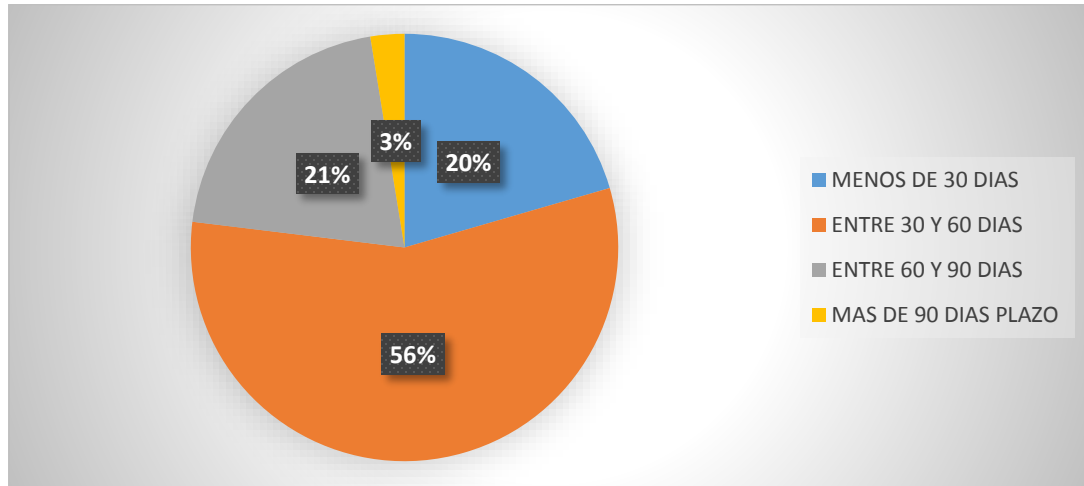
Grafico 20 Monto promedio de compras mensuales a proveedores



Elaboración y fuente el autor

Un número de 23 que equivale al 59% de las empresas compran cada mes entre 50.000 y 85.000 dólares y un 26% de las empresas compran entre 10.000 y 50.000 mensuales.

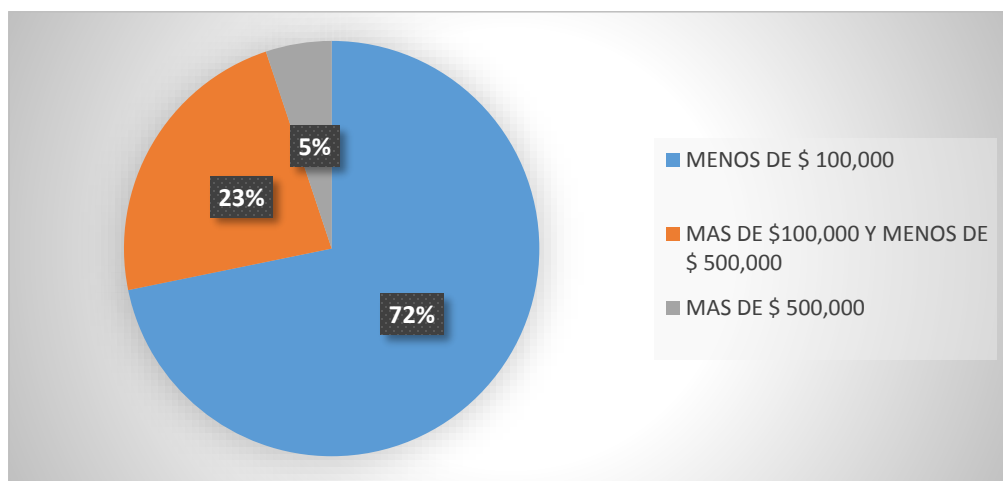
Grafico 21 Compras a Crédito



Elaboración y fuente el autor

El 56 % de las empresas compran a crédito en un plazo de 30 y días y únicamente el 3% adquieren a crédito más allá de 90 días

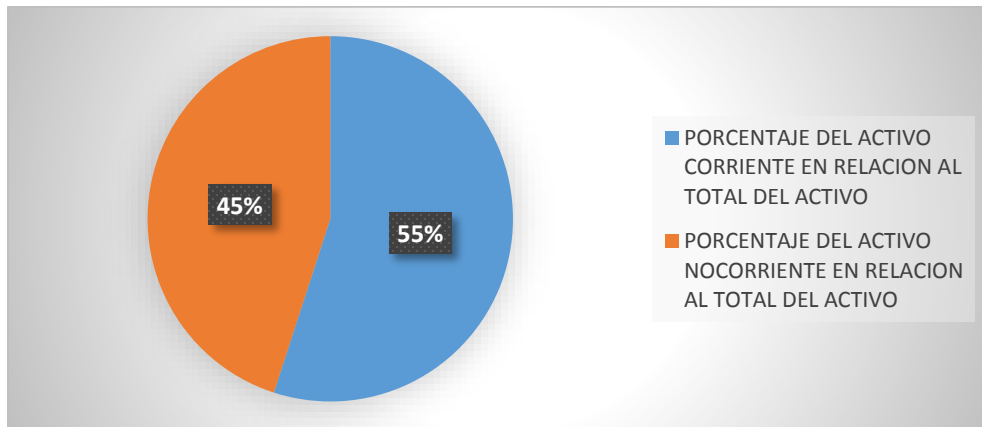
Grafico 22 Monto aproximado de inversión realizada durante los dos últimos años



Elaboración y fuente el autor

La implementación de adecuada tecnología representa altos costes para las pequeñas empresas valores que no disponen, lo que incide también en la renovación oportuna de sus equipos, y de hecho en los volúmenes de producción, pues de acuerdo a la investigación realizada en los dos últimos años el 72% de las empresas han invertido en menos de \$ 100.000.

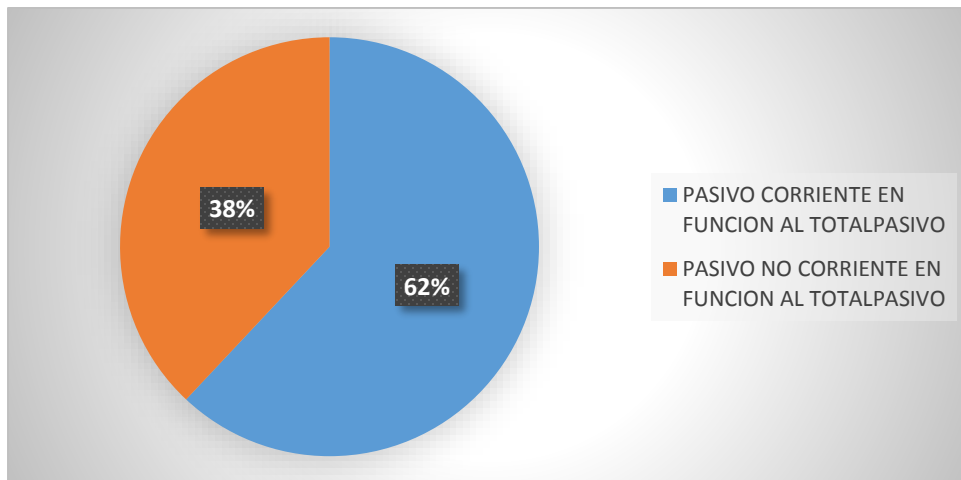
Grafico 23 Composición del activo corriente y no corriente en relación al total del activo



Elaboración y fuente el autor

El 55% de los activos corresponden a activos corrientes y el 45 % son activos no corrientes

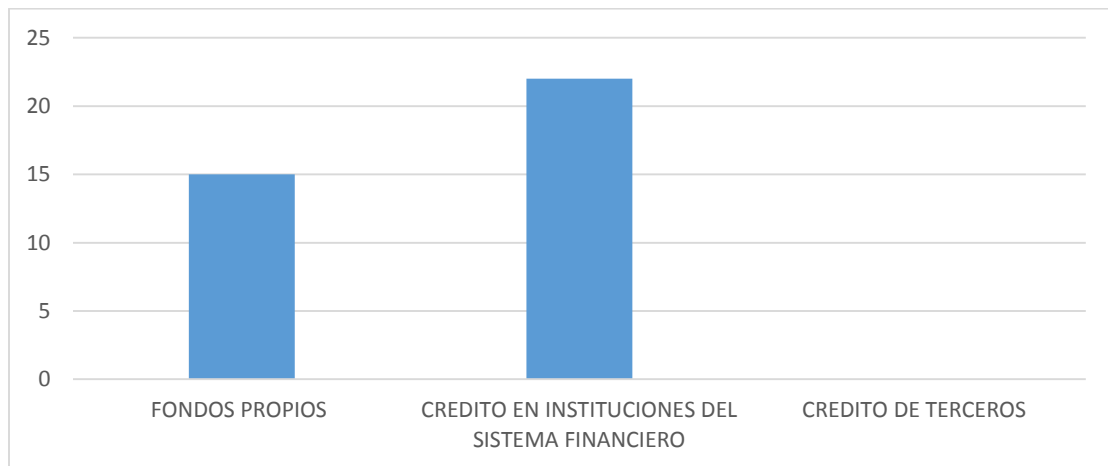
Grafico 24 Composición del pasivo corriente y no corriente en función al total del pasivo



Elaboración y fuente el autor

El 62% del pasivo es deudas a corto plazo lo que nos indica que estas empresas van a tener problemas de liquidez

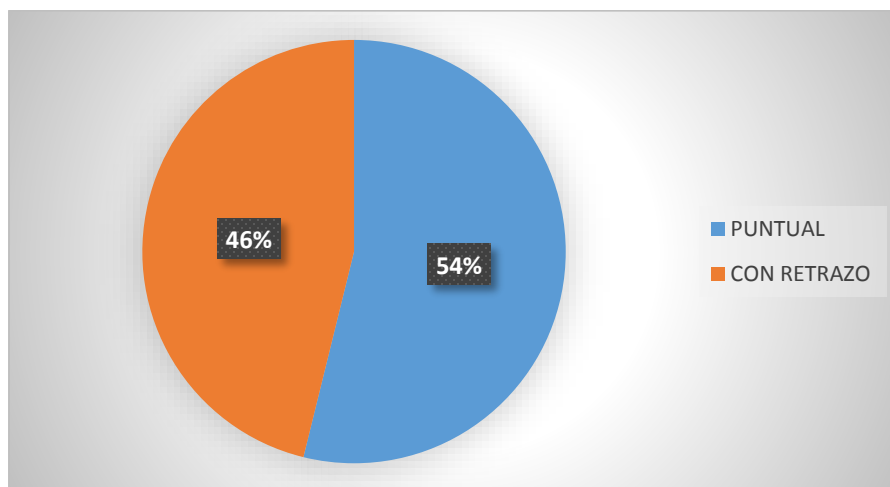
Grafico 25 Recursos para el cumplimiento de obligaciones



Elaboración y fuente el autor

Las empresas en su mayor proporción acuden a instituciones del sector financiero seguido de recursos propios y ninguna acude a otras fuentes de financiamiento

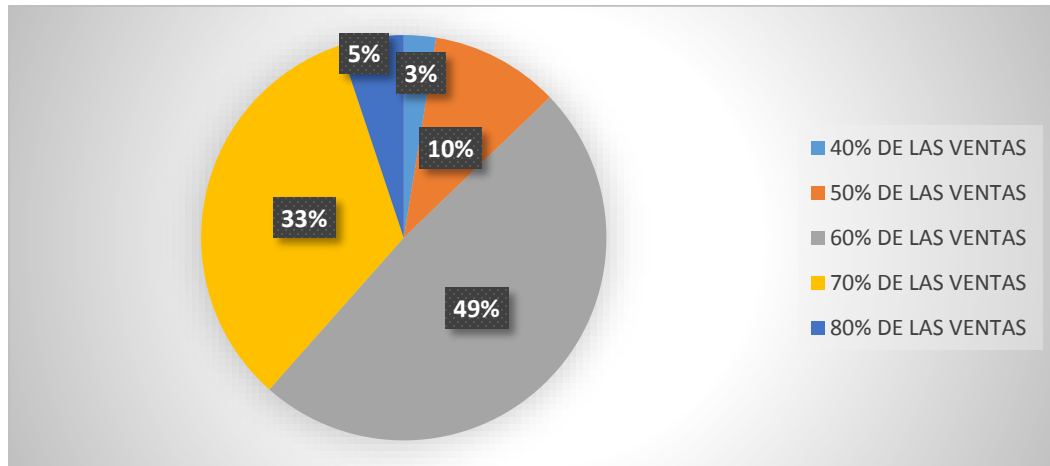
Grafico 26 Cumplimiento de obligaciones



Elaboración y fuente el autor

El 54 % de las empresas son puntuales en sus pagos, y el 46% tienen dificultades en cumplir con sus obligaciones

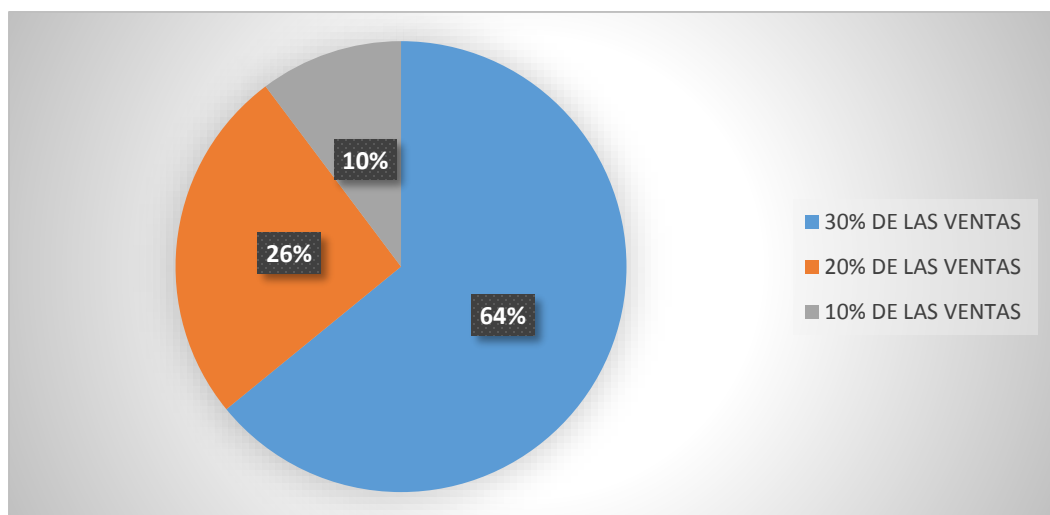
Grafico 27 Porcentaje del costo de ventas respecto a las ventas



Elaboración y fuente el autor

La mayor proporción de las PES el 49 % de las mismas sus costo de ventas están en 60% de las ventas y el 33% sus costos de ventas representan el 70% de las ventas

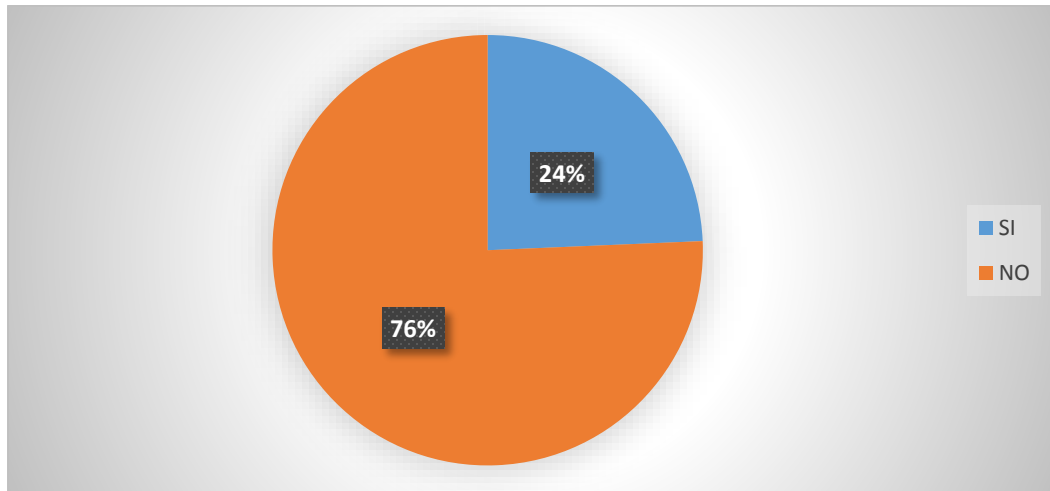
Grafico 28 Porcentaje de gastos con respecto a las ventas



Elaboración y fuente el autor

Como se puede apreciar el 64% de las empresas sus gastos representan el 30 de sus ventas

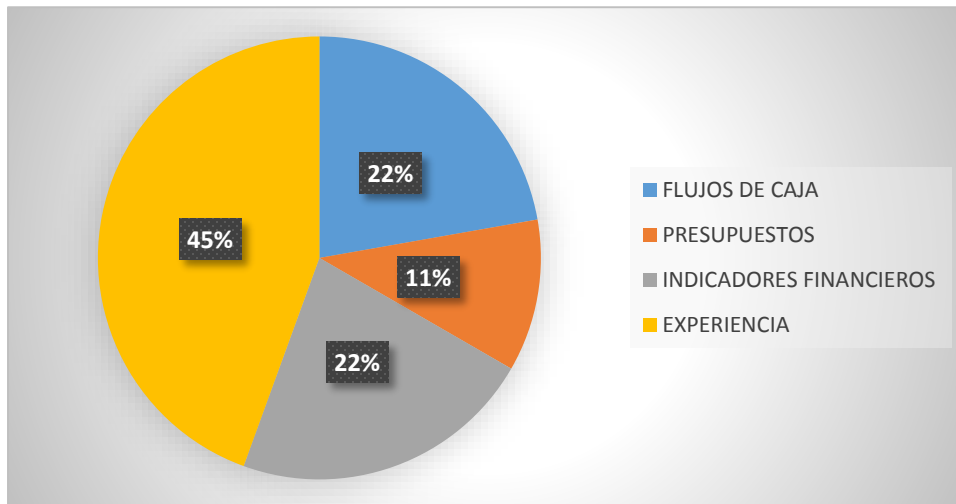
Grafico 29 Realiza planificación Financiera



Elaboración y fuente el autor

El 76 de empresas encuestadas no realizan una planificación financiera lo que nos muestra la informalidad de estos negocios

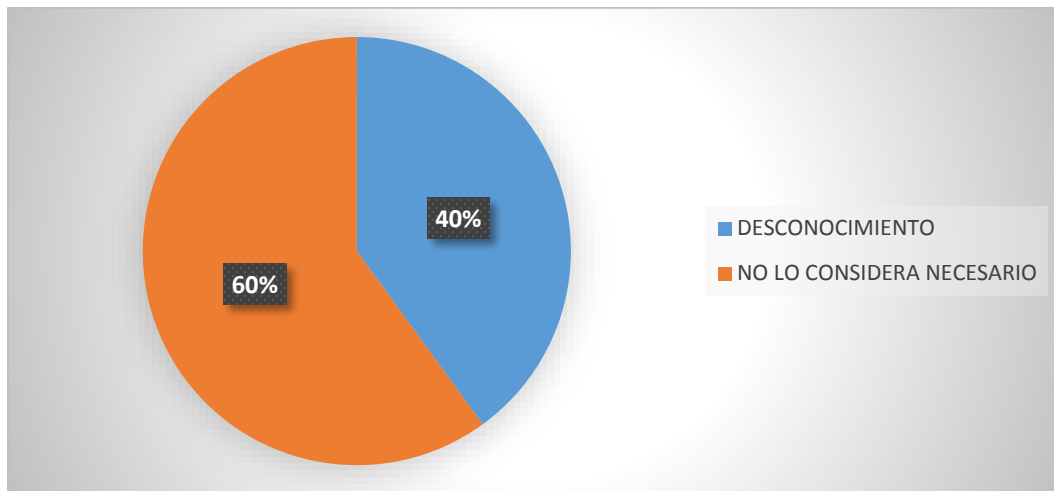
Grafico 30 Si emplea la planificación financiera que herramientas utiliza



Elaboración y fuente el autor

De las 9 empresas que si utilizan la planificación financiera el 45 % considera a la experiencia como una forma de planificación un 22% emplea flujos de caja e indicadores.

Grafico 31 Porque no realiza planificación financiera



Elaboración y fuente el autor

El 60 % de las empresas que no realizan una planificación financiera indican que lo consideran necesario y un 40 % por desconocimiento sobre el tema.

2.5. Ciclo de conversión del efectivo

El ciclo de conversión del efectivo se constituye en una herramienta vital dentro del proceso de la planificación financiera (Gitman, 2012), menciona:

El ciclo operativo (CO) de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado. El ciclo operativo abarca dos categorías principales de activos a corto plazo: inventarios y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario (EPI) y el periodo promedio de cobro (PPC). Sin embargo, el proceso de fabricación y venta de un producto también incluye la compra de insumos de producción (materias primas), que generan cuentas por pagar. Las cuentas por pagar disminuyen el número de días que los recursos de una empresa permanecen inmovilizados en el ciclo operativo. El tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, medido en días, es el periodo promedio de pago (PPP). El ciclo operativo menos el periodo promedio de pago da como resultado el ciclo de conversión del efectivo (pág. 547). (Gitman, 2012)

La formulación para establecer el ciclo de caja podemos indicar las siguientes:

Días venta: $\text{Inventario} / \text{costo de ventas} * 360$

Días de cobro: $\text{Clientes} / \text{ventas} * 360$

Días de pago: $\text{Cuentas x pagar} / \text{Costo de ventas} * 360$

Ciclo Operativo: $\text{Días de venta} + \text{Días de Cobro}$

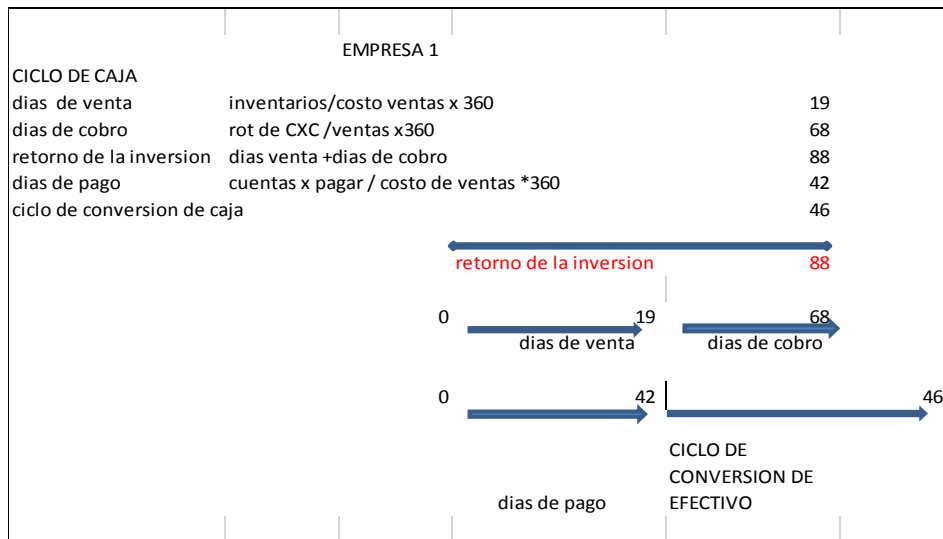
Ciclo de Caja: $\text{Ciclo operativo} - \text{Días de pago}$

Si el ciclo operativo es menor a los días de pago la empresa está bien en su liquidez

Para el diagnóstico se ubicara a cuatro pequeñas empresas con base a información proporcionada por las mismas y podemos encontrar los siguientes resultados:

Se puede apreciar que en la empresa 1 con base a los estados financieros, los días promedios de venta que ha tenido esta empresa es de 19 días y su periodo de cobro promedio es de 68 días lo que indica que la entidad retorna su inversión en 88 días que si comparamos con el periodo de pago promedio que ha tenido es de 42 días, la empresa tiene un desajuste de 46 días lo que provocaría un iliquidez pues paga más pronto de lo que cobra, lo que puede provocar que con el tiempo lleve a su falta de sostenibilidad tal y como se observa en el siguiente gráfico:

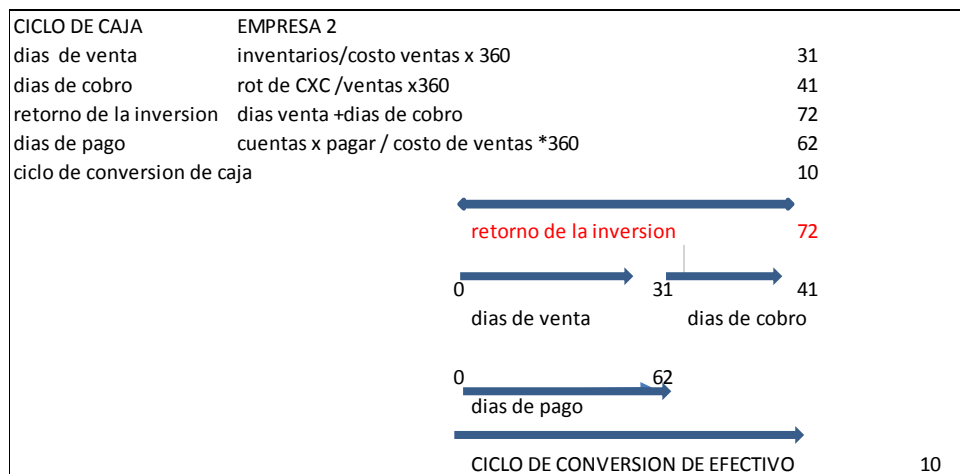
Gráfico 32 Ciclo de caja Empresa 1



Elaboración y fuente: El autor

En base a estados financieros proporcionados por la empresa 2, presentan un resultado negativo, debido a que el retorno de la inversión es mayor al periodo de pago de sus obligaciones en 10 días, por tanto esta empresa no puede cumplir adecuadamente sus deudas, lo mencionado se presenta a continuación en el siguiente gráfico:

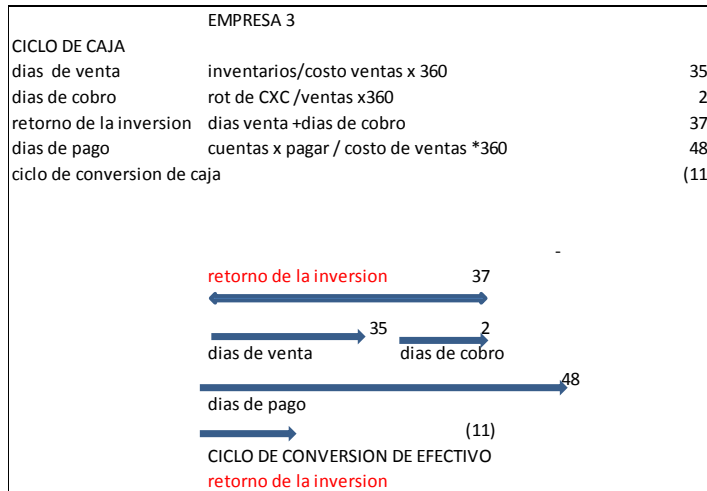
Gráfico 33 Ciclo de caja Empresa 2



Elaboración y fuente: El autor

En la empresa 3 los indicadores financieros reflejan que en promedio el inventario se vende a crédito en 35 días, el recaudo de esas cuentas por cobrar (cartera) se realiza en 2 días y el pago efectivo de las cuentas por pagar a proveedores se efectúa en 48 días, para finalmente tener un ciclo de caja de 11 días; por lo tanto, podemos manifestar que la rotación de inventarios es correcta al igual que sus políticas de compras y ventas

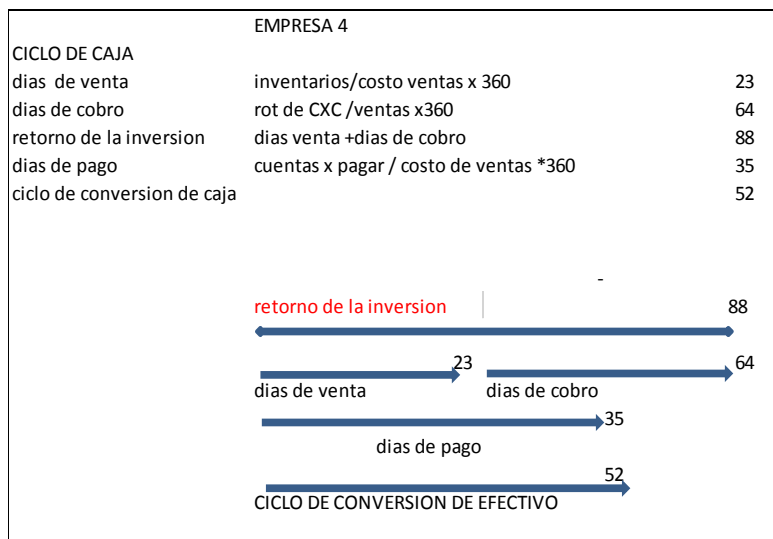
Gráfico 34 Ciclo de caja Empresa 3



Elaboración y Fuente: El autor

En la empresa 4 el análisis de los indicadores reflejan que en promedio se vende Los anteriores indicadores financieros reflejan que en promedio el inventario se vende a crédito en 23 días, la cobranza de la cartera se realiza en 64 días y el pago de la cartera de proveedores en 35 ,estableciendo un ciclo de caja de 52, esto nos indica que se debe optimizar el manejo de los inventarios y de los cartera de clientes y reconsiderar las políticas crediticias tanto a clientes como de los proveedores, tal y como se puede observar en el gráfico siguiente

Gráfico 35 Ciclo de caja Empresa 4



Elaboración y fuente: El autor

Tabla 10 Ciclo de caja

EMPRESAS	ROTACIÓN DÍAS DE VENTA				ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR				CICLO OPERATIVO O RETORNO DE LA INVERSIÓN	ROTACIÓN DE CUENTA POR PAGAR				CICLO DE CAJA
	Invent.	Costo de Ventas	Días	Días de Venta	Ctas. Por Cobrar	Ventas	Días de cobro	Rotación en Días		Rotación en Días	Ctas. Por Pagar	Costo de ventas	Días	
Empresa 1	14.332,23	266.015,07	360	19,40	84.835,49	447.376,30	360	68,27	87,66	31.156,48	266.015,07	360,00	42,16	45
Empresa 2	19.443,25	227.748,21	360	30,73	41.997,43	364.817,27	360	41,44	72,18	39.021,50	227.748,21	360,00	61,68	10
Empresa 3	91.135,94	934.225,41	360	35,12	7.539,63	1.200.705,62	360	2,26	37,38	124.608,32	934.225,41	360,00	48,02	(11)
Empresa 4	76.096,97	1.168.238,67	360	23,45	253.168,66	1.421.567,72	360	64,11	87,56	113.955,94	1.168.238,67	360,00	35,12	52

Elaboración y fuente: El autor

CAPITULO 3

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En base al estudio teórico y a la investigación de campo realizada a las pequeñas empresas de la Ciudad de Cuenca y por ende a los hallazgos encontrados exponemos las principales conclusiones y recomendaciones de la presente investigación:

3.1 Conclusiones:

1. Un 76 % de las PES no realiza una planificación financiera y si complementamos con que un 60% de las mismas desconocen sobre una plan financiero y un 40% de esas unidades productivas no lo consideran necesario, lo que lleva a considerar que actualmente están operando con modelos de gestión obsoletos e inadecuados que les permita alcanzar competitividad y superar situaciones adversas del mercado hasta llegar a cerrar sus puertas o por ultimo fusionarse con empresas más sólidas
2. Al ser empresas familiares los protocolos de familia siempre están presentes, esta vinculación de sus propietarios y familiares en órganos de gobierno o de dirección, dando como consecuencia que las pequeñas empresas no cuentan con una estructura administrativa sólida, en donde se encuentren identificados sus departamentos con claridad, la planificación es prácticamente inexistente, los dueños son quienes en su gran mayoría toman las decisiones en todas las áreas, lo que dificulta su poder de gestión financiera, así tenemos el 41% de estas empresas están direccionadas por los propietarios con formación en el área, un 21% con familiares sin formación en el área.
3. Un dato realmente llamativo es lo referente al costo de ventas debido a que el 49% de las empresas encuestadas el monto de su costo de ventas están en el 60% en relación con el nivel de ventas y el 40% será utilidad bruta en ventas, y el 33% de las empresas sus costos de ventas son del 70% de sus ventas y el 30% es utilidad bruta y si comparamos esta información con el nivel de gastos que tiene las empresas en relación a sus ventas se establece que el 64% de estas empresas sus gastos fluctúan en el 30%.
4. En lo referente al nivel de deudas tanto corrientes como no corrientes el 62% de los pasivos son a corto plazo, lo que nos indicaría problemas de liquidez de estas empresas

y si comparamos con el nivel de cumplimiento de sus deudas el 46% de empresas lo hacen con retraso.

5. Una de las herramientas que permiten demostrar su nivel de liquidez y manejo de ventas cobros y pagos es el ciclo de caja en donde podemos establecer e en promedio la Empresa 1 vende en promedio cada 29 días el recaudo de estas cuentas por cobrar se la hace cada 62 días dando como consecuencia un ciclo operativo o retorno de la inversión de 91 días, el pago efectivo de las cuentas por pagar se realizan cada 43 días, para por último generar un ciclo de caja de 48 días, se deberá realizar una evaluación de las políticas de compras y ventas a crédito estas empresas están complicadas pues deberán recurrir a capital de trabajo para financiar estos 48 días de operación, así sucede con las empresas 2 y 4 que presentan niveles más altos de desajuste entre los cobros y los pagos, comprometiendo sus recursos y su liquidez que es de los aspectos más significativos de las pequeñas empresas, confirmando que las políticas de gestión financiera no son las adecuadas trayendo como consecuencia que la sostenibilidad de estas empresas en el tiempo estén en riesgo.
6. El 25% de las empresas analizadas realizan una adecuada gestión en sus inventarios cobros a clientes pagos a proveedores generando una liquidez que le permita seguir operando en cambio el 75% de las mismas tienen dificultades

3.2. Recomendaciones:

1. Se debe realizar la separación de la dirección financiera de los propietarios o sus familiares cuando estos no tengan competencias necesarias para llevar un proceso financiero técnico.
2. Incluir un modelo en Excel que permita a las PES manejar la información de su ciclo de efectivo como herramienta fundamental dentro de la planificación financiera tal y como podemos ver en el anexo 6
3. Desarrollar por parte de las Universidades generar espacios de capacitación direccionado a los propietarios o personal contratado de las empresas que no pudieron recibir formación o están desactualizados, programas de formación corta o intermedia, que permita minimizar el riesgo de tomar decisiones incorrectas que afecten a la sostenibilidad de estas empresas.

4. BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de Cuenca. (2009). *Cuenca Artesanal*. Recuperado el 6 de febrero de 2013, de www.cuenca.com.ec/cuencanew/node/8
- Araque, W. (9 de septiembre de 2010). *Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa*. Recuperado el 19 de febrero de 2013, de www.uasb.edu.ec/contenido_centro_programa.php?cd_centro=15
- Barrera, M. (2001). *Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional*. Montevideo.
- Cibrán, P. (2013). *Planificación Financiera*. Madrid: esic editorial.
- Dávalos, M., & Espinel, X. (septiembre de 1997). *Documento marco sobre las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 18 de diciembre de 2010, de www.microfinanzas.org/uploads/media/0822.pdf
- DUMRAUF, G. (2013). *FINANZAS CORPORATIVAS UN ENFOQUE LATINOAMERICANO*. BUENOS AIRES : ALFAOMEGA GRUPO EDITOR ARGENTINO SA.
- FARBEROFF, M. (2013). <http://slideplayer.es/slide/158616/>.
- GARCIA, E. Z. (2012). *ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES*. MEXICO: INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS .
- Gitman, L. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Pearson Education.
- Hidalgo, R. (2005). *La microempresa en el Ecuador*.
- Hurtado, O. (2009). *Las costumbres de los ecuatorianos* (Novena ed.). Quito: Planeta.
- IGLESIAS, P. (2009). <http://sostenibleperdona.blogspot.com/p/que-es-sostenibilidad.html>.
- INSOTEC. (2002). *Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria*. Quito.
- INVEC. (Junio de 2013). *Plataforma de Información Competitiva de Cuenca*. Recuperado el 2 de julio de 2013, de http://www.invecdata.com/menu_seccion.aspx?men_id=4.2.13
- Red Financiera Rural. (16 de Febrero de 2013). *Microfinanzas para todos*. Obtenido de www.rfr.org.ec/estadisticas-y-estudios/boletines-microfinancieros/2011.html
- Rodríguez, A. (2011). *Estrategias de Planificación financiera*. Santiago de Compostela: Andavira Editora SL.
- Rodríguez, R. (2009). El papel del contador público en las Pymis de Venezuela. Venezuela. Superintendencia de Compañías, L. (2012). Ley de Compañías.
- Tobar, L. (2003). *Mapa artesanal y oferta exportable de la provincia del Azuay, Cañar, Loja y Morona Santiago*. Cuenca.
- Tobar, Luis. (2014). *Las Pequeñas y Medianas Empresas en Cuenca, su impacto en la economía Local*. Cuenca: Universidad de León.
- ZAMORANO GARCIA, E. (2012). *ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES*. MEXICO: INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS.
- Zamorano García, E. (2012). *ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES*. Mexico: GM impresores.

5 ANEXOS

Anexos 1 Encuesta a PES

ENCUESTA PARA DESARROLLAR TRABAJO FINAL DE POSGRADO

MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS / UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Esta encuesta tiene como propósito analizar el uso de la planificación financiera en las Pequeñas en la ciudad de Cuenca Ecuador y su incidencia en la liquidez de las mismas

Número de encuesta:

Fecha de realización de la encuesta

Hora de inicio de la encuesta

INFORMACIÓN GENERAL

1 Razón social de la empresa o negocio

2 Dirección:

3 Su empresa es:

Unipersonal Sociedad de Hecho Sociedad de derecho

4 Tiempo de funcionamiento de la empresa

Menos de 1 año	
Más de 1 año hasta 5	
Más de 5 años hasta 10 años	
Más de 10 años	

5 Cobertura de ventas

Local	
Regional	
Nacional	

6 Uso de herramientas Excel en la Administración financiera

Si	
No	

7 Aplica programas contables computarizados

Si	
No	

.8 Emplea calculo automatizado de razones financieras

Si	
No	

9 Realiza proyecciones financieras con apoyo de herramientas informáticas

Si	
No	

11 La dirección empresarial financiera lo ejecuta

propietario sin formación profesional ni experiencia en el campo	
familiar con formación profesional en el área adm financiera	
familiar con experiencia en el campo y sin formación profesional en el área	
familiar sin formación profesional ni experiencia en el campo	

12 Que instrumentos de planificación financiera utiliza a corto plazo

Flujo de caja	
Administración de cartera de clientes	
Administración de cartera de proveedores	
Administración de inventarios	
Estados financieros proforma	

13 Que instrumentos de planificación financiera a largo plazo utiliza

Presupuestos	
Planes de inversión en activos fijos	
Planes de inversión en formación de talento humano	

Planes de inversión en investigación y desarrollo	
Ninguno	

14 Monto promedio de ventas mensuales

Menos de 10.000	
Más de 10.000 hasta 50.000	
Más de 50.000 hasta 85.000	
Más de 85.000	

15 Porcentaje de ventas al contado del total de ventas

Hasta 10 % de las ventas	
Hasta 30% de las ventas	
Hasta el 60% de las ventas	
Hasta el 90% de las ventas	

16 Porcentaje de ventas a crédito del total de ventas

Menos de 30 días	
Más de 30 días y menos de 30 días	
Más de 60 días y menos de 90 días	
Más de 90 días	

17 Porcentaje de incobrabilidad en función a las ventas

Menos del 5 %	
Más del 5% y menos del 10 %	
Más del 10 %	

18 Monto promedio de compras mensuales a proveedores

Menos de 10.000	
Más de 10.000 hasta 50.000	
Más de 50.000 hasta 85.000	
Más de 85.000	

19 Porcentaje de compras al contado

Hasta 10 % de las compras	
Hasta 30% de las compras	

Hasta el 50% de las compras	
Hasta el 80% de las compras	

20 Porcentaje de compras a crédito

Menos de 30 días	
Más de 30 días y menos de 30 días	
Más de 60 días y menos de 90 días	
Más de 90 días	

21 Monto aproximado de inversión realizado durante los dos últimos años

Menos de 100.000	
Más de 100.000 y menos de 500.000	
Más de 500.000	

22 Composición del activo corriente y activo no corriente en relación al total del activo

Composición del activo corriente en relación al total del activo	
Composición del activo no corriente en relación al total del activo	

23 Composición del pasivo corriente y pasivo no corriente en relación al total del pasivo

Composición del pasivo corriente en relación al total del pasivo	
Composición del pasivo no corriente en relación al total del pasivo	

24 Recursos para el cumplimiento de obligaciones

Fondos propios	
Crédito en instituciones del sistema financiero	
Crédito de terceros	

25 Cumplimiento de obligaciones

Puntual	
Con retraso	

26 Realiza planificación financiera

si	
no	

27 Si realiza planificación financiera que herramientas utiliza

Flujos de caja	
Presupuestos	
Indicadores financieros	
Experiencia	

28 Porque no realiza planificación financiera

Por desconocimiento	
No lo considera necesario	

29 Porcentaje del costo de ventas con relación a las ventas

40 % de las ventas	
50% de las ventas	
60% de las ventas	
70% de las ventas	
80 % de las ventas	

30 Porcentaje de gastos con respecto
a las ventas

30 % de las ventas	
20% de las ventas	
10% de las ventas	

Anexos 2 Balance General

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014

CODIGO	CUENTAS	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4
311	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 2.513,09	\$ 29.176,40	\$ 50.585,42	\$ 90.799,09
313	(-) PROVISIÓN POR DETERIORO DE INVERSIONES CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ (3.616,31)	\$ -
314	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES, RELACIONADOS, LOCALES	\$ -	\$ -	\$ 3.649,94	\$ -
316	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES, NO RELACIONADOS, LOCALES	\$ 24.237,87	\$ 38.181,25	\$ 7.539,63	\$ 257.103,38
318	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES, RELACIONADOS, LOCALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.135,66
320	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES, NO RELACIONADOS, LOCALES	\$ 61.500,00	\$ 4.557,65	\$ -	\$ -
322	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	\$ (902,38)	\$ (741,47)	\$ -	\$ (9.070,38)
325		\$ 4.806,55	\$ 3.228,59	\$ 38.280,45	\$ 480,81
326	INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	\$ 8.371,68	\$ 13.472,57	\$ 19.282,90	\$ 34.253,85
327	INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	\$ 4.267,54	\$ -	\$ -	\$ 4.295,06
328	INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ -	\$ -	\$ 61.461,34	\$ -
329	INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	\$ 1.693,01	\$ 5.970,68	\$ 8.609,32	\$ 37.348,06
335	INVENTARIO REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	\$ -	\$ -	\$ 1.782,38	\$ 200,00
337	ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 236,99	\$ 9.277,76	\$ -	\$ -
340	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 226,45
345	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 106.724,35	\$ 103.123,43	\$ 187.575,07	\$ 420.771,98
350	TERRENOS	\$ -	\$ -	\$ 122.260,00	\$ 340.150,00
351	INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	\$ -	\$ -	\$ 152.010,00	\$ 169.311,66
352	CONSTRUCCIONES EN CURSO	\$ -	\$ -	\$ 97.337,71	\$ 2.867,35
353	MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.030,35	\$ 3.155,62	\$ 23.493,15	\$ 1.157,59
354	MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	\$ 42.695,32	\$ 29.506,62	\$ 101.887,21	\$ 71.237,32
356	EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	\$ 22.800,29	\$ 1.959,77	\$ 15.850,52	\$ 1.641,81
357	VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	\$ 47.500,00	\$ -	\$ 116.822,38	\$ 22.000,00
360	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ (40.108,27)	\$ (7.228,45)	\$ (298.767,49)	\$ (77.482,16)
379	TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS	\$ 77.917,69	\$ 27.393,56	\$ 330.893,48	\$ 530.883,57
384	OTROS ACTIVOS INTANGIBLES	\$ -	\$ 725,00	\$ -	\$ -
385	(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES	\$ -	\$ (533,60)	\$ -	\$ -
389	TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	\$ -	\$ 191,40	\$ -	\$ -
439	TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	\$ -	\$ 26.097,67	\$ -	\$ -
445	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17.915,75
499	TOTAL DEL ACTIVO	\$ 184.642,04	\$ 156.806,06	\$ 518.468,55	\$ 969.571,30
511	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES, RELACIONADOS, LOCALES	\$ 17.943,35	\$ -	\$ -	\$ -
513	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES, NO RELACIONADOS, LOCALES	\$ 11.207,71	\$ 20.560,70	\$ 93.164,54	\$ 81.169,89
517	PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS, LOCALES	\$ 3.763,15	\$ -	\$ -	\$ -
519	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES, RELACIONADOS, LOCALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 22.118,71
521	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES, NO RELACIONADOS, LOCALES	\$ 2.005,42	\$ 18.460,80	\$ 31.443,78	\$ 10.667,34
525	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 5.836,68	\$ 2.859,86	\$ 605,46	\$ -

526	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 4.618,25	\$ 1.578,28	\$ -	\$ 10.026,97
527	OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 2.589,41	\$ -	\$ 20.097,31	\$ 15.151,22
528	OTROS PASIVOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 3.330,37	\$ -		\$ 11.428,91
530	JUBILACIÓN PATRONAL	\$ -	\$ -		\$ -
533	OBLIGACIONES EMITIDAS CORRIENTES	\$ -	\$ -		\$ 2.514,09
534	ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ -	\$ 80,56		\$ 977,30
535	PROVISIONES	\$ -	\$ -	\$ 20.338,76	\$ -
539	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 51.294,34	\$ 43.540,20	\$ 165.649,85	\$ 154.054,43
558	PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	\$ -	\$ -		\$ 124.601,78
559	PROVISIONES PARA DESAHUCIO	\$ -	\$ -		\$ 14.801,11
569	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 44.519,77	\$ 5.863,71	\$ 140.889,50	\$ 139.402,89
579	PASIVOS DIFERIDOS	\$ -	\$ -		\$ 99.850,54
599	TOTAL DEL PASIVO	\$ 95.814,11	\$ 49.403,91	\$ 306.539,35	\$ 393.307,86
601	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 10.000,00	\$ 400,00	\$ 100.000,00	\$ 406,00
611	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	\$ -	\$ -	\$ 105.719,57	\$ 85.000,00
621	RESERVA LEGAL	\$ 2.000,00	\$ 200,00	\$ 2.980,49	\$ 1.125,84
629	RESERVA FACULTATIVAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 9.599,00
641	RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	\$ (1.558,53)	\$ 38.130,28		\$ -
651	UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 58.053,07	\$ 62.588,13		\$ 8.649,09
652	(-) PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	\$ -	\$ -		\$ (14.379,27)
653	RESERVA DE CAPITAL	\$ -	\$ -		\$ 10.725,18
655	RESERVA POR VALUACIÓN	\$ -	\$ -		\$ 437.781,00
661	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 20.333,39	\$ 6.083,74	\$ 3.229,14	\$ 37.356,60
698	TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 88.827,93	\$ 107.402,15	\$ 211.929,20	\$ 576.263,44
699	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 184.642,04	\$ 156.806,06	\$ 518.468,55	\$ 969.571,30

Anexos 3 Balance de Resultados

	ESTADO DE RESULTADOS			
	DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014			
	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4
VENTAS NETAS	447376,3	364817,27	1200705,62	1421567,72
COSTO DE VENTAS	266015,07	227748,21	934225,41	1168238,67
UTILIDAD BRUTA	181361,23	137069,06	266480,21	253329,05
GASTOS OPERACIONALES	150933,22	126547,18	262443,79	202226,24
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	30668,77	10521,88	4036,42	51102,81
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	4600,32	1578,28	201,82	10026,97
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	5735,06	2859,86	605,46	3719,24