



**Universidad Laica "VICENTE ROCAFUERTE" de  
Guayaquil**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – CPA**

**TEMA:**

**FINANZAS PARA EMPRENDEDORES, SU IMPORTANCIA  
EN LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

**TUTOR:**

**ECON. MABF. JOSE TORRES MIRANDA**

**AUTOR:**

**ANDREA DEL PILAR TOCTO MORÁN**

**Guayaquil - Ecuador  
2017**

## REPOSITORIO NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR, CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>	
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> “Finanzas para emprendedores, su importancia en la información financiera”	
<b>AUTORA:</b> Andrea Tocto Morán	<b>REVISOR:</b>
<b>INSTITUCIÓN:</b> Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil	<b>FACULTAD:</b> Administración
<b>CARRERA:</b> Contabilidad y Auditoría	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>N. DE PÁGS.</b> 134
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Contabilidad, Finanzas, Emprendimiento.	
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Planificación financiera, emprendimiento, información financiera	
<p><b>RESUMEN:</b> El presente proyecto se estructura de cuatro capítulos que comprenden el diseño de la investigación planteada para comprender las finanzas en los emprendedores y como estos son importante para obtener la información financiera, esto mediante el desarrollo de un estudio que comprende lo siguiente: El Capítulo I: Diseño de la Investigación, describe el problema que afrontan los emprendedores al omitir la aplicación de las finanzas para un mayor conocimiento del rendimiento económico de la empresa. El Capítulo II: Marco teórico, se fundamentan teorías y conceptos que hacen referencia al tema de investigación, como parte del aporte dentro del estudio de las finanzas en los emprendedores. El Capítulo III: Marco Metodológico, se detalla la metodología aplicada para el levantamiento de la información y el análisis de la información con el fin de aprobar o rechazar la idea a defender. El Capítulo IV: Informe técnico, se procede a exponer los resultados y comentarios en base a la investigación realizada.</p>	
<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	
<b>ADJUNTO URL (tesis en la web):</b>	
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON LA AUTORA:</b> Andrea Tocto Morán	Teléfono: 0988509129
	E-mail: andrea_tocto_moran@hotmail.com
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	Nombre: Mg. Ing. Com. Darwin Ordóñez Iturralde. DECANO.
	Teléfono: 042596500 Ext. 201 DECANATO
	E-mail: <a href="mailto:dordonezi@ulvr.edu.ec">dordonezi@ulvr.edu.ec</a>
	Nombre: Mg. Mónica Armijos Santos. DIRECTORA
	Teléfono: 042596500 Ext. 271 DIRECTORA E-mail: <a href="mailto:marmijos@ulvr.edu.ec">marmijos@ulvr.edu.ec</a>

## **Informe del tutor**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **FINANZAS PARA EMPRENDEDORES, SU IMPORTANCIA EN LA INFORMACIÓN FINANCIERA**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **FINANZAS PARA EMPRENDEDORES, SU IMPORTANCIA EN LA INFORMACIÓN FINANCIERA**, presentado por la egresada **ANDREA DEL PILAR TOCTO MORÁN**, como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría - CPA, encontrándose apta para su sustentación.

**TUTOR**

## **Declaración de autoría y cesión de derechos**

Yo, Andrea Del Pilar Tocto Morán, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo derecho de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar Las Finanzas en emprendedores, importancia en la información financiera.

Autora:

**Andrea Del Pilar Tocto Morán**

C.C. 0927527077



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Certificado de Urkund**

**TEMA:** “FINANZAS PARA EMPRENDEDORES, SU IMPORTANCIA EN LA INFORMACIÓN FINANCIERA”

**AUTORA:** ANDREA DEL PILAR TOCTO MORÁN

**TUTOR:** ECON. MABF JOSE TORRES MIRANDA

FECHA DE 1ERA REVISIÓN: 22 de noviembre del 2016

% 1ERA REVISIÓN: 6%

**NOMBRE DEL TUTOR  
DOCENTE  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

<b>Documento</b>	<a href="#">Andrea Tocto Financiero tesis 21-11-16.docx</a> (D23541479)
<b>Presentado</b>	2016-11-21 18:06 (-05:00)
<b>Recibido</b>	<a href="mailto:itorresm.ulvr@analysis.orkund.com">itorresm.ulvr@analysis.orkund.com</a>
<b>Mensaje</b>	verificación de autenticidad <a href="#">Mostrar el mensaje completo</a>
	6% de esta aprox. 46 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 3 fuentes.

## **Dedicatoria**

Dedico este proyecto en primer lugar a Dios porque con su misericordia y bondad me permitió culminar una nueva etapa de mi vida como profesional y a la vez por bendecirme con mis maravillosos padres Raúl Tocto y Pilar Morán por todo el esfuerzo, sacrificio, por inculcarme desde pequeña a ser luchadora, constante, perseverante y esforzarme para cumplir mis metas, por sus palabras de aliento que me levantaban en cada caída de mi vida, por apoyarme incondicionalmente en mis estudios y por creer en mi capacidad, ellos siempre han estado en mis momentos tristes, difíciles y alegres brindándome su amor, cariño y comprensión.

A mi amado hijo Lionel Claro por formar parte de mi vida ya que cuando llegaste a mi te convertiste en el motor fundamental y motivación para seguir superándome cada día más y así seguir luchando para que nuestro futuro sea mejor.

A mi esposo Christian Claro por apoyarme desde que iniciamos a tener nuestra vida juntos; porque a pesar de tantas adversidades siempre hemos sabido sobrellevar las cosas y más aún que tenemos una razón para seguir luchando que es nuestro hijo.

**Andrea Tocto Morán**

## **Agradecimiento**

Primero agradezco a Dios por permitirme sonreír ante todos mis logros porque cuando caigo y me pones a prueba, logro aprender de mis fracasos y mis errores; padre celestial te doy las gracias porque con tu bondad y misericordia he logrado cumplir esta nueva etapa de mi vida como profesional a pesar tantos obstáculos tú nunca me dejaste caer.

Agradezco a mis padres por ser mis pilares fundamentales durante todos estos años de estudio; ellos han logrado a través de su esfuerzo, sacrificio, dedicación, valor, amor y cariño que me convierta en una persona perseverante, capaz de lograr mis objetivos y desenvolverme como persona y como profesional en cada obstáculo que me presente la vida.

A mi familia por convertirse en mi apoyo incondicional porque en mis momentos más difíciles ellos me daban el aliento motivacional para poder cruzar los obstáculos que me presenta la vida.

A mis estimados docentes Econ. José Torres Miranda y Msc. Fultón Zambrano porque de alguna u otra manera siempre estuvieron allí apoyándome motivacionalmente y con sus valiosos conocimientos en el proceso de mi tesis.

**Andrea Tocto Morán**

## ÍNDICE GENERAL

Repositorio nacional de educación superior, ciencia, tecnología e innovación.....	II
Informe del tutor .....	III
Declaración de autoría y cesión de derechos .....	IV
Certificado de Urkund .....	V
Dedicatoria .....	VI
Agradecimiento.....	VII
Índice General .....	VIII
Índice de tablas .....	XIII
Índice de figuras .....	XV
Resumen.....	XVI
Introducción .....	1
Capítulo I: Diseño de la Investigación .....	4
Tema.....	4
1.1. Planteamiento del problema .....	4
1.2. Árbol del problema .....	6
1.3. Formulación del problema de investigación .....	7
1.4. Sistematización del problema de investigación.....	7
1.5. Justificación .....	8
1.6. Objetivos de la investigación.....	10



1.6.1. Objetivo General .....	10
1.6.2. Objetivos Específicos.....	10
1.7. Delimitación de la investigación .....	10
1.8. Idea a defender de la investigación.....	11
<b>Capítulo II: Marco Teórico.....</b>	<b>12</b>
2.1. Antecedentes de la investigación.....	12
2.2. Marco Referencial.....	14
2.2.1. Definición del emprendimiento .....	14
2.2.2. El Plan de Negocios para el emprendimiento .....	16
2.2.2.1. Razones para su elaboración .....	17
2.2.2.2. Etapas del Negocio.....	18
2.2.3. La inversión financiera en el emprendimiento.....	20
2.2.3.1. Clasificación de las inversiones financieras .....	20
2.2.4. Costo del dinero para el negocio de emprendimiento .....	21
2.2.5. El rendimiento sobre la inversión .....	22
2.2.5.1. Tipos de rendimiento sobre la inversión.....	23
2.2.5.2. Razones para mantener un adecuado rendimiento sobre la inversión .....	24
2.2.6. Los Estados Financieros para las Pymes .....	26
2.2.6.1. Conjunto completo de Estados Financieros.....	27

2.2.8.1. Información a presentar en el Estado de resultados y ganancias acumuladas.....	30
2.2.9. Estado de Flujo de Efectivo.....	31
2.2.10. Componentes del Efectivo y Equivalentes del efectivo .....	33
2.2.11. La Rentabilidad del Emprendimiento .....	33
2.2.11.1. Indicadores de Rentabilidad.....	35
2.2.12. El Ciclo Operativo y la Liquidez.....	38
2.2. Marco Conceptual.....	38
2.3. Marco Legal .....	44
2.3.1. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones .....	44
2.3.2. Plan Nacional para el Buen Vivir- Políticas y lineamientos estratégicos que promueve el plan Nacional para el buen vivir enfocado a los emprendedores .....	45
2.3.3. Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de la Información Financiera Para Pymes .....	46
<b>Capítulo III: Metodología de la investigación .....</b>	<b>49</b>
3.1. Metodología .....	49
3.2. Tipos de investigación .....	49
3.3. Enfoque de la investigación .....	50
3.4. Métodos de investigación.....	50
3.4.1. Método inductivo .....	50

3.4.2. Método deductivo .....	50
3.4.3. Método Histórico – Lógico.....	51
3.5. Técnicas de investigación .....	51
3.5.1. Documental .....	51
3.5.2. Entrevista .....	52
3.6. Población y muestra .....	52
3.6.1. Muestra .....	53
3.7. Tratamiento y análisis de los resultados .....	54
3.7.1. Análisis de los resultados de la entrevista.....	68
3.7.2. Análisis de la información: Caso – Café de Tere .....	69
3.7.3.13. Indicadores de evaluación .....	74
3.7.3.14. Rentabilidad Neta del Activo .....	76
3.7.3.15. Margen Bruto .....	77
3.7.3.16. Margen Operacional.....	78
3.7.3.17. Rentabilidad Neta de Ventas .....	78
<b>Capítulo IV: Informe Técnico .....</b>	<b>80</b>
4.1. Aplicación de las Finanzas en base a la idea a defender .....	80
4.1.1. Inversión inicial .....	80
4.1.2. Fuentes de financiamiento .....	81
4.1.3. Préstamo .....	82

4.1.4.Capital de trabajo.....	85
4.1.5.Activos fijos.....	86
4.1.6.Depreciación de activos fijos.....	91
4.1.7. Ingresos .....	92
4.1.7.Costo de venta.....	95
4.1.8.Gastos administrativos.....	96
4.1.9.Punto de equilibrio .....	97
4.1.10.Estado de pérdidas y ganancias .....	99
4.1.11.Flujo de efectivo.....	101
4.1.12.Balance general .....	102
4.1.13.Análisis de Sensibilidad .....	103
4.2. Discusión de los resultados .....	104
Conclusiones y recomendaciones .....	111
Conclusiones.....	111
Recomendaciones .....	112
<b>Bibliografía .....</b>	<b>113</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>116</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Muestra para el desarrollo de la investigación .....	53
<b>Tabla 2.</b> Información financiera de Café de Tere .....	70
<b>Tabla 20.</b> Indicadores Financieros .....	74
<b>Tabla 21.</b> Indicadores del TMAR .....	75
<b>Tabla 22.</b> Recuperación de la Inversión .....	76
<b>Tabla 3.</b> Inversión Inicial.....	80
<b>Tabla 4.</b> Fuentes de Financiamiento .....	81
<b>Tabla 5.</b> Datos para el financiamiento .....	82
<b>Tabla 6.</b> Amortización del préstamo .....	84
<b>Tabla 7.</b> Capital de Trabajo .....	86
<b>Tabla 8.</b> Muebles y Enseres .....	87
<b>Tabla 9.</b> Equipos de Oficina .....	88
<b>Tabla 10.</b> Equipos de Computación .....	89
<b>Tabla 11.</b> Maquinaria.....	90
<b>Tabla 12.</b> Depreciación de activos .....	91
<b>Tabla 13.</b> Detalle de ingresos.....	93
<b>Tabla 14.</b> Total de Ingresos Proyectados.....	94
<b>Tabla 15.</b> Costo de venta .....	96
<b>Tabla 16.</b> Gastos Administrativos.....	97
<b>Tabla 17.</b> Punto de Equilibrio .....	98
<b>Tabla 18.</b> Estado de Pérdidas y Ganancias .....	100
<b>Tabla 19.</b> Flujo de Efectivo Proyectado.....	101

<b>Tabla 23.</b> Balance General Proyectado.....	102
<b>Tabla 24.</b> Análisis de sensibilidad .....	103

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Árbol del Problema.....	6
<b>Figura 2.</b> Etapas del Plan de Negocios .....	19
<b>Figura 3.</b> Tipos de rendimientos sobre la inversión.....	23
<b>Figura 4.</b> Maximización de los beneficios económicos.....	25
<b>Figura 5.</b> Clasificación del desglose de gastos .....	29
<b>Figura 6.</b> Información a presentar en el Estado de Resultado y Ganancias Acumulas .....	30
<b>Figura 7.</b> Método indirecto aplicado en el desarrollo del Estado de Flujo de Efectivo .....	31

## Resumen

El presente proyecto se estructura de cuatro capítulos que comprenden el diseño de la investigación planteada para comprender las finanzas en los emprendedores y como estos son importante para obtener la información financiera, esto mediante el desarrollo de un estudio que comprende lo siguiente: El Capítulo I: Diseño de la Investigación, describe el problema que afrontan los emprendedores al omitir la aplicación de las finanzas para un mayor conocimiento del rendimiento económico de la empresa. El Capítulo II: Marco teórico, se fundamentan teorías y conceptos que hacen referencia al tema de investigación, como parte del aporte dentro del estudio de las finanzas en los emprendedores. El Capítulo III: Marco Metodológico, se detalla la metodología aplicada para el levantamiento de la información y el análisis de la información con el fin de aprobar o rechazar la idea a defender. El Capítulo IV: Informe técnico, se procede a exponer los resultados y comentarios en base a la investigación realizada.

**Palabras claves:** Finanzas, emprendedores, negocios, rentabilidad, sostenibilidad.



## **Introducción**

Las empresas mantienen una estructura administrativa, donde se organizan las tareas y estrategias aplicadas para incrementar sus ventas. Para el control de todas las operaciones económicas es importante mantener una planificación financiera que permita evaluar el rendimiento de la entidad frente a las estimaciones y las obligaciones a corto plazo, de esta manera se podrán tomar decisiones que permitan corregir errores y aumentar los niveles de eficiencia.

Dicho de esta manera, las finanzas son importante para los emprendedores quienes desempeñan una actividad con fines de obtener ingresos que permitan solventar sus gastos y mantener un buen estilo de vida. Por lo que se debe incluir como parte del esquema organizacional la planificación financiera ya que a través de su aplicación se puede conocer el nivel de rentabilidad y financiación de las empresas dentro de un periodo determinado.

La investigación se enfoca en un estudio sobre la importancia de las finanzas en los emprendimientos, debido a la información financiera que pueden obtener a través del control de los movimientos económicos con el fin de reflejar datos reales y transparentes, que pongan en evidencia el rendimiento contable de la empresa y si está impacta positivamente en la liquidez y en la capacidad de cumplir con las obligaciones financieras.

Tomando en cuenta la importancia del plan financiero, es necesario incluir esta herramienta como parte de los controles en el área financiera para obtener la información necesaria que, permita evaluar el rendimiento económico de la empresa y con ello emplear estrategias en función de los resultados económicos que ayuden a incrementar la capacidad de generar riquezas y sostener las actividades operativas y administrativas.

El presente proyecto se estructura de cuatro capítulos que comprenden el diseño de la investigación planteada para comprender las finanzas de los emprendedores y como esto es importante para obtener la información financiera, mediante el desarrollo de un estudio que comprende lo siguiente:

El Capítulo I: Diseño de la Investigación, describe el problema que afrontan los emprendedores al omitir la aplicación de las finanzas para un mayor conocimiento del rendimiento económico de la empresa. Para sustentar lo expuesto se definieron objetivos y una idea a defender que establecieron los mecanismos y actividades a desarrollar, hasta llegar a las conclusiones.

El Capítulo II: Marco teórico, se fundamentan teorías y conceptos que hacen referencia al tema de investigación, como parte del aporte al estudio de las finanzas en los emprendimientos.

El Capítulo III: Marco Metodológico, se detalla la metodología aplicada para el levantamiento de la información y el análisis de la información con el fin de aprobar o rechazar la idea a defender.

El Capítulo IV: Informe técnico, se procede a exponer los resultados y comentarios en base a la investigación realizada para poder establecer las recomendaciones pertinentes en cuanto a las finanzas en los emprendimientos y como son importantes para obtener información financiera transparente.

## **Capítulo I: Diseño de la Investigación**

### **Tema**

Finanzas para emprendedores, su importancia en la información  
financiera

### **1.1. Planteamiento del problema**

En la actualidad existen algunas empresas que desean mantener o aumentar su margen de utilidad, por lo cual han optado en realizar una reducción de personal, hecho que ha provocado el desempleo. La falta de fuentes de trabajo tanto en el sector público como en el sector privado; ocasiona incertidumbre en los jóvenes al pensar en su futuro o porvenir resultado por el cual hay un crecimiento de nuevos emprendedores.

El propósito de la presente investigación es mostrar la importancia de la información financiera que debe asentarse en un plan de negocio para el desarrollo productivo y financiero, lo cual ayudará a que los futuros emprendedores puedan establecer estrategias adecuadas para facilitar dicho proceso y desarrollo del negocio.

Un emprendedor tiene como objetivo buscar y desarrollar un negocio fuerte, que permita generar empleo de calidad y formar una ventaja competitiva. Sin embargo, para cumplir con estos objetivos, los mecanismos de apertura de estos modelos de negocios deben ser

establecidos en base de un estudio financiero, de modo que proporcionen las facilidades e incentivos para una aplicación rápida y efectiva del plan.

Debido a esta situación el entorno de la sociedad en el ámbito laboral, presenta muchas dificultades, que afectan a las empresas del sector privado. Los nuevos emprendedores al no tener conocimiento de las herramientas financieras indispensables que todo emprendedor debe conocer, además de otros campos del conocimiento empresarial como: contabilidad, marketing y administración organizacional,

La creación de los negocios, se basan en su conocimiento empírico (experiencia), no saben cómo maximizar su nivel de rentabilidad, no saben cómo manejar la relación de activos corrientes contra pasivos corrientes, el capital para la inversión no se obtiene en las mejores condiciones del mercado, muchas veces se financia con prestamistas informales y no tienen la capacidad para cumplir con sus obligaciones. Esto está asociado además en que no pueden medir el comportamiento financiero de un negocio, ni mucho menos conducir razonablemente la rentabilidad y productividad de un negocio.

Este hecho dio paso al surgimiento de pequeños emprendedores quienes invirtieron los recursos financieros obtenidos de sus indemnizaciones en la implementación de nuevos negocios. El problema nace que, al implementar estas unidades económicas, los administradores

y propietarios son ejecutivos con experiencia en las labores que ellos desempeñaban en relación de dependencia, enfrentándose hoy a otra realidad que, para la ejecución de estos negocios, necesitan tener conocimientos en el ámbito de las finanzas, contabilidad, marketing y administración organizacional información, que al ser procesada termina en información financiera muy útil para los emprendedores.

## 1.2. Árbol del problema

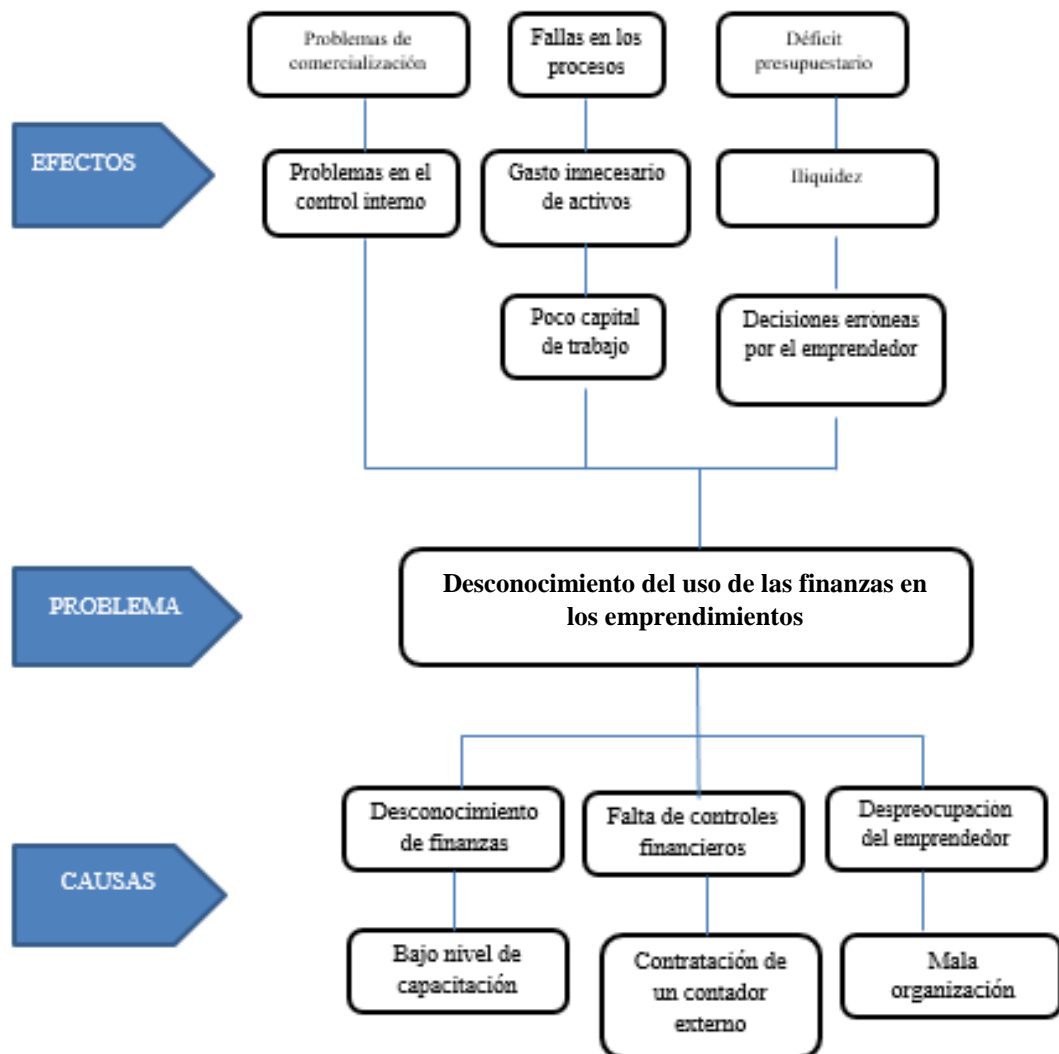


Figura 1. Árbol del Problema

Es evidente que al no aplicarse las finanzas en todo emprendimiento se pueden generar errores en la comercialización o manejo del capital, que no es suficiente para cubrir las obligaciones financieras y la inversión de activos necesarios para el desarrollo de las actividades cotidianas, esto debido a la ausencia de una formación profesional de emprendedores en el área financiera para contar con bases de conocimiento que le ayuden a realizar las estimaciones y proyecciones necesarias y que estas influyan en la toma de decisiones que conlleve a un incremento de los beneficios económicos.

El desconocimiento de las herramientas financieras, de marketing y administración organizacional tienen efectos negativos para la buena ejecución de los negocios. Este desconocimiento no sólo afectará a los nuevos emprendedores sino también aquellos que ya vienen ejerciendo la actividad de comercio que por muchas razones no le han dado importancia a su conocimiento y aplicación.

### **1.3. Formulación del problema de investigación**

¿Por qué los emprendimientos en el Ecuador no son sostenibles en el mediano y largo plazo?

### **1.4. Sistematización del problema de investigación**

1. ¿De qué manera la aplicación de las finanzas incide en la información financiera de los negocios de los emprendedores?

2. ¿De qué manera la aplicación de las finanzas afecta a los resultados de los negocios de los emprendedores?
3. ¿Cómo ayudan las técnicas financieras en un plan de negocios?
4. ¿Tiene importancia las finanzas para nuevos emprendedores en la rentabilidad de los negocios?

### **1.5. Justificación**

El presente trabajo busca mostrar la importancia de las finanzas en los emprendimientos y como estos pueden permitir conocer el rendimiento financiero y las estimaciones conforme al nivel de ventas de los bienes y/ o servicios. Los emprendimientos son vitales para el desarrollo de la oferta y demanda que, permiten aumentar el incremento del consumo interno y con ello se dinamice la economía.

Se trata también de la incorporación de nuevas estrategias de desarrollo de los negocios que se consideren pertinentes y se ajusten a los requerimientos de estos modelos de negocios. Esto mediante el desarrollo de una aplicación financiera con proyección al conocimiento de la factibilidad de un negocio mediante el estudio de caso de empresas como Café de Tere de la ciudad de Guayaquil, identificando cómo influye el desarrollo de las finanzas en las actividades económicas.



Con los resultados del levantamiento de información, se podrá tener un conocimiento respecto a cómo influye la ausencia de la aplicación de una planificación financiera y administrativa con el fin de establecer estrategias de financiación y comerciales para poder aumentar los márgenes de utilidad, tomando en cuenta los resultados de las proyecciones presentadas en los estados financieros y el análisis de sensibilidad. Los indicadores financieros representan un elemento esencial para determinar la capacidad de cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, el margen de contribución de los bienes comercializados, el total de sueldos, entre otros.

La relevancia de la investigación es que se aporte con información que el emprendedor pueda conocer para tomar en cuenta el desarrollo de las finanzas conforme a las actividades económicas que realiza diariamente, ya que esto le permitirá analizar mediante estados financieros; cuánto será su margen de rentabilidad en función a las ventas y cuál es la capacidad financiera para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

En conclusión, los resultados de la investigación serán relevantes para futuros estudios en cuanto al caso de estudio de la empresa Café de Tere, mediante la prueba de la idea a defender con el fin de dar a conocer el impacto de las finanzas en los emprendedores y su vital importancia

como medio de control, para el desarrollo económico y empresarial de una entidad comercial.

## **1.6. Objetivos de la investigación**

### **1.6.1. Objetivo General**

Analizar las finanzas para emprendedores y su importancia para la información financiera.

### **1.6.2. Objetivos Específicos**

Analizar la información financiera aplicable en los negocios de los emprendedores.

Examinar la aplicación de las finanzas en la rentabilidad de los negocios de los emprendedores.

Identificar la información financiera que contiene el negocio de los emprendedores para la toma de decisiones en caso de cualquier tipo de afectaciones.

## **1.7. Delimitación de la investigación**

La presente investigación está delimitada en un estudio realizado en la empresa de Café de Tere de la ciudad de Guayaquil conforme a las actividades realizadas en el periodo 2015. La información obtenida se basa en el campo de las finanzas el área financiera mediante el desarrollo de

entrevistas al personal de los dos negocios seleccionados para el desarrollo de la investigación cuyo tema es: “Finanzas para emprendedores, su importancia para la información financiera.

### **1.8. Idea a defender de la investigación**

Mediante la aplicación de las finanzas en los emprendimientos, se podrá obtener información financiera que pueda demostrar la realidad económica para la toma de decisiones que permita llevar a cabo un plan que influya en el incremento de ventas reflejadas en los márgenes de rentabilidad y utilidad.

El uso de herramientas financieras es de vital importancia para el desarrollo de toda actividad comercial o de prestación de servicios, esto debido a que genera un conocimiento para el emprendedor en base a estimaciones y proyecciones cómo rendirá financieramente durante un periodo, por lo que la aplicación de las finanzas mediante un plan básico representará un mayor control y organización contable.

## **Capítulo II: Marco Teórico**

### **2.1. Antecedentes de la investigación**

La importancia de las finanzas en toda actividad económica se da debido a los resultados en base al flujo de dinero que percibe una empresa y puede conocer cómo es su rendimiento económico durante un período determinado. Esto según Balanko (2007) que expone acerca del “potencial que puede ser para un negocio analizar la parte financiera mediante un plan de negocios con el fin de percibir resultados que permitan determinar el potencial de los productos y/o servicios comercializados”. (p. 1)

El desarrollo de planes enfocados en las finanzas permite reunir información para que el emprendedor pueda definir metas en la parte económica, comercial, administrativa, entre otros. Es necesario que en todo emprendimiento utilizar una herramienta financiera que anticipe a obstáculos y brechas que puedan darse a futuro mediante estimaciones y proyecciones basadas en la actividad que desarrolle, ya que de esto dependerán las estrategias y procedimientos que se lleven a cabo para garantizar el éxito del negocio.

Los resultados mediante la aplicación de herramientas financieras permiten a un emprendedor organizarse para cumplir con el financiamiento y las estrategias plasmadas en el plan de negocios, logrando así generar ingresos que estén asociados a los márgenes de utilidad proyectados en

los estados financieros. Como lo afirmó Muñiz (2010) que “mediante la evaluación financiera, un negocio puede mantener un conocimiento de todos los aspectos económicos, donde se obtiene la viabilidad que contiene el modelo de negocio planeado por una persona natural o sociedad”. (p. 4)

El comercio ahora se maneja masivamente en todo el mundo, debido a las necesidades de muchas personas que buscan un mejor estilo de vida a través de emprendimientos, los que fracasan al no llevarse a cabo un adecuado control y proyecciones del negocio mediante una planificación financiera que permita estudiar el nivel de factibilidad del producto o servicio que busca ofertar en un mercado, tomando en cuenta el poder adquisitivo y nivel de necesidad del consumidor.

La investigación está orientado a realizar un estudio, que permita revelar la importancia que es para los emprendedores tomar en cuenta el desarrollo de una planificación financiera para que logren conocer si la idea de negocio es factible o generará fracaso. Además, permite realizar proyecciones en función a estimaciones de cómo se comportará el mercado de consumo a través de la oferta y cuánto es el tiempo que requerida el emprendedor para cubrir todas sus obligaciones a corto y largo plazo.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que todo emprendimiento está sujeto a riesgos en el mercado, debido a las políticas tributarias y económicas que maneje el país, que muchas veces afectan el poder adquisitivo del consumidor final por lo que se pueden dar diferentes factores

que generen fluctuaciones en el tipo cambiario, las tasas de interés, las transacciones, entre otros. Adicionalmente, Pindado (2012) hace referencia en la aplicación de las finanzas “como un medio complementario a los procedimientos organizacionales que realice una persona y de esta manera pueda tener una perspectiva de cómo debe manejar sus recursos a corto y largo plazo”. (p. 9)

El apartado teórico permitirá ampliar el estudio de las finanzas en emprendedores y como estos pueden dar solución a problemas que puedan darse en un determinado momento que se esté llevando a cabo las actividades comerciales. Por lo que el tomar en cuenta el campo financiero a través del desarrollo de proyecciones de forma básica, ayudará a una persona natural tomar decisiones en cuanto a los resultados presentados en los estados financieros proyectados.

## **2.2. Marco Referencial**

### **2.2.1. Definición del emprendimiento**

Según Palacio (2011) el emprendimiento está ligado a la iniciativa y motivación que una persona toma en cuenta para realizar una actividad con fines de “obtener ingresos que sostengan sus gastos y genere un mejoramiento del estilo de vida, logrando así mejorar la diversificación de la oferta y demanda en un mercado mediante la comercialización de bienes y servicios”. (p. 34)

El emprendimiento es una actividad que surge ante la necesidad de una persona de obtener ingresos de manera autónoma, además se da por la motivación ante una idea enfocada en el campo comercial que implique la introducción de un bien y/o servicio en un mercado, asumiendo los riesgos que puedan darse a fin de cumplir con metas que incidan en un incremento de ventas y el mejoramiento del estilo de vida.

A nivel financiero, Torrent (2013) el emprendimiento está ligado en el desarrollo de ideas que fueron puestas a un análisis financiero con el fin de que el emprendedor “pueda enfrentar los obstáculos que conllevan al desarrollo de una actividad comercial, tomando en cuenta la tasa de interés, el precio de venta, los costos, obligaciones, etc.”. (p. 45)

El aumento de emprendimientos, ha provocado una diversificación en las ideas comerciales que sociedades han desarrollado a fin de trascender en un mercado, los esfuerzos y planes para la puesta en marcha son previamente evaluadas a través de un análisis financiero como una herramienta esencial para el correcto manejo del capital de trabajo y así evitar los problemas de iliquidez que no permitan sostener la actividad comercial. El emprendedor se caracteriza por ser optimista y asume riesgos a pesar de carecer de conocimientos contables lo que resulta un factor negativo para una adecuada planificación estratégica que influya en la parte económica.

## **2.2.2. El Plan de Negocios para el emprendimiento**

A nivel de emprendimiento, se deben tomar decisiones en función a las proyecciones realizadas mediante un plan de negocios, que resulta una herramienta básica en toda actividad comercial ya que su alcance está en proporcionar un conocimiento preciso de las oportunidades, que el emprendedor podrá tener dentro del mercado donde haya introducido el bien y/o servicio.

Según Jaime (2016) uno de los errores del emprendedor es “no planificar adecuadamente la idea de negocio a través de la evaluación financiera, por lo que al lanzarse al mercado, este fracasa debido a que no tomó en cuenta resultados financieros que permitan definir el nivel de rentabilidad del negocio”. (p. 33)

Tomando en cuenta el aporte del autor, se puede mencionar que el Plan de Negocios para el emprendimiento, representa una herramienta económica – financiera que ayuda a la persona natural o jurídica evaluar el rendimiento que tendrá su actividad económica. A través de los resultados en las proyecciones se podrá identificar los niveles de rentabilidad y las utilidades en base a las estimaciones de ventas y el cumplimiento de obligaciones, para que se tomen decisiones correctas como parte de la gestión financiera de la empresa.

El alcance del plan financiero en el emprendimiento, está ligado en proporcionar información financiera al emprendedor con respecto al



panorama del negocio, demostrando si este es factible o sólo presenta pérdidas económicas. Los resultados permiten tomar decisiones financieras que son evaluadas para considerar que se debe mejorar u omitir en función a los datos que detallan los estados proyectados.

El fin del plan de negocios es responder a las interrogantes que el emprendedor se hace en relación a la idea negocio, que son las siguientes:

- a) ¿Cuál es el fin del negocio?
- b) ¿Quién será la persona encargada de llevar adelante el negocio?
- c) ¿Qué motivos generan éxito para el negocio?
- d) ¿Qué estrategias se van a utilizar para lograr las metas?
- e) ¿Cuáles son los recursos necesarios para el negocio?

#### **2.2.2.1. Razones para su elaboración**

En función a la perspectiva de García (2015) se detallan las razones para la elaboración del plan de negocios, que son las siguientes:

- a) Es una herramienta financiera que ayuda a revelar el potencial de la idea de negocio.
- b) Permite identificar aquellas fluctuaciones que pueden afectar al negocio.
- c) Se puede determinar cuáles son aquellas variables donde deben hacerse esfuerzos para su control y adecuado manejo.

- d) Permite identificar aquellos datos supuestos que pueden reducir el éxito de la idea de negocio.
- e) Esta herramienta proporciona información de qué estrategias comerciales son las más adecuadas.
- f) Permite conocer el presupuesto que se debe manejar para la inversión inicial.
- g) Ayuda a evaluar el negocio tomando en cuenta proyecciones durante un tiempo determinado.
- h) Es una herramienta que permite conocer cuáles son los recursos necesarios para la puesta en marcha del negocio.

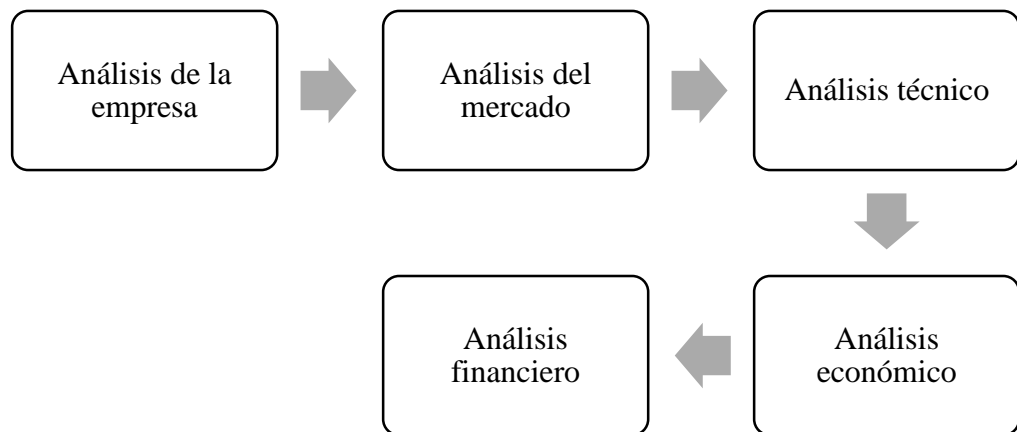
Mediante el aporte del autor, es justificado el desarrollo de un plan de negocios antes de la puesta de marcha de un negocio ya que el emprendedor puede tener una mayor perspectiva de la realidad que se da en el mercado que se ha proyectado para el ingreso de una mercancía o servicio. Son diferentes las razones, pero todas tienen su grado de importancia más aún cuando estas están ligadas a la parte financiera que es la información más importante que se requiere para determinar si es rentable o no el emprendimiento.

#### **2.2.2.2. Etapas del Negocio**

Según Correa y Medina (2014) el empresario toma en cuenta “el análisis de su idea de negocio a través de herramientas financieras y administrativas para tomar en cuenta cuáles son los resultados que

generan las proyecciones y, así elaborar un plan estratégico que permita llegar a las metas fijadas”. (p. 143)

Por lo tanto, en el desarrollo del plan de negocios se debe tomar en cuenta la metodología analítica para conocer el panorama de la empresa dentro de un mercado y si este generará un beneficio económico a corto o mediano plazo. Es por ello que se mencionan las etapas de esta herramienta, que son los siguientes:



**Figura 2.** Etapas del Plan de Negocios

En conclusión, el Plan de Negocios además de responder a interrogantes, proporciona un conocimiento al emprendedor mediante los resultados; que son sometidos a un análisis y evaluación financiera a fin de que mediante los resultados de las proyecciones de los flujos y estados financieros, se tomen decisiones que sean relevantes para alcanzar las metas de la entidad.

### **2.2.3. La inversión financiera en el emprendimiento.**

En el emprendimiento el análisis de la inversión financiera, está dirigida a la adquisición de activos y el pago de obligaciones que tiene la persona natural o jurídica al momento de desempeñar una actividad de manera autónoma. Para Irimia y Durban (2016) el inversionista al poner su capital y el financiado por una entidad bancaria “obtiene ingresos pasivos los cuales no necesitan ser tan altos en comparación a otras inversiones realizadas”. (p. 74)

La inversión financiera es muy importante para llevar a cabo todas las actividades necesarias y adquirir los activos necesarios, tomando en cuenta el tipo de negocio y los objetivos que se buscan obtener. Los ingresos deben ser considerados una vía para el cumplimiento de las obligaciones y la recuperación del capital invertido en la empresa, evitando así los problemas por la falta de efectivo.

#### **2.2.3.1. Clasificación de las inversiones financieras**

Las inversiones financieras se clasifican de la siguiente manera, en relación a lo expuesto por Piñeiros (2012, pág. 33) son:

- a) Participación del Capital de Trabajo que dispone la empresa.
- b) Acciones utilizadas para la puesta en marcha de actividades.
- c) Depósitos y transacciones comerciales.
- d) Préstamos

- e) Créditos no comerciales.
- f) Imposiciones a plazo generadas conforme a la actividad.

Las inversiones también están atribuidas a generar ingresos en un determinado tiempo, para que así la empresa mantenga la capacidad para cumplir con sus obligaciones y evitar el endeudamiento, para el sostenimiento de las actividades que la empresa realiza. Estas también son necesarias para cubrir el presupuesto ante la compra de activos o, cuando se haya dado un daño de los mismos y es necesario su reemplazo, lo que implica una disminución del capital de trabajo.

#### **2.2.4. Costo del dinero para el negocio de emprendimiento**

El emprendedor al generar decisiones financieras toma en cuenta la capacidad de endeudamiento y el capital de trabajo disponible; donde predomina la tasa de interés que la entidad bancaria define como parte de sus políticas y que deben ser cumplidas en base a los plazos y cuotas.

Según García (2016) el costo de dinero en todo emprendimiento “comprende la tasa de interés y el efectivo invertido para la adquisición de bienes y/o servicios, que se da a través de transacciones a nivel nacional y extranjero”. (p. 29)

Esta perspectiva deja en claro, cómo influye el costo del dinero en la toma de decisiones financieras, donde el empresario debe tomar en cuenta

la tasa de interés que mantiene una entidad bancaria y cuál de ellas no genera mayores riesgos que puedan afectar las actividades de la empresa.

### **2.2.5. El rendimiento sobre la inversión**

Representa el cociente resultante de la división de la utilidad sobre el total de la inversión, el cual permite a una empresa medir el nivel de efectividad en cuanto a la generación de beneficios económicos reflejados en el margen de utilidad. Los datos reflejados son cuantificados para que se tomen decisiones financieras en relación a la capacidad de inversión posible que tiene el empresario.

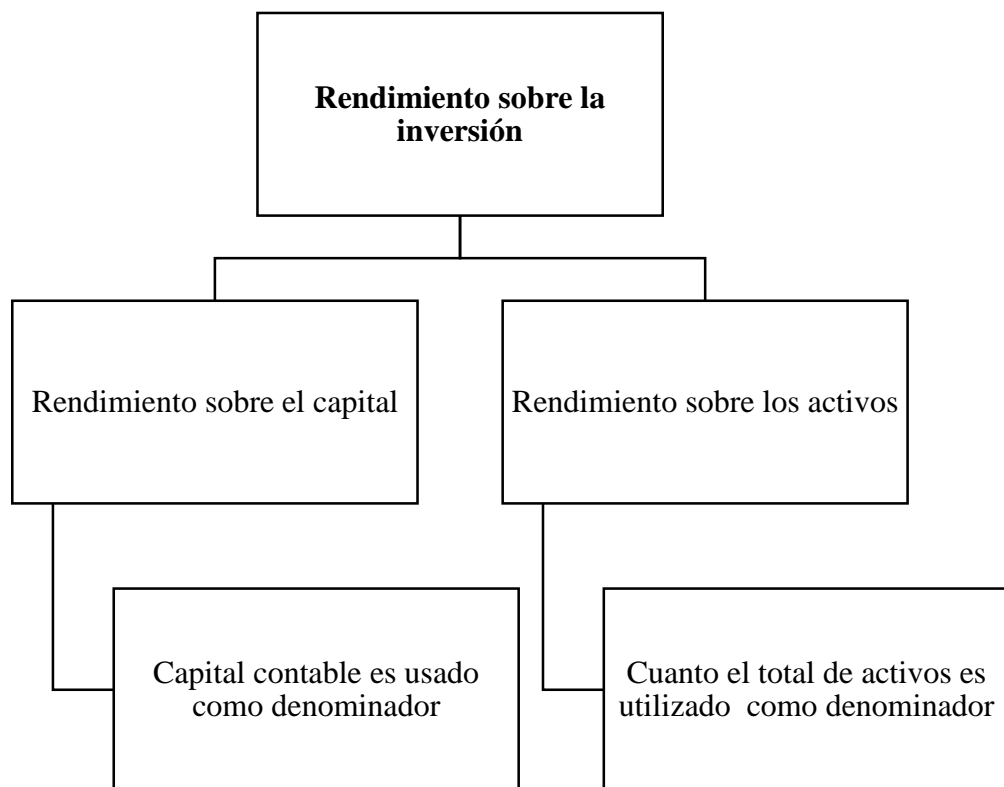
Para Manzanera (2010) el rendimiento sobre la inversión permite conocer “el nivel de utilidad que la empresa obtiene luego de invertir, el cual sólo sirve para respaldar la validez de los resultados cuantificados y que afectan la toma de decisiones a fin de optar por la mejor alternativa de inversión”. (p. 54)

Los resultados obtenidos mediante el rendimiento sobre la inversión son representados de manera cuantitativa y cualitativa, lo que influye en la toma de decisiones que estén dirigidas a maximizar los márgenes de utilidad. Por lo tanto, este proceso integra las herramientas financieras que permiten medir el nivel de eficiencia en el manejo de la inversión que tiene disponible la empresa y cómo este en un determinado tiempo genere beneficios económicos.

### 2.2.5.1. Tipos de rendimiento sobre la inversión

Según Larios y Aguirre (2015) el rendimiento sobre la inversión “puede darse en diferentes casos, tomando en cuenta la base de capital que ha sido utilizado y con qué fines”. (p. 76)

Los tipos de rendimiento sobre la inversión se clasifican de dos maneras, que se exponen a continuación:



**Figura 3.** Tipos de rendimientos sobre la inversión

### **2.2.5.2. Razones para mantener un adecuado rendimiento sobre la inversión**

Martínez (2014) indicó que “toda empresa debe mantener un nivel de inversión que no perjudique sus actividades y pueda mantener su capacidad para cubrir todas sus obligaciones, manteniendo así un nivel eficiente en el rendimiento sobre la inversión”. (p. 40)

Según el autor es importante mantener un adecuado rendimiento sobre la inversión, con el fin de sobrevivir en el mercado y la empresa pueda cubrir los gastos en cada periodo y evitar el cierre de sus actividades por la falta de liquidez. En el área del emprendimiento la ausencia de herramientas financieras afecta el poder de toma de decisiones que permitan manejar equitativamente los recursos disponibles.

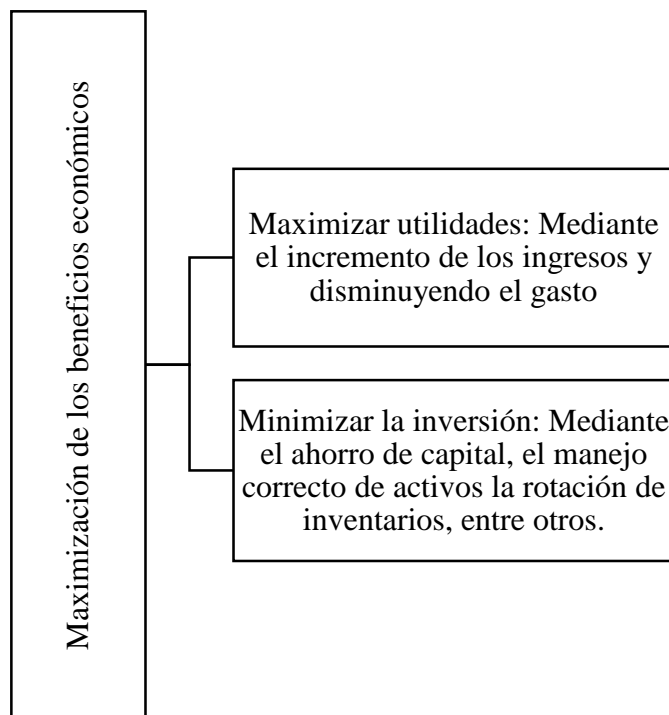
Los objetivos de mantener el rendimiento sobre la inversión están ligados en alcanzar lo siguiente:

- a) Asegurar la maximización de los márgenes de utilidad mediante el uso de los fondos que dispone la empresa en un periodo determinado, en base a los riesgos que inciden en el mercado.
- b) Aumentar el manejo de recursos y capital que permitan mantener el rendimiento óptimo de la empresa, para ser aprovechado lo mayormente posible.
- c) Distribuir el capital y los recursos en cada departamento de forma equitativa para elevar el rendimiento de producción y actividades



administrativas sobre la inversión para obtener beneficios económicos.

En la maximización de las riquezas, el emprendedor debe tomar en cuenta procedimientos administrativos y comerciales que combinados desprendan acciones simultáneamente actividades que son las siguientes:



**Figura 4.** Maximización de los beneficios económicos

Las actividades mencionadas, son de vital importancia para que la empresa pueda maximizar sus márgenes de utilidades, a través de estrategias y controles asociados al manejo adecuado de recursos, aprovechar el inventario disponible para aumentar los ingresos, agilizar el cobro de valores incobrables, entre otros. Estos indicadores son reflejados

en los estados de resultados donde la información cuantificada permite al empresario tomar decisiones financieras que no afecten económicamente a la empresa.

La fórmula que se desarrolla para el cálculo del rendimiento sobre la inversión es la siguiente:

$$RSI = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Inversión}}$$

#### **2.2.6. Los Estados Financieros para las Pymes**

Son requerimientos de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, el desarrollo y presentación razonable de los estados financieros para las Pymes, con el fin de mantener un control sobre las operaciones económicas y garantizar la toma de decisiones financieras que influyan positivamente sobre el aumento de los márgenes de rentabilidad. (Vázquez, 2013)

Los Estados Financieros permiten presentar los resultados de las operaciones económicas realizadas por una empresa, donde se refleja los márgenes de utilidad, el pago de obligaciones, el flujo de ventas, entre otros rubros, los cuales acompañados de otros documentos contables permiten al empresario evaluar el rendimiento económico de la empresa para la toma de decisiones que esté dirigida en maximizar los márgenes de rentabilidad.

Las NIIF para Pymes, define las directrices para la presentación de estados financieros, cuyo juego comprende lo siguiente:

- a) Estado de Situación Financiera
- b) Estado de Resultado Integral
- c) Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
- d) Estado de Flujos de Efectivo
- e) Notas a los Estados Financieros.

Los estados financieros mencionados están a disposición de las necesidades de la empresa, donde tomar en cuenta cuál de estos son utilizados para la presentación de los resultados generados por la actividad económica. Es de vital importancia hacer uso de estos instrumentos financieros para garantizar un adecuado control de las operaciones y garantizar el conocimiento del rendimiento económico de la empresa.

#### **2.2.6.1. Conjunto completo de Estados Financieros**

##### **Estado de Situación Financiera**

Los activos son reconocidos cuando estos generan beneficios económicos en un determinado periodo para la empresa, o cuando su valor pueda ser medido de manera confiable. En el caso de los pasivos se dan cuando se contrae la obligación al final del periodo, en el proceso de liquidación, las transacciones de recursos, entre otros.

## **Estado de Resultado Integral**

Las partidas que integran estos estados son incluidas en función a importes generados durante el periodo, tomando en cuenta, los ingresos que la empresa percibe por actividades ordinarias, costos financieros, la contabilización de la inversión mediante el método de participación, gastos de impuestos, entre otros.

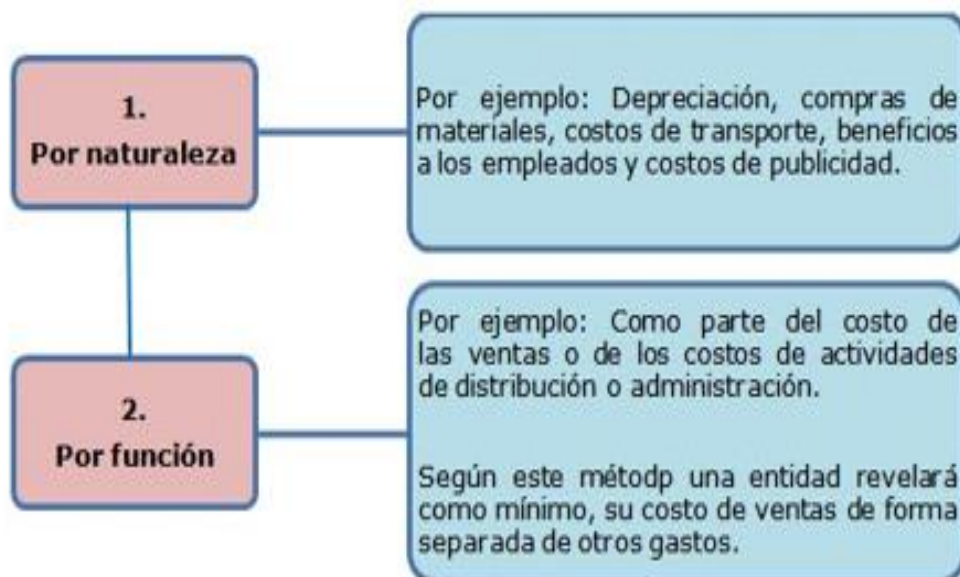
Al momento de presentar los activos corrientes y no corrientes, así como también los pasivos corrientes y no corrientes, la empresa debe realizarlo de forma separada por categorías, dentro del estado de situación financiera, a excepción de que la presentación de resultado esté basada en el nivel de liquidez, como información proporcionada, por lo que los activos y pasivos estarán consolidados de acuerdo a los márgenes de rentabilidad que pueden ser ascendentes o descendentes.

### **2.2.7. Enfoque de dos Estados**

Para Fernández y Casado (2013) la aplicación de dos enfoques de Estados genera “un cambio en las políticas contables aplicadas por la empresa, con el fin de presentar correctamente el resultado en función a la contabilización de las cuentas”. (p. 51)

El cambio de la política contable, cuando el enfoque contable requiera el desarrollo y presentación de dos estados, implica un mayor

control de las cuentas que genera la empresa, para reflejar los resultados integrales dentro del periodo de su presentación. En el caso del desglose de los gastos, estos se pueden realizar de la siguiente manera:



**Figura 5.** Clasificación del desglose de gastos

### **Estado de cambios en el patrimonio:**

En este instrumento financiero se presenta el resultado del periodo sobre aquel que es informado a la directiva de la empresa. Esto comprende las partidas de ingresos y gastos que son reconocidos en el estado integral, y en los cuales se requiere el cambio en las políticas contables, además de los ajustes por correcciones ante errores identificados y aquellos importes generados por las inversiones realizadas, entre otros indicadores.

### 2.2.8.1. Información a presentar en el Estado de resultados y ganancias acumuladas

Palomares (2015) indicó que referente a la información que debe presentarse en los estados de resultados, constan los siguientes:



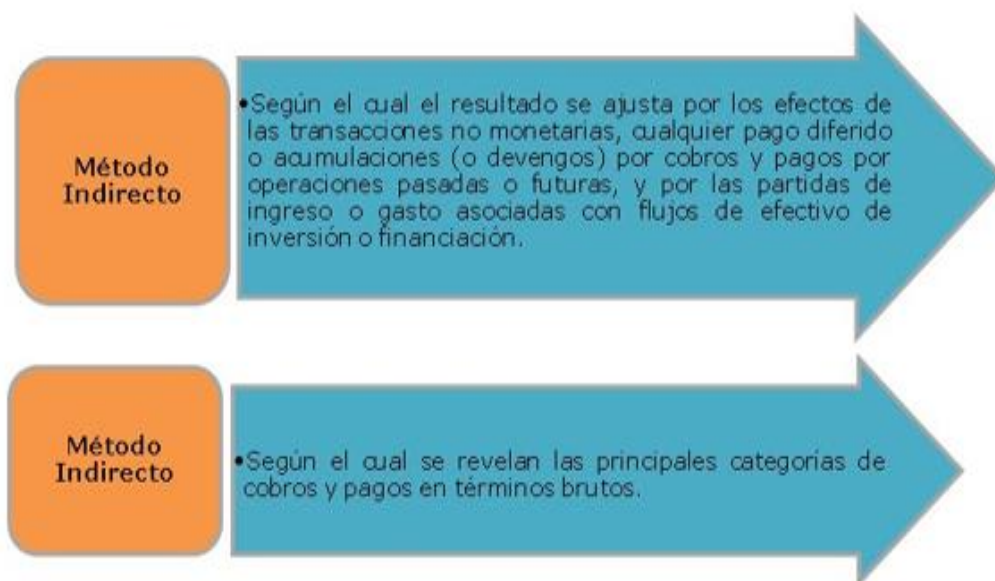
**Figura 6.** Información a presentar en el Estado de Resultado y Ganancias Acumuladas

En el Estado de Resultados, se presentan los resultados de las variaciones de la ganancia que acumula una empresa durante un periodo determinado. Cabe destacar que la directiva puede presentar los resultados de las actividades económicas a través de este estado sin tomar en cuenta en estado de resultado integral o de cambios en el patrimonio, siempre y cuando estos resulten en pagos de dividendos, correcciones en función a la evaluación de periodos anteriores o por los cambios en las políticas contables.

### 2.2.9. Estado de Flujo de Efectivo

Para Cervera (2016), el estado de flujo de efectivo “aporta a la empresa información financiera equivalente al efectivo que resulta durante un periodo determinado, donde se procede a mostrar los cambios que generen las operaciones económicas como por ejemplo; el financiamiento”. (p. 65).

En base a lo citado, el Estado de Flujo de Efectivo implica el desarrollo de métodos contables que permiten contabilizar el efectivo y el equivalente de efectivo que una empresa genera durante el periodo, por lo que la información obtenida permite tomar decisiones en función a las actividades económicas realizadas para el financiamiento e inversión de activos, obligaciones, entre otros.



**Figura 7.** Método indirecto aplicado en el desarrollo del Estado de Flujo de Efectivo

Los resultados obtenidos a través de la aplicación del método indirecto, permiten obtener información consolidada en los Estados de Flujo de Efectivo, que resulta ante los ajustes o efectos de transacciones no monetarias (pagos diferidos o devengos), además por motivos de cobros y pagos ante una operación que se ha realizado en un periodo pasado o para futuro. Las partidas de ingresos y egresos consolidados deben formar parte del flujo de efectivo que la empresa usa para la inversión.

Según Wanden (2011) el método directo aplicado en la presentación del flujo de efectivo neto “comprende todas las actividades y operaciones económicas que representan la información sobre aquellos cobros y pagos representados en términos brutos”. (p. 29)

A través del Método Directo, se puede obtener la siguiente información luego de elaborado y presentado el estado de flujo de efectivo:

- a) Información de los registros contables de la empresa.
- b) Información sobre el ajuste de ventas, costos de ventas u otras partidas.
- c) Los cambios que resulten en el periodo con respecto a los inventarios.
- d) Información acerca de los derechos por cobrar y aquellas obligaciones a corto y largo plazo que debe cancelar la entidad en función a las operaciones económicas.
- e) Aquellas cuentas que no tengan reflejo en el efectivo
- f) Información del efectivo generado por una inversión o financiamiento.



### **2.2.10. Componentes del Efectivo y Equivalentes del efectivo**

Para León y Ramos (2012) una empresa “debe presentar aquellos componentes del efectivo y equivalentes del efectivo, como también las conciliaciones dentro de los importes que se presentan en el flujo de efectivo acompañadas de aquellas partidas equivalentes en los estados de situación financiera”. (p. 65)

Los componentes del efectivo y equivalentes al efectivo están ligados en ser información equivalente a partidas que son presentadas en el Estado de Situación Financiera, que no requieren de ser presentadas las conciliaciones, cuando el importe del efectivo es idéntico al importe que está descrito similarmente en el Estado de Situación Financiera.

### **2.2.11. La Rentabilidad del Emprendimiento**

Según De Jaime (2016) indica que en todo negocio “la medición de la rentabilidad es importante e implica un análisis profundo para poder realizar una adecuada planificación con el fin de obtener beneficios económicos”. (p. 21)

La rentabilidad es un beneficio que se expresa en un porcentaje o es identificado en valores cuantificables, que dan evidencia al rendimiento económico de una empresa, tomando en cuenta el capital de trabajo utilizado para el desarrollo de las actividades o por medio de

financiamiento, que es recuperado y además se obtienen márgenes de utilidad que representan efectivo líquido para la entidad.

En cambio, Sánchez (2011) indicó que la rentabilidad “permite evaluar el rendimiento financiero de la empresa, ya que está ligado a la relación entre los beneficios que otorga una actividad o la inversión realizada para adquirir un ingreso que es expresado en porcentajes”. (p.90).

Frente a las citas consultadas, es evidente que a nivel de emprendimiento la rentabilidad es medible en aspectos económicos y financieros, los cuales se expresan relativamente en porcentajes, reflejando la magnitud económica de las operaciones realizadas por una empresa, tomando en cuenta el capital de trabajo disponible que ha sido puesto a trabajar para que en un determinado tiempo se convierta en beneficios que ayuden a sostener las actividades económicas de la entidad.

Adicionalmente, Pérez (2010) afirmó que mediante la rentabilidad “una empresa puede determinar las expectativas y situación económica al final del periodo, tomando en cuenta el porcentaje reflejado en base a la capacidad financiera para competir en el mercado e influir en la decisión de compra”. (p. 34)

Por lo tanto, para un emprendimiento la rentabilidad hace referencia a los beneficios económicos que logra obtener durante un periodo que se ven reflejados en ganancias y son medibles mediante el margen de utilidad para ser expresados en un porcentaje que, pone en evidencia la capacidad

financiera de una empresa para cubrir los gastos y poder financiar sus actividades realizadas durante un periodo.

#### **2.2.11.1. Indicadores de Rentabilidad**

Según Zorita (2015) los indicadores de rentabilidad “permiten medir el nivel de efectividad que tiene una empresa en cuanto a la administración del capital para cubrir costos, gastos y convertirlos en un determinado tiempo en beneficios expresados en márgenes de utilidad”. (p. 87)

Los indicadores de rentabilidad representan una herramienta que ayuda al empresario evaluar la situación económica de la empresa, ya que se realiza el análisis de los valores que están reflejados en los estados financieros y con ello determinar si existe rentabilidad y cuánta capacidad dispone para cubrir gastos, costos, generar ingresos que estén identificados en los márgenes de utilidad.

- **Rentabilidad Neta del Activo**
- **Margen Bruto**
- **Margen Operacional**
- **Rentabilidad Operacional del Patrimonio**
- **Rentabilidad Financiera**

Según Cibran, Crespo y Prado (2013) en la planificación financiera “la evaluación de la rentabilidad neta del activo permite determinar la capacidad del activo para generar un mayor margen de utilidad”. (p. 15)

La rentabilidad neta del activo está independientemente fuera de su financiamiento, sólo se busca medir como el activo puede producir utilidad dentro de un determinado periodo y el cual es expresado por un porcentaje. Cabe destacar que así haya sido financiado mediante un endeudamiento o patrimonio este es considerado dentro del análisis mediante la aplicación de una fórmula.

Para obtener el resultado de este indicador financiero se procede a realizar la división de la utilidad neta con el total de activos, a través de una fórmula denominada Sistema Dupont, esencial para mostrar la relación de la rentabilidad de las ventas con la rotación del total de activos.

Con respecto al Margen Bruto, Sánchez (2009) afirmó “que en la planificación financiera este indicador ayuda a la empresa a mantener un conocimiento fiel sobre la rentabilidad de las ventas en función a los costos de ventas, para reflejar la capacidad para cubrir gastos y cómo estos producen utilidades, antes de realizarse las correspondientes deducciones”. (p. 154)

Las empresas que se dedican a producir bienes para su comercialización, los costos de venta corresponden a los elementos que influyen en los costos de producción sumándolo con el total de los

inventarios fabricados. Mediante los resultados de este indicador, se puede valorar los diferentes inventarios que dispone la empresa ya sea por ejemplo; materia prima, productos en procesos y terminados.

Estos valores generados en el costo de venta y producción pueden influir en el precio de venta, que directamente afecta el margen de la utilidad, que puede expresarse de manera negativa, siempre y cuando el costo de ventas refleje un mayor incremento que las ventas totales.

Para Archel (2015) los indicadores financieros son necesarios para medir la rentabilidad de una empresa “ya que se puede identificar la capacidad del empresario en relación a la inversión que haya realizado, que responde de forma positiva cuando existe un alto índice de utilidad que puede cubrir las tasas del mercado u otras obligaciones”. (p. 61)

En función a lo citado, la rentabilidad financiera se constituye a un indicador que mide los beneficios económicos netos que obtiene una empresa durante un periodo determinado, que tiene relación a la inversión y los ingresos. Además, es de vital importancia para los socios o accionistas ya que pueden reflejar datos que cumplan con sus expectativas y se representan en un costo de oportunidad.

### **2.2.12. El Ciclo Operativo y la Liquidez**

Según Llorente (2016) el Ciclo Operativo y la liquidez “representa para la empresa el tiempo que requiere para poder obtener todos los productos o servicios y comercializados a fin de recuperar su inversión y generar mayores ingresos que superen al capital de trabajo”. (p. 13)

El Ciclo Operativo es un factor importante para poder cubrir las necesidades de la empresa, esto en relación a las operaciones que desarrolle en base al financiamiento de activos y servicios atribuidos a las etapas de producción de bienes comercializados y que generen ingresos los cuales deben superar a la inversión para poder dar como resultado una rentabilidad financiera positiva.

## **2.2. Marco Conceptual**

### **Emprendimiento**

Emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. (Palacio, 2011)

### **Los Costos**

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en

cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).  
(Cervera, 2016)

### **Los ingresos**

Un ingreso es una recuperación voluntaria y deseada de activo, es decir, un incremento de los recursos económicos. Se derivan de las transacciones realizadas por la empresa con el mundo exterior que dan lugar a alteraciones positivas en el patrimonio neto de la misma. (Cibrán, 2013)

### **La liquidez**

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. (Fernández, 2013)

### **Los beneficios**

El beneficio es un concepto positivo pues significa dar o recibir algún bien, o sea aquello que satisface alguna necesidad. El beneficio aporta, adiciona, suma, y de él que se obtiene utilidad o provecho. Este beneficio puede ser económico o moral. En el primer caso sería cuando uno realiza una compra y se lo beneficia pudiendo pagarla en cuotas, al mismo precio que al contado, o cuando el Estado otorga una exención impositiva a ciertos sectores sociales vulnerables. (García J. , 2016)

## **Rendimiento**

El rendimiento es lo que uno espera obtener por encima de lo que se está invirtiendo en el mercado. Hay una relación directa entre riesgo y rendimiento, es decir, un activo financiero que ofrezca mayor riesgo, usualmente tiene un mayor riesgo implícito (aunque no se perciba). El rendimiento se puede ver como el incentivo que tienen que tener los agentes para vencer la natural aversión al riesgo. (García P. E., 2015)

## **Negocio**

Un negocio consiste en una actividad, sistema, método o forma de generar valor tanto a aquella entidad o persona que es su dueño, lo implementa, o lo explota, como a aquellos a quienes dirige la oferta de bienes o servicios. (Pérez, 2010)

## **Rentabilidad**

Es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses, que corresponden a un porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los reajustes que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado. (Sánchez B. J., 2009)

## **Riesgo**

El riesgo es la probabilidad de perder todo o parte de lo que estamos invirtiendo. Básicamente, la fuente de riesgo es la incertidumbre, que



proviene del hecho de que no se puede saber exactamente lo que sucederá en el futuro. No se puede adivinar cuál va a ser el precio del dólar o de una acción. Las decisiones se toman con una expectativa de ganancias, que en el futuro se pueden realizar o no. (Correa, 2014)

### **Contabilidad**

Se encarga de estudiar, medir, analizar y registrar el patrimonio de las organizaciones, empresas e individuos, con el fin de servir en la toma de decisiones y control, presentando la información, previamente registrada, de manera sistemática y útil. Posee una técnica que produce sistemáticamente y estructuradamente información cuantitativa y valiosa, expresada en unidades monetarias acerca de las transacciones que efectúan las entidades económicas con la finalidad de facilitarla a los diversos públicos interesados. (Fernández, 2013)

### **Planeación**

Consiste en la formulación del futuro deseado para una organización y plantear cursos alternativos de acción, evaluarlos y así definir los mecanismos adecuados a seguir para alcanzar los objetivos propuestos, además de la determinación de la asignación de los recursos humanos y físicos necesarios para una eficiente utilización. (Manzanera, 2010)

## **Organización**

Es el conjunto de elementos, compuesto principalmente por personas, que actúan e interactúan entre sí bajo una estructura pensada y diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren determinados objetivos. (Pérez, 2010)

## **Estudio de mercado**

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. (Martínez, 2014)

## **Empresa**

Es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los consumidores, asegura la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. (Sánchez O. , 2011)

## **Producción**

Se denomina producción a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios; requiere de

distintos factores que pueden dividirse en tres grandes grupos: la tierra, el capital y el trabajo. La tierra es aquel factor productivo que engloba a los recursos naturales; el trabajo es el esfuerzo humano destinado a la creación de beneficio, el capital es un factor derivado de los otros dos, y representa al conjunto de bienes que además de poder ser consumido de modo directo. (Piñeiros, 2012)

### **Mercado**

Es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse. (García J. , 2016)

### **Venta**

Es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen ésta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo. (Cervera, 2016)

### **Presupuesto**

Es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios. (Balanko, 2007)

## **2.3. Marco Legal**

### **2.3.1. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. - El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo. Este sistema articulará la labor de varias instituciones públicas y privadas en sus diferentes fases de desarrollo y sus diferentes instrumentos, en una sola ventanilla de atención virtual, desconcentrada y descentralizada para la difusión de: capacitación para la generación de competencias emprendedoras, instrumentos de financiamiento, de capital de riesgo, banca de desarrollo orientada al financiamiento de emprendimientos, y fondo nacional de garantías; asistencia técnica y articulación con los gobiernos autónomos descentralizados, organizaciones sin fines de lucro, empresas, universidades, incubadoras, entre otros.

Art. 63.- Registro. - Las entidades financieras, públicas y privadas, obligatoriamente, crearán y mantendrán un registro de las operaciones para las empresas calificadas como MIPYMES y reportarán periódicamente al órgano ejecutor de las políticas de MIPYMES.

Art. 66.- Normativa para MIPYMES. - La autoridad reguladora del mercado de valores desarrollará una normativa especial para el acceso individual y asociativo de las MIPYMES, al financiamiento a través del mercado de valores.

Art. 67.- Otras formas de financiamiento.- (Reformado por la Disposición Reformativa Quinta, núm. 3 del Código Orgánico Monetario y Financiero; R.O. 332-2S, 12-IX-2014).- La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema.

### **2.3.2. Plan Nacional para el Buen Vivir- Políticas y lineamientos estratégicos que promueve el plan Nacional para el buen vivir enfocado a los emprendedores**

5.4 Promover las industrias y los emprendimientos culturales y creativos, así como su aporte a la transformación de la matriz productiva

10.5. Fortalecer la economía popular y solidaria -EPS-, y las micro, pequeñas y medianas empresas -Mi pymes- en la estructura productiva

a) Establecer mecanismos para la incorporación de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas

vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos.

b) Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.

c) Implementar un sistema integrado de información para el sector productivo y de servicios, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas unidades de producción.

10.8. Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la Transformación de la Matriz Productiva.

a) Promover la especialización, eficiencia e inclusión financiera en la colocación de recursos, incluyendo la inversión de riesgo, para el financiamiento de emprendimientos, desagregación, transferencia e innovación tecnológica, principalmente en los sectores priorizados.

### **2.3.3. Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de la Información Financiera Para Pymes**

#### **Sección 35**

#### **Estándares Internacionales de Información Financiera – IFRS para Pymes**

Cuando una entidad adopte, por primera vez, las NIIF para Pymes, aplica esta sección, independientemente, de si la entidad anteriormente ha

aplicado las NIIF plenas o los PCGA locales. La entidad que adopta por primera vez la NIIF para las PYMES debe presentar una declaración explícita y sin reservas de cumplimiento en su primer conjunto completo anual de estados financieros que cumplan con la NIIF para las PYMES. La aplicación de la Sección 35 implica cuatro pasos principales:

- (1) Determinar si una entidad es una entidad que adopta por primera vez la NIIF para las PYMES.
- (2) Identificar la fecha de transición a la NIIF para las PYMES.
- (3) Elaborar el estado de situación financiera de apertura a su fecha de transición a la NIIF para las PYMES.

## **Capítulo III: Metodología de la investigación**

### **3.1. Metodología**

La realización de la investigación buscó generar un conocimiento, enmarcado en el método científico, que permitió sustentar la idea a defender, este conocimiento científico tuvo que ser verificable, sistemáticamente organizado y metodológicamente obtenido. La descripción de la realidad de los empresarios consolidados y su análisis para la obtención de datos de utilidad para emprendedores e investigadores, implicó la necesidad de utilizar un diseño coherente e idóneo para el desarrollo del proceso de estudio, el cual fue tomado en cuenta en el trabajo.

### **3.2. Tipos de investigación**

El desarrollo de esta investigación es de tipo descriptiva-documental, por cuanto este marco metodológico permite examinar las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio; además la información para este estudio está constituida por los registros contables, documentos de cumplimiento tributario, entre otros. Todos los documentos antes mencionados sirvieron para emitir reflexiones sobre la realidad de las empresas tomadas para la investigación en cuanto a la aplicación de las finanzas.



### **3.3. Enfoque de la investigación**

El proyecto que se llevó a cabo, se centró en un enfoque cualitativo por cuanto el tema objeto de investigación se orienta a este lineamiento, que mediante la utilización de técnicas y herramientas de la investigación atribuye categóricamente la aplicación de entrevistas para el levantamiento de información, por cuanto al desarrollo recae en el análisis de los resultados. También es cuantitativo ya que se presenta información financiera que permita defender la idea de investigación en cuanto a las finanzas en los emprendedores.

### **3.4. Métodos de investigación**

#### **3.4.1. Método inductivo**

Con la aplicación de este método se logró analizar la administración financiera, las oportunidades y amenazas en la empresa CAFÉ DE TERE para luego poder determinar una mejor toma de decisiones. También se determinó la realización de una entrevista con preguntas abiertas para conocer sobre el desarrollo productivo de los negocios tomados en cuenta para el estudio.

#### **3.4.2. Método deductivo**

Mediante el método deductivo, se realizó el estudio del problema generado en el emprendimiento conforme a la ausencia de la aplicación de finanzas desde el punto de vista financiero y tomando en cuenta la información obtenida a través del desarrollo de tecnicismos, es decir desde

el conjunto de la producción de una economía hasta las unidades microeconómicas para emitir conclusiones en función a los resultados presentados en el informe técnico.

#### **3.4.3. Método Histórico – Lógico**

A través del método histórico lógico se determinó históricamente que los emprendedores cuando no están capacitados para manejar un negocio, no pueden cumplir los objetivos planteados lo cual conlleva al fracaso del negocio por lo que es necesario implementar una herramienta financiera que ayude a cumplir dichos objetivos, mediante el conocimiento del rendimiento financiero y rentable.

#### **3.5. Técnicas de investigación**

Las técnicas para el desarrollo del presente trabajo estuvieron comprendidas por dos aspectos importantes la misma que son: la entrevista y el análisis documental técnico que combinadas permitió identificar los hechos económicos para su análisis del rendimiento financiero de los emprendimientos que se seleccionaron para el desarrollo de la investigación.

##### **3.5.1. Documental**

Se aplicó esta técnica ya que se procedió a revisar, leer y analizar libros, revistas, documentos de internet entre otros para reunir la

información necesaria para realizar la investigación dentro del campo financiero aplicados en los emprendimientos, tomando en cuenta la empresa de la ciudad de Guayaquil y con ello se proporcionó con fundamentos que fueron relevantes dentro del estudio de las finanzas en los emprendedores y su importancia en la información financiera.

### **3.5.2. Entrevista**

Se procedió a realizar esta técnica a un emprendedor que tiene su negocio de cafetería, permitiendo obtener información más espontánea y abierta a través de una conversación recíproca enfocada en la importancia de las finanzas en los emprendimientos. En donde puede profundizarse la información de interés para el estudio, lo que fue relevante para sacar las conclusiones en función a los resultados.

### **3.6. Población y muestra**

La población estuvo determinada por emprendedores cuyos negocios se encuentran en el norte y centro de Guayaquil los mismos que son: Café de Tere. Las personas tomadas en cuenta cumplen con el cargo de administradores, de esta manera se procedió a realizar el levantamiento de información mediante la entrevista abierta para que los resultados puedan ser puestos en análisis.

### 3.6.1. Muestra

Se tomó el total de la población como la muestra para el desarrollo de la recolección de información, tomando en cuenta que está estuvo representada por las unidades económicas denominadas Café de Tere en el norte y centro de Guayaquil. Se recalca que por ser una población pequeña no se utilizó ninguna técnica de determinación probabilística o fórmula infinita para la obtención de la cantidad de involucrados a considerar para la investigación.

**Tabla 1.** Muestra para el desarrollo de la investigación

Descripción	Técnica	Cantidad
Eduardo Procel – Administrador del Café de Tere del Centro de Guayaquil	Entrevista	1
Lucia Castro – Administradora del Café de Tere del Norte	Entrevista	1
Total		2

Nota: Muestra seleccionada para el desarrollo del levantamiento de información

### **3.7. Tratamiento y análisis de los resultados**

**Entrevistado:** Lucia Castro – Administradora de Café de Tere

#### **1. ¿Cómo inicio su negocio?**

Café de Tere a inicio no existía, pues este negocio empieza desde la ventana del hogar vendiendo bolones, empanadas, tortillas de verde y se les ofrecía a las vecinas pues esto tuvo éxito y los vecinos cada vez más pedían y se comentaban entre ellos y se dio a conocer la delicia de estos productos típicos hasta que se decidió montar un local pequeño.

#### **2. ¿Cómo surgió la idea de montar un negocio propio?**

Siempre el ser humano está buscando ante las necesidades, siempre buscando mejorar a la familia, mejorar el entorno en el que se vive, mejorar la calidad de vida y por eso se inició este negocio pensando en la familia y poco a poco se fue creciendo y por eso hoy estamos donde estamos.

#### **3. ¿Qué tipo de estrategia principal desarrollas en este negocio: diversificación, precios, calidad?**

Nuestra estrategia principal es la calidad, la higiene eso es lo básico para este negocio desde sus inicios trabajar con total y absoluta asepsia y limpieza exigidas al personal en la actualidad hoy por hoy todo nuestro

personal recibe muchas charlas de seguridad por eso no tenemos accidentes laborales esas son las estrategias que utilizamos y darle al cliente un producto fresco, elaborado con toda la higiene del caso y siempre fresco nunca comida guardada.

**4. ¿Has notado en tu negocio los efectos de la crisis?**

Si yo creo que todo negocio nota los efectos de la crisis porque hay días y temporadas que tiende a bajar dependiendo de los meses del año, pero realmente gracias a Dios nos manejamos con un nivel medio de las ventas, hay días y épocas en que, si se siente poco, pero nosotros nos manejamos con cierta prudencia en cuanto a gastos y cuestiones financieras para manejarnos mejor.

**5. ¿Has modificado tu estrategia como consecuencia de estos efectos que comentas?**

Café de Tere siempre está visualizando el ahorro hasta incluso se lo inculca a nuestros colaboradores, nosotros siempre inculcamos que no se endeuden que siempre deben manejarse de esa forma ya que en cualquier momento se les puede presentar esa oportunidad de convertirse en nuevos emprendedores. También manejamos el medio ambiente, el ahorro de energía, el agua potable, el reciclaje.

**6. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos que encontraste al iniciarte como empresario?**

Toda empresa al inicio tiene obstáculos, pero hay que irlos despejando, hay que irlos haciendo a un lado y fijarse metas y tratar de cumplir las metas que uno se propone; los obstáculos siempre van a existir en un negocio que se emprenda, pero si el ser humano sabe manejarlos va a lograr el éxito.

**7. ¿Y con respecto a la financiación?**

Todo emprendedor al inicio tiene que financiarse con alguna entidad bancaria, de hecho, así mismo comenzó Café de Tere endeudada muchos años, mucho tiempo y siempre que se emprenda un negocio se maneja con ese mismo estilo financiando todo.

**8. ¿Cuáles fueron tus mayores retos?**

Cada día hay un reto que cumplir y los mayores retos es fijarse metas cada día, decir este año abro una sucursal el otro año abro otra y así ir creciendo son retos que el ser humano a medida que se va dando con perseverancia y trabajo porque la verdad este trabajo es bien sacrificado porque es un trabajo que requiere mucha atención, elaborar comida y alimentos requiere de constancia y vigilar que todos los procesos se hagan adecuadamente como la ley y la norma lo establece.

**9. ¿Cuáles son tus proyectos de futuro con respecto al negocio?**

En la actualidad tenemos una sucursal con similitudes y característica parecidas al Café de Tere de la garzota que es la sucursal principal que se va abrir vía a la costa ese es un reto que ya se lo planteo y está por plasmarse, pronto estaremos inaugurando vía a la costa

**10. ¿Contabas con el capital necesario para iniciar?**

Café de Tere no contaba con un capital necesario para iniciar se comenzó con un préstamo por medio del banco, así como todo negocio pequeño a su inicio.

**11. ¿Cómo ha sido su experiencia a lo largo en su negocio?**

Nuestra experiencia siempre ha sido muy buena trabajando siempre enseñándole a la familia que para llegar a tener algo y lograr tener éxito en la vida hay que ser perseverante.

**12. ¿Cuántos locales tiene usted?**

En la actualidad tenemos la matriz y 5 locales más que son los siguientes:

- Vía a la costa
- Plaza Milán
- El centro



- Garzota
- Alborada

**13. ¿Con cuál de todos sus productos que ofrece obtiene más rentabilidad?**

Todo es un conjunto la rentabilidad se mide a través del conjunto de todos los productos que ofrecemos ya que todos los productos son frescos y elaborados con materia prima de primera los verdes, maduros y frutas frescos; realmente la rentabilidad es general.

**14. ¿Cómo evalúa usted la rentabilidad de su empresa?**

Tenemos una rentabilidad buena y logramos obtener utilidades porque manejamos todo el tiempo nuestro estándar de calidad realmente es buena nuestra rentabilidad.

**15. ¿Considera usted que los nuevos emprendedores, deben tener conocimientos contables y financieras? ¿Por qué?**

Es bueno que los nuevos emprendedores tengan conocimientos contables y financieros y parte de eso tener visión, astucia y lo principal es saber manejar el dinero y saber que lo que se ha invertido no se puede gastar y sacrificarse por un buen tiempo para luego obtener rentabilidad, ganancias y beneficios.

**16. ¿Cuándo requiere financiamiento, analiza usted la mejor alternativa del mercado en términos del costo del dinero? ¿Por qué?**

Si analizamos todo por ejemplo como están los intereses bancarios y si tenemos un proyecto Café de Tere siempre acude a préstamos financieros.

**17. De su experiencia en el ámbito financiero ¿Qué herramientas de este tipo son necesarias para el éxito de los negocios?**

Las herramientas que utilizamos son el ahorro la inversión que se va haciendo en equipos que son necesarios y beneficiosos para la empresa para que la inversión no quede en el aire, sino que nos de su utilidad.

**18. En la empresa que usted representa, ¿Se realiza el análisis de los Estados financieros, para tomar decisiones que mejoren la liquidez y rentabilidad de la empresa? ¿Por qué?**

En la actualidad tenemos todos esos análisis a sus inicios no porque como todo negocio empieza pequeño y lo maneja la misma persona que lo inicia, pero ya con el tiempo y crecimiento se requiere contar con todo un equipo que nos ayude en el ámbito contable y financiero.

**19. ¿Qué variables considera la empresa para buscar las fuentes de financiamiento? ¿Por qué?**

Consideramos como están los intereses bancarios en el caso que se requiera necesario, pero si lo podemos financiar nosotros mismos lo hacemos sino siempre recurrimos al financiamiento bancario.

**20. ¿Cree usted que las limitaciones de conocimientos y uso de herramientas financieras es un factor determinante para el fracaso de los negocios que se emprenden en el Ecuador? ¿Por qué?**

Claro muchas veces cuando un emprendedor está en vías de crecimiento lo primero que tiene que hacer es no limitarse de sus conocimientos y herramientas porque así llevara a que su negocio fluya con éxito y que no fracase.

**21. ¿Cree usted que, si los emprendedores de negocios en el Ecuador tienen conocimientos contables- financieros, serán mayores las posibilidades de éxito de los mismos? ¿Por qué?**

Si se tiene los conocimientos contables y financieros ayuda al ser humano a poderse manejar con los números, pero tienes que tener bien interiorizado el ahorro y saber lo que es lo que se puede gastar o no se puede gastar para poder crecer.

**22. ¿Qué le recomendarías o sugerirías a los jóvenes emprendedores que, como tú, quieran abrir su propio negocio?**

Pues que nunca pierdan su sueño que lo logren hacer a través de la perseverancia, que cumplan con las normas higiénicas que den productos de calidad y que pongan todo el empeño piensen siempre que lo van a lograr siempre perseverante y se busca todas las estrategias posibles para salir adelante.

**Entrevistado:** Eduardo Procel (Administrador Café de Tere del Centro de Guayaquil)

**1. ¿Cómo inicio su negocio?**

Se buscó emprender en una actividad económica debido a la situación del país, tomando en cuenta esto nos arriesgamos para vender bolones, humitas, tortillas y jugos, de esta manera se abrió el negocio de los desayunos que empieza a las seis de la mañana.

**2. ¿Cómo surgió la idea de montar un negocio propio?**

Por la necesidad de emprender una actividad que nos permita tener nuestros propios ingresos, y tomamos en cuenta que el Guayaquil existe mucho movimiento de trabajadores que no tienen tiempo para poder hacer sus desayunos, por lo que aprovechamos las oportunidades que ofrece el

mercado para los negocios de comida o restaurantes y actualmente nos ha ido bien, al punto que nuestras ventas alcanzan aproximadamente los 1.500 bolones, sin contar los demás platos que se ofrecen en Café de Tere.

**3. ¿Qué tipo de estrategia principal desarrollas en este negocio: diversificación, precios, calidad?**

Nuestras estrategias se enfocan en el servicio que ofrecemos donde predomina la cordialidad y cumplir con los deseos de nuestros clientes, siempre tomando en cuenta que debemos dar el desayuno lo más rápido posible, evitando que la comida no vaya a estar con un mal sabor. También manejamos combos, diversidad de alimentos que están a disposición de los gustos de nuestros clientes.

**4. ¿Has notado en tu negocio los efectos de la crisis?**

Es evidente que existan momentos donde se vea reflejado que las ventas no se hayan proyectado como se esperaba, y muchas veces los problemas económicos afectan el nivel de consumo del consumidor y opta por buscar otros productos sustitutos a fin de ahorrar dinero. Por lo que siempre hay que tomar de buena manera los efectos que provocan la crisis comercial y tratar de idear estrategias.

**5. ¿Has modificado tu estrategia como consecuencia de estos efectos que comentas?**

Sí, siempre se ha buscado ahorrar el consumo de dinero en el pago de servicios, para poder mantener un nivel de liquidez y de esta manera poder cumplir con las obligaciones a corto plazo con nuestros empleados, y otras cuentas que deben cancelar como parte de nuestras obligaciones.

**6. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos que encontraste al iniciarte como empresario?**

Fue contar con todo el presupuesto para cubrir con el gasto de la inversión para adquirir los materiales, maquinarias, y poder tener el disponer del capital necesario para pagar el alquiler del local y el pago del sueldo.

**7. ¿Y con respecto a la financiación?**

La financiación es mediante una entidad bancaria, con el fin de disponer del capital necesario para la compra de todos los materiales.

**8. ¿Cuáles fueron tus mayores retos?**

Poder cumplir con las expectativas del cliente, ofreciendo desayunos con buen sabor, siempre el reto será cumplir con las necesidades del consumidor, porque de su fidelidad dependerán nuestros ingresos para que

el Café de Tere pueda mantener sus actividades que ya llevan más de diez años.

**9. ¿Cuáles son tus proyectos de futuro con respecto al negocio?**

La idea es expandir nuestras sucursales para que de esta manera se pueda llegar a otros sectores de la urbe y ofrecer nuestros menús.

**10. ¿Contabas con el capital necesario para iniciar?**

No, ya que la inversión requería un mayor poder adquisitivo para poder financiar todos los activos necesarios, por lo que se tuvo que acudir a un préstamo.

**11. ¿Cómo ha sido su experiencia a lo largo en su negocio?**

Ha sido una buena experiencia, siendo este un negocio familiar donde hemos encontrado la satisfacción de ver a nuestros clientes felices ante los desayunos que tenemos para ofrecerles.

**12. ¿Cuántos locales tiene usted?**

En la actualidad Café de Tere tiene la matriz y 5 locales más que son los siguientes: Vía a la costa, Plaza Milán, El centro, Garzota y Alborada.

**13. ¿Con cuál de todos sus productos que ofrece obtiene más rentabilidad?**

Con la venta de bolones, jugos y bistec son los que tienen más salida en las ventas diarias que realizados, donde el consumidor hace una inversión de no más de \$ 3,00 con un desayuno servido en grandes proporciones.

**14. ¿Cómo evalúa usted la rentabilidad de su empresa?**

No realizamos análisis financieros, sólo contratamos los servicios de un contador externo, que realice la contabilización de todas las actividades y para poder saber cuánto es lo que se debe cancelar en cuanto a impuestos y otras obligaciones, además de tener el conocimiento de cuánto queda como ganancia.

**15. ¿Considera usted que los nuevos emprendedores, deben tener conocimientos contables y financieras? ¿Por qué?**

Sí, considero que es importante ya que se podrá llevar así un seguimiento de los ingresos y gastos que realiza el negocio y saber que se está haciendo mal y que no, de esta manera se podrá tomar decisiones que ayuden a mantener buenos ingresos.



**16. ¿Cuándo requiere financiamiento, analiza usted la mejor alternativa del mercado en términos del costo del dinero? ¿Por qué?**

Sí, tomamos en cuenta la tasa de interés que un banco mantiene para ver cuál de todos nos resulta más factible de adquirir y evitar problemas en el pago del préstamo, así como también los proveedores buscamos siempre los que ofrecen mejor calidad, garantía a precios accesibles.

**17. De su experiencia en el ámbito financiero ¿Qué herramientas de este tipo son necesarias para el éxito de los negocios?**

No tengo experiencia, ya que no tuve una formación en esta área, pero creo que es importante tomar en cuenta el uso de este tipo de herramientas, algo que no se lo ha realizado profundamente, debido a que sólo nos preocupamos por conocer el pago de nuestras obligaciones a corto y largo plazo y así mismo cuánto se ha gastado para la compra de materiales y contratación de mano de obra.

**18. En la empresa que usted representa, ¿Se realiza el análisis de los Estados financieros, para tomar decisiones que mejoren la liquidez y rentabilidad de la empresa? ¿Por qué?**

No, no se realiza un análisis financiero profundo, como mencioné esto sólo es un control mediante la contratación de un contador.

Obviamente si existen problemas en el nivel de ingreso se toman medidas para poder sanear la falta de liquidez y esta vez alcanzar un mayor nivel de rentabilidad.

**19. ¿Qué variables considera la empresa para buscar las fuentes de financiamiento? ¿Por qué?**

Los intereses bancarios.

**20. ¿Cree usted que las limitaciones de conocimientos y uso de herramientas financieras es un factor determinante para el fracaso de los negocios que se emprenden en el Ecuador? ¿Por qué?**

Claro que sí, muchos emprendedores no consideran el análisis financiero y por eso fracasan.

**21. ¿Cree usted que, si los emprendedores de negocios en el Ecuador tienen conocimientos contables- financieros, serán mayores las posibilidades de éxito de los mismos? ¿Por qué?**

Si ya que de esta manera pueden tomar decisiones en base a los resultados presentados en las proyecciones o estados, para corregir errores dentro de la gestión de venta.

## **22. ¿Qué le recomendarías o sugerirías a los jóvenes emprendedores que, como tú, quieran abrir su propio negocio?**

Que si tienen un negocio por realizar lo hagan y que traten de tomar decisiones con tranquilidad, tomando en cuenta los riesgos que pueden darse al empezar un negocio.

### **3.7.1. Análisis de los resultados de la entrevista**

En función a los resultados de la entrevista realizada a los dos administradores del Café de Tere, como criterio se puede mencionar que es evidente que entre los problemas que presentan los emprendedores, es la falta del manejo de herramientas financieras que permitan realizar el análisis de las proyecciones que generará la actividad económica realizada por el negocio. Esto es un limitante también para el desarrollo de estrategias comerciales y el ahorro de dinero si se presentan variaciones en los ingresos.

Entre las decisiones que realizan los administradores para empezar una actividad es financiar la compra de materiales mediante un préstamo, tomando en cuenta la tasa de interés y el plazo de pago para evitarse una carga de deudas que no puedan cubrirse en caso de no generar el nivel de ventas. Esto influye, mucho y genera incertidumbre en el consumidor ante los riesgos que representa el mercado.

No tienen controles financieros, más sólo la contratación de un contador externo que realice la respectiva contabilización y revisión de facturas para la declaración respectiva del IVA y el pago de sus obligaciones tributarias como lo dicta la ley. Pero consideran que sí se debe contar con un departamento contable que realice todo el proceso de elaboración de estados financieros.

La realidad es que los emprendedores al no contar con una formación en el área financiera, desconocen de las ventajas que representa el desarrollo de estimaciones y proyecciones en los estados financieros, para lograr de esta manera adquirir un conocimiento sobre cómo rendirá el negocio. Por lo que es importante que desarrollen una planificación donde se tome en cuenta además el nivel de financiamiento, costos de ventas, depreciación, entre otros.

### **3.7.2. Análisis de la información: Caso – Café de Tere**

A través de la información contable que se obtuvo del Café de Tere S.A. se puede observar que no existía un control financiero minucioso siguiendo las normas contables establecidas en la actualidad con la finalidad de poder observar los resultados de la actividad comercial y realizar un análisis de los mismos para la toma de decisiones siendo este un aspecto relevante a mejorar dentro de las operaciones del negocio.

**Tabla 2.** Información financiera de Café de Tere

	2015
<b>INGRESOS</b>	
VENTAS	\$ 1,197,072.36
TOTAL INGRESOS	\$ 1,197,072.36
<b>EGRESOS</b>	
<b>INVERSION INICIAL</b>	
<b>GASTOS ADMINIST.</b>	
Sueldos y Salarios	\$ 140,874.25
Servicios Básicos	
Luz	\$ 11,197.44
Agua	\$ 9,517.82
Teléfono	\$ 8,398.08
Gastos Generales	
Suministros Limpieza	\$ 3,499.20
Servicio Guardianía	\$ 9,797.76
Suministros Salón	\$ 25,194.24
Suministros Oficina	\$ 2,099.52
Suministros Cocina	\$ 9,797.76
Gastos Ventas	
Honorarios profesionales	\$ 11,197.44
Promoción y Publicidad	\$ 11,197.44
Costo de venta	\$ 819,328.61
TOTAL EGRESOS	\$ 1,062,099.57
SALDO FLUJO	\$ 134,972.79

**Nota: obtenido de: Saldo Flujo del 2015 en Café de Tere**

En la tabla de ventas anuales se puede que durante el año 2015 el Café de Tere tuvo ingresos generados por las ventas realizadas durante este periodo de \$1.199.000,00 que representan un incremento de \$109.000,00 en relación al año anterior, es decir que las ventas subieron un 10% comparando los ingresos del 2014, esto muestra que existe incremento en la ventas siendo necesario llevar un control contable de los

ingresos para conocer si son suficientes para cubrir los costos y gastos generados por esta actividad comercial.

Además de llevar un control de las ventas para conocer si son suficientes para cubrir los gastos efectuados por la empresa, es necesaria esta medida para que se pueda controlar los ingresos evitando fraudes que puedan poner en riesgo la estabilidad de la empresa, además para poder determinar las obligaciones tributarias inherentes a la actividad que se realiza.

Es necesario que dentro de una empresa se realicen constantemente inversiones ya sea para mejorar la infraestructura como capacitaciones del personal que permitan mejorar la atención al cliente aumentando la calidad del servicio generando un aumento a la demanda, por esto se realizó una inversión de \$82.000,00 para contar con los equipos que agilicen la preparación de los productos aumentando la capacidad de producción.

Esta inversión fue financiada por un préstamo otorgado por el Banco del Pichincha con un 12% de interés anual y sujeto a las disposiciones de esta entidad bancaria. Este préstamo bancario se realizó por un valor total de \$85.000,00 teniendo un valor disponible de \$3.000,00 que es reservado para otras inversiones como capacitación, mantenimiento, entre otros.

En cuanto a los costos de producción, estos hacen referencia a todos aquellos productos que se utilizan como materia prima para la elaboración de los productos que se expenden en el Café de Tere, estos se compran por kilos para minorar los costos de los mismos. Durante el 2015 los costos representaban un egreso de \$818.075,00 dentro de lo cual está incluida la compra de la materia prima y el mantenimiento de los equipos.

La utilidad bruta en este año alcanza los \$380.925,00 obtenida al restar los ingresos por las ventas realizadas y el costo de la materia prima para la elaboración de los productos, con este rubro se cuenta para cubrir las demandas de la empresa como los gastos administrativos, gastos operativos, gastos financieros, entre otros.

En cuanto a los gastos administrativos durante el año 2015 alcanzan los \$2.124.195,83, este valor está distribuido en \$ 140.874,25 correspondiente al pago de sueldos y salarios, servicios básicos que alcanzan los \$29.113,43 anuales, \$50.388,00 representan los gastos generales y los gastos de ventas son \$841.723,49. Estos rubros detallados deben tener un constante control para evitar la fuga de capital por no vigilar su inversión y estar constantemente verificando que se siga un correcto proceso contable.

Una vez detallados todos los valores que determinan el movimiento económico de la empresa a través del flujo de efectivo se alcanza un saldo de \$134.972,79 que representa la liquidez con la que contaba la empresa

durante el año 2015, esto permite evaluar que es necesario controlar todos estos elementos que permiten conocer la realidad de la empresa y con esto gestionar propuestas que coadyuven al manejo correcto de las finanzas.

Además, a través de los flujos finales obtenidos durante varios años anteriores al 2015 se determina que el VAN (Valor Actual Presente Neto) tiene \$460.243,38 como valor promedio de flujos obtenidos durante los últimos 3 años, este rubro representa el valor de la inversión recuperable después de un periodo de tiempo determinado por los flujos analizados después de descontar el valor invertido inicialmente.

En cuanto al TIR (Tasa Interna de Retorno) calculada también en base a los resultados de los flujos de caja anteriores al analizado que corresponde al 2015, muestra que el Café de Tere es un 119% factible en relación a los ingresos generados, por lo cual es necesario establecer si realmente se están determinando los gastos realizados durante el periodo estudiado.

El VAN y TIR son indicadores que permiten evaluar una inversión realizada o mediante proyecciones en determinados proyectos para poder tomar decisiones respecto a inversión, promoción y publicidad, inversión inicial u otros. Por lo tanto con los valores observados se puede establecer que la empresa es rentable, cuenta con los ingresos necesarios para el mantenimiento de sus operaciones.



Sin embargo, se observa una notoria falencia en los procesos contables llevados a cabo puesto que es necesarios que no haya fuga de capital manteniendo un registro de egresos y detallar las causas de dicha salida de capital, también considerar registro de ventas reales para poder establecer un promedio de ingresos y elaborar estrategias para el aumento de las ventas y la disminución de los costos y gastos en los que se incurre.

### 3.7.3.13. Indicadores de evaluación

Los indicadores de evaluación permiten medir el nivel de rentabilidad que posee una empresa, control de costos y gastos u otros factores que inciden en el nivel de utilidades que puede alcanzar una empresa. Estos elementos son considerados por el inversionista con mucha importancia, ya que a través de estos puede observar de qué manera se produce el retorno de la inversión realizada y medir el tiempo de este proceso. La siguiente tabla contiene indicadores que indican la rentabilidad a obtenerse en el presente plan financiero:

**Tabla 3.** Indicadores Financieros

<b>TMAR</b>	<b>13,20%</b>
VAN	\$ 233.230,21
TIR	32,20%
Payback	5 años
<b>CÁLCULO TMAR INV</b>	
Tasa de Inflación	3,53%
Premio al Riesgo del inversionista	10,00%
(TI x PR)	0,35%
TMAR	13,88%

**Nota: Resultado de los Indicadores Financieros**

**Tabla 4.** Indicadores del TMAR

	<b>TMAR</b>	<b>Ponderación</b>	
TMAR Riesgo			
INV	13,88%	75%	10,42%
TMAR Banco	11,16%	25%	2,79%
		TMAR Global	13,20%

**Nota:** Indicadores del TMAR

El TMAR (Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento) representada por un 10,50% es el porcentaje que permite observar la factibilidad de inversión, ya que indica el nivel de oportunidad del retorno del capital invertido considerándose un costo de oportunidad. Este valor se calcula de la suma de la tasa de interés otorgada por el banco y el premio al inversionista, este hace referencia al porcentaje con el que la empresa le asegura protección de la inversión realizada.

El VAN (Valor Actual Neto) alcanza los \$ 204.768,32, lo que indica el valor presente de liquidez que posee la empresa en relación a los flujos de caja proyectados, este proceso consiste en determinar la equivalencia de los flujos finales que se generan en una empresa y comparar estos valores con la inversión inicial.

Además, se obtuvo un 36,50% de TIR (Tasa Interna de Retorno), este porcentaje se obtiene de un método de valoración de la inversión a través del cual se mide la rentabilidad de la actividad a través de los

ingresos y gastos realizados en un periodo determinado observado en los flujos finales de efectivo proyectados.

El tiempo de recuperación de la inversión se determina a través de la aplicación del método conocido como Pay-back, el cual permite que la empresa realice una estimación del tiempo que le tomará recuperar la inversión inicial realizada, a través de la siguiente tabla se observa que según las proyecciones realizadas se recuperará la inversión en un periodo de cinco años.

**Tabla 5.** Recuperación de la Inversión

<b>TIEMPO DE RECUPERACION DESCONTADO</b>			
<b>PERIODO</b>	<b>FLUJOS</b>	<b>VP FLUJOS</b>	<b>ACUMULADO</b>
0	\$ (340.552,99)	\$ (340.552,99)	\$ (340.552,99)
1	\$ 86.326,94	\$76.258,29	\$ 264.294,70
2	\$ 117.950,22	\$92.040,75	\$ 172.253,95
3	\$ 127.622,34	\$87.972,88	\$ 84.281,07
4	\$ 135.102,58	\$82.267,15	\$ 2.013,92
5	\$ 437.336,07	\$235.244,13	\$ 233.230,21

**Nota:** Tiempo de recuperación de la inversión

### **3.7.3.14. Rentabilidad Neta del Activo**

Además de los indicadores antes mencionados se puede evaluar un proyecto determinando la rentabilidad neta del activo mostrando la capacidad que posee para producir utilidades sin tomar en cuenta el tipo

de financiamiento que se realizó para la inversión, para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\$ 129.435,16}{\$ 1.382.580,00} \times \frac{\$ 1.382.580,00}{\$ 645.434,41}$$

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = 0,09 \times 2,14$$

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = 2,23$$

### 3.7.3.15. Margen Bruto

A través del margen bruto se determina la rentabilidad de las ventas en relación al costo generado por estas y la capacidad que se tiene para solventar los gastos administrativos, operativos y financieros que tuviera la empresa sin considerar las deducciones e impuestos.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\$ 1.382.580,00 - \$ 869.559,00}{\$ 1.382.580,00}$$

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\$ 513.021,00}{\$ 1.382.580,00}$$

$$\text{Margen Bruto} = 0,37$$

### 3.7.3.16. Margen Operacional

Esta valoración se la realiza mediante la comparación de los gastos operacionales incurridos en la actividad comercial y administrativa de la empresa. Es muy importante determinar el margen operacional, ya que en el plan financiero determina si es o no rentable y lucrativo.

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

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\$ 205.426,48}{\$ 1.382.580,00}$$

$$\text{Margen Operacional} = 0,15$$

### 3.7.3.17. Rentabilidad Neta de Ventas

El cálculo para medir la rentabilidad de las ventas se muestra en relación a las unidades vendidas, este se debe analizar en conjunto con los resultados antes obtenidos para obtener un análisis más completo.

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto} = \frac{\$ 129.435,16}{\$ 1.382.580,00}$$

$$\text{Margen Neto} = 0,09$$

De acuerdo a los indicadores de rentabilidad evaluados se puede observar que el plan financiero desarrolla muestra que se obtendrá rentabilidad de la actividad comercial estudiada, puesto que:

- La rentabilidad neta del activo es un aspecto positivo al mostrar un 2,23% de factibilidad a la inversión realizada al final del periodo contable analizado para efectos del plan financiero.
- El margen bruto del ejercicio \$ 0,37 por cada unidad vendida.
- El margen operacional refleja que los gastos operativos son de \$ 0,15 por unidad sin considerar los ingresos, siendo normal obtener un resultado negativo dado este aspecto.
- La rentabilidad neta de ventas 0,09 en relación a la utilidad obtenida en el primer año proyectado.

Estos resultados muestran que la inversión a realizarse es rentable de acuerdo con las proyecciones realizadas, además que se tiene la oportunidad de mejorar según las políticas aplicadas en el proceso.

## Capítulo IV: Informe Técnico

### 4.1. Aplicación de las Finanzas en base a la idea a defender

#### 4.1.1. Inversión inicial

La inversión inicial realizada por el Café de Tere es de \$ 340.222,99 comprendida por el Capital de Trabajo, Muebles y enseres, Equipos de Oficina, Equipos de Computación y Maquinarias necesaria para el buen funcionamiento de la empresa.

Cuando se hace realiza una inversión es con la finalidad de que la empresa cuente con todos los suministros necesarios para la realización de una actividad comercial y además de ser necesario contar también con la liquidez necesaria, es decir una provisión de fondos establecidos a través del capital de trabajo.

**Tabla 6.** Inversión Inicial

Descripción	Valor	%
Capital de Trabajo	\$ 293.507,18	86,27%
TOTAL INVERSIÓN CORRIENTE	\$ 293.507,18	86,27%
Muebles y Enseres	\$ 13.680,20	4,02%
Equipos de Oficina	\$ 18.772,65	5,52%
Equipos de Computación	\$ 2.800,00	0,82%
Maquinaria	\$ 11.462,96	3,37%
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 46.715,81	13,73%
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 340.222,99	100,00%

**Nota:** Detalle del total de inversión para el desarrollo del negocio

Las inversión inicial para la puesta en marcha del negocio se basan en realizar ciertos cultos, en estos se busca la pertinencia del costo de ese servicio en relación a los valores declarados y mantener a Mia con la atención que se requiere. La inversión inicial suma un total de \$340.222,99 considerando la suma de los activos fijos que posee la empresa y el capital de trabajo a realizarse realizando otros cursos.

#### 4.1.2. Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento para la inversión realizada al inicio de las actividades comerciales fueron distribuidas en un 75% del valor total de inversión es Capital Propio del Café de Tere S.A., mientras que el 25% fue adquirido mediante un préstamo otorgado por el Banco del Pichincha. La inversión inicial es de \$ 340.222,99 que se utilizó para financiar la compra de activos fijos, instalación de equipos, adecuaciones del local, entre otros gastos para garantizar la prestación de un servicio de calidad.

**Tabla 7.** Fuentes de Financiamiento

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Capital Propio	\$ 255.222,99	75%
Préstamo (Banco del Pichincha)	\$ 85.000,00	25%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 340.222,99</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Fuentes de financiamiento para la inversión



En la tabla anterior se puede observar el cálculo del financiamiento interno y externo al cual recurrió la empresa para poder solventar sus gastos de inversión y poder así iniciar las actividades a las cuales se encuentran enfocadas la empresa, el capital propio es el dinero que posee la empresa sea en efectivo o con la suma de todos sus activos, a esto se suma el valor del préstamo realizado para recabar un total de \$340.222,99 como dinero total para realizar la inversión proyectada.

#### 4.1.3. Préstamo

El 25% de la inversión realizada fue cubierta a través de un préstamo otorgado por el Banco CFN por un valor de \$85.000,00 utilizados principalmente para financiar los activos fijos adquiridos para potenciar la producción del Café de Tere S.A., el mismo que está sujeto a una tasa de interés del 12% anual y las cuotas de pago establecidas de manera mensual siendo estas de \$2.238,38.

**Tabla 8.** Datos para el financiamiento

Préstamo	\$ 85.000,00	
Tasa de Interés	12,00% anual	1,00% mensual
Periodos de Pago	4 años	48 meses
Periodos de Gracia	0	0
Pago	\$ 27.984,93	\$2.238,38

**Nota: Detalle de los indicadores a considerar para el financiamiento de las actividades**

La empresa busca para realizar la inversión necesaria de un préstamo bancario como fuente de financiamiento externo, con lo cual como se observa en la tabla anterior recibe un total de \$85.000,00 para inyectar capital, los mismos que se sujetan a las políticas del banco en cuanto a interés, plazo y formas de pago.

El valor total del préstamo que es de \$85.000,00 se sujeta a un interés del 12% anual que representa un total de \$10.200,00, por lo cual el pago anual que debe realizarse es de \$ 27.984,93 que en función de una mensualidad se llega a cancelar hasta \$2.238,38 que de acuerdo a las políticas de la institución debe darse cumplimiento.

Es importante que al realizar un emprendimiento se tome en cuenta la tasa de interés que aplica una entidad bancaria y a cuantos meses plazo da para cumplir con el pago de las cuotas ya sea mensual o anual, todo dependerá de la capacidad de pagos que el emprendedor disponga para evitar problemas de interés.

En la tabla se puede apreciar la tasa de interés anual del 12% y 1,00% mensual, estimado con el banco CFN en un periodo de pago de 4 años (48 meses), sin periodos de gracia y cuyos pagos anuales son de \$ 27.984,93.

**Tabla 9. Amortización del préstamo**

<b>AÑOS</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>MENSUALIDAD</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>SALDO</b>
0	\$ 85.000,00				\$ 85.000,00
1	\$ 85.000,00	\$ 2.238,38	\$ 1.388,38	\$ 850,00	\$ 83.611,62
2	\$ 83.611,62	\$ 2.238,38	\$ 1.402,26	\$ 836,12	\$ 82.209,36
3	\$ 82.209,36	\$ 2.238,38	\$ 1.416,28	\$ 822,09	\$ 80.793,08
4	\$ 80.793,08	\$ 2.238,38	\$ 1.430,45	\$ 807,93	\$ 79.362,64
5	\$ 79.362,64	\$ 2.238,38	\$ 1.444,75	\$ 793,63	\$ 77.917,89
6	\$ 77.917,89	\$ 2.238,38	\$ 1.459,20	\$ 779,18	\$ 76.458,69
7	\$ 76.458,69	\$ 2.238,38	\$ 1.473,79	\$ 764,59	\$ 74.984,90
8	\$ 74.984,90	\$ 2.238,38	\$ 1.488,53	\$ 749,85	\$ 73.496,37
9	\$ 73.496,37	\$ 2.238,38	\$ 1.503,41	\$ 734,96	\$ 71.992,96
10	\$ 71.992,96	\$ 2.238,38	\$ 1.518,45	\$ 719,93	\$ 70.474,52
11	\$ 70.474,52	\$ 2.238,38	\$ 1.533,63	\$ 704,75	\$ 68.940,88
12	\$ 68.940,88	\$ 2.238,38	\$ 1.548,97	\$ 689,41	\$ 67.391,92
13	\$ 67.391,92	\$ 2.238,38	\$ 1.564,46	\$ 673,92	\$ 65.827,46
14	\$ 65.827,46	\$ 2.238,38	\$ 1.580,10	\$ 658,27	\$ 64.247,36
15	\$ 64.247,36	\$ 2.238,38	\$ 1.595,90	\$ 642,47	\$ 62.651,46
16	\$ 62.651,46	\$ 2.238,38	\$ 1.611,86	\$ 626,51	\$ 61.039,59
17	\$ 61.039,59	\$ 2.238,38	\$ 1.627,98	\$ 610,40	\$ 59.411,61
18	\$ 59.411,61	\$ 2.238,38	\$ 1.644,26	\$ 594,12	\$ 57.767,35
19	\$ 57.767,35	\$ 2.238,38	\$ 1.660,70	\$ 577,67	\$ 56.106,65
20	\$ 56.106,65	\$ 2.238,38	\$ 1.677,31	\$ 561,07	\$ 54.429,34
21	\$ 54.429,34	\$ 2.238,38	\$ 1.694,08	\$ 544,29	\$ 52.735,26
22	\$ 52.735,26	\$ 2.238,38	\$ 1.711,02	\$ 527,35	\$ 51.024,24
23	\$ 51.024,24	\$ 2.238,38	\$ 1.728,13	\$ 510,24	\$ 49.296,10
24	\$ 49.296,10	\$ 2.238,38	\$ 1.745,41	\$ 492,96	\$ 47.550,69
25	\$ 47.550,69	\$ 2.238,38	\$ 1.762,87	\$ 475,51	\$ 45.787,82
26	\$ 45.787,82	\$ 2.238,38	\$ 1.780,50	\$ 457,88	\$ 44.007,32
27	\$ 44.007,32	\$ 2.238,38	\$ 1.798,30	\$ 440,07	\$ 42.209,02
28	\$ 42.209,02	\$ 2.238,38	\$ 1.816,29	\$ 422,09	\$ 40.392,73
29	\$ 40.392,73	\$ 2.238,38	\$ 1.834,45	\$ 403,93	\$ 38.558,28
30	\$ 38.558,28	\$ 2.238,38	\$ 1.852,79	\$ 385,58	\$ 36.705,49
31	\$ 36.705,49	\$ 2.238,38	\$ 1.871,32	\$ 367,05	\$ 34.834,17
32	\$ 34.834,17	\$ 2.238,38	\$ 1.890,03	\$ 348,34	\$ 32.944,14
33	\$ 32.944,14	\$ 2.238,38	\$ 1.908,93	\$ 329,44	\$ 31.035,20
34	\$ 31.035,20	\$ 2.238,38	\$ 1.928,02	\$ 310,35	\$ 29.107,18
35	\$ 29.107,18	\$ 2.238,38	\$ 1.947,30	\$ 291,07	\$ 27.159,87
36	\$ 27.159,87	\$ 2.238,38	\$ 1.966,78	\$ 271,60	\$ 25.193,10
37	\$ 25.193,10	\$ 2.238,38	\$ 1.986,45	\$ 251,93	\$ 23.206,65
38	\$ 23.206,65	\$ 2.238,38	\$ 2.006,31	\$ 232,07	\$ 21.200,34
39	\$ 21.200,34	\$ 2.238,38	\$ 2.026,37	\$ 212,00	\$ 19.173,97
40	\$ 19.173,97	\$ 2.238,38	\$ 2.046,64	\$ 191,74	\$ 17.127,33
41	\$ 17.127,33	\$ 2.238,38	\$ 2.067,10	\$ 171,27	\$ 15.060,23
42	\$ 15.060,23	\$ 2.238,38	\$ 2.087,77	\$ 150,60	\$ 12.972,46
43	\$ 12.972,46	\$ 2.238,38	\$ 2.108,65	\$ 129,72	\$ 10.863,80
44	\$ 10.863,80	\$ 2.238,38	\$ 2.129,74	\$ 108,64	\$ 8.734,07
45	\$ 8.734,07	\$ 2.238,38	\$ 2.151,04	\$ 87,34	\$ 6.583,03
46	\$ 6.583,03	\$ 2.238,38	\$ 2.172,55	\$ 65,83	\$ 4.410,49
47	\$ 4.410,49	\$ 2.238,38	\$ 2.194,27	\$ 44,10	\$ 2.216,21
48	\$ 2.216,21	\$ 2.238,38	\$ 2.216,21	\$ 22,16	\$ 0,00

**Nota: Detalle de la amortización del préstamo para el desarrollo de la investigación**

La tabla anterior detalla el cálculo de los pagos a realizarse de manera mensual durante 48 meses de acuerdo a la aplicación de las políticas de la entidad bancaria, este se realiza tomando el valor total de capital asignado para ir mermando los pagos.

Lo primero es determinar la mensualidad a pagar a la misma que se le suma un valor porcentual del interés total que se debe pagar, este valor mensual más el interés son los que conforman la amortización del préstamo que conforme a los pagos que se realizan el capital va mermando hasta el valor total que debe pagar la empresa.

#### **4.1.4. Capital de trabajo**

En cuanto al capital de trabajo está conformado por los gastos administrativos, costos de venta y sueldo de los empleados siendo su valor de \$ 293.507,18. Este rubro es proyectado con la finalidad de contar con la suficiente liquidez para solventar tres meses de actividades en la empresa y poder así cubrir estos gastos generados durante este periodo de trabajo de manera que en caso de presentar algún inconveniente económica la empresa este en capacidad de seguir produciendo durante este periodo hasta obtener las utilidades que permitan tener liquidez y costear estos gastos propios de la actividad económica realizada.

**Tabla 10.** Capital de Trabajo

<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Meses</b>	<b>Total</b>
Gastos Administrativos	\$ 12.459,00	3	\$ 37.377,01
Costos de Venta	\$ 72.463,25	3	\$ 217.389,75
Sueldos y salarios	\$ 12.913,47	3	\$ 38.740,42
TOTAL			\$ 293.837,18

**Nota:** Detalle del capital de trabajo para el desarrollo de las actividades

El capital de trabajo es la suma de aquellos gastos a los que recurre la empresa para realizar sus actividades diarias realizadas a diferentes, los mismo que se clasifican de acuerdo al departamento al que se defina siendo así los gastos administrativos, costos de venta y los sueldos y salario que al ser sumandos representan un valor total de \$293.837,18.

#### **4.1.5. Activos fijos**

Los activos fijos son aquellos bienes muebles e inmuebles que posee la empresa, el Café de Tere realizó una inversión inicial para poder adquirir todos los implementos necesarios para el inicio de su actividad comercial. En la actualidad esta cuenta representa un total de \$ 46.715,82 de los activos que posee la empresa considerando los muebles y enseres, equipos de oficina, equipos de computación y maquinaria.

**Tabla 11. Muebles y Enseres**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Costo Unit.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Escritorio	\$ 150,00	3	\$ 450,00
Silla de oficina giratoria	\$ 80,64	5	\$ 403,20
Archivador metálico de 3 cajones	\$ 115,00	2	\$ 230,00
Counter Mostrador para Cajero	\$ 229,00	3	\$ 687,00
Caja Registradora Sansung Er-350	\$ 470,00	3	\$ 1.410,00
Mesas de Trabajo Acerc	\$ 860,00	3	\$ 2.580,00
Mesas de Madera 40cm	\$ 60,00	30	\$ 1.800,00
Sillas Metálicas	\$ 16,00	120	\$ 1.920,00
Aire acondicionado split Panasonic	\$ 1.100,00	2	\$ 2.200,00
Exhibidor de comida	\$ 1.000,00	2	\$ 2.000,00
TOTAL			\$ 13.680,20

**Nota: Gasto total en la requisición de activos**

En cuanto a los Muebles de Oficina representan todos aquellos bienes que posee la empresa como parte de sus Activos Fijos ligados a las características para pertenecer a este rubro, para lo cual se considera el valor de cada uno de los bienes descritos de acuerdo a la requisición realizada, estos valores suman un total de \$13.680,20.

**Tabla 12.** Equipos de Oficina

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
Descripción	Costo Unit.	Cantidad	Total
Teléfono - Fax Panasonic Kx-fhd332	\$ 45,00	1	\$ 45,00
Extintor	\$ 25,00	2	\$ 50,00
Dispensador de Agua Whirpool WK9001Q	\$ 239,00	3	\$ 717,00
Tachos de basura plásticos 15 Lts	\$ 5,99	5	\$ 29,95
Dispensador de Jabón líquido	\$ 8,75	2	\$ 17,50
Dispensador de papel higiénico	\$ 16,50	2	\$ 33,00
			\$
		TOTAL	18.772,65

**Nota: Total de la inversión en equipos de oficina**

De la misma forma los Equipos de Oficina que conforman los Activos Fijos de la empresa se enlistan de acuerdo a la inversión realizada para su adquisición para determinar el valor real de los equipos, ya que con estos se procede a determinar el valor total de \$18.772,65 que forman parte de la inversión que se dese a realizar la empresa.

**Tabla 13.** Equipos de Computación

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
Descripción	Costo Unit.	Cantidad	Total
computador ALL IN ONE	\$ 700,00	3	\$ 2.100,00
Multifunción EPSON L220 Tinta continua	\$ 350,00	2	\$ 700,00
TOTAL			\$ 2.800,00

**Nota: Total de inversión en equipos de computación**

En cuanto a los Equipos de Computación detallados en la tabla anterior forman parte de la inversión inicial realizada, detallando que mediante la suma de todos los aparatos electrónicos alcanzan un valor total de \$2.800,00 que han sido necesarios para la realización de muchas de las actividades de la empresa, motivo por el cual fueron adquiridas la computadora y una impresora multifuncional.

En relación a las maquinarias que posee la empresa a continuación se detallan los precios de cada una de ellas para determinar el valor total de la inversión que se realizó para la adquisición de este Activo Fijo, por lo cual con el detalle de estos implementos alcanzan un valor total de \$11.462,96 que ha sido la inversión que se necesitaba para realizar las actividades diarias de la empresa.



**Tabla 14. Maquinaria**

<b>MAQUINARIA</b>			
Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Total
Horno Eléctrico	\$ 4.700,00	1	\$ 4.700,00
Hobart Cuchillo Acero 3	\$ 7.200,00	2	\$ 14.400,00
Robot Coupe	\$ 1.600,00	2	\$ 3.200,00
Beverage - Air Serie Hobart	\$ 26.000,00	2	\$ 52.000,00
Dispositivos Localizadosos	\$ 28,00	50	\$ 1.400,00
Congelador de 17 pies	\$ 399,00	7	\$ 2.793,00
Refrigeradora Electrolux	\$ 449,99	4	\$ 1.799,96
Cocina industrial de 4 llamas en acero	\$ 450,00	6	\$ 2.700,00
Generador de energía o diésel	\$ 1.300,00	1	\$ 1.300,00
Procesador industrial	\$ 2.500,00	1	\$ 2.500,00
Cortador cárnico industrial	\$ 370,00	1	\$ 370,00
	TOTAL		\$ 11.462,96

**Nota: Inversión en la compra de maquinaria**

#### 4.1.6. Depreciación de activos fijos

Los activos fijos tienen delimitada una vida útil determinada por normas contables que hace que pierdan su valor a medida que transcurre el tiempo del uso de los mismos, este cálculo se lo conoce como depreciación que consiste en calcular del valor del activo fijo como base imponible del porcentaje impuesto generando el valor depreciable anual, este proceso se repite con cada activo sumando un valor total de \$ 5.324,82, que al quinto año proyectado en el presente plan financiero representa \$ 24.757,63 que representa la depreciación acumulada de la empresa.

**Tabla 15.** Depreciación de activos

DEPRECIACIONES INVERSIÓN INICIAL							
Descripción	Valor	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres	\$13.680,20	10,00%	\$ 1.368,02	\$ 1.368,02	\$ 1.368,02	\$ 1.368,02	\$ 1.368,02
Equipos de Oficina	\$18.772,65	10,00%	\$ 1.877,27	\$ 1.877,27	\$ 1.877,27	\$ 1.877,27	\$ 1.877,27
Eq. de							
Computación	\$ 2.800,00	33,33%	\$ 933,24	\$ 933,24	\$ 933,24	\$ -	\$ -
Maquinaria	\$11.462,96	10,00%	\$ 1.146,30	\$ 1.146,30	\$ 1.146,30	\$ 1.146,30	\$ 1.146,30
TOTAL	\$46.715,81		\$5.324,82	\$5.324,82	\$5.324,82	\$4.391,58	\$4.391,58
ACUMULADA			\$5.324,82	\$10.649,64	\$15.974,46	\$20.366,04	\$24.757,63

**Nota: Depreciación de la inversión inicial**

Para el cálculo de la depreciación es necesario conocer el valor de cada una de las cuentas que se va a proceder a depreciar, en este caso este procedimiento se realiza a todos aquellos Activos Fijos que posee la

empresa de acuerdo a la vida útil de los mismos y en función a un porcentaje determinado en la tabla de depreciación; siendo estos, para los equipos de oficina, muebles y enseres el 10% anual, equipos de computación se deprecia el 33,33% anual y por último las maquinarias son el 20% anual.

El porcentaje de depreciación se aplica sobre el precio actual que tienen los activos al momento de depreciar, siendo así que, por ejemplo: en el caso de los equipos de oficina que tienen un valor de \$18.772,65 que al aplicarle el porcentaje correspondiente al 10% se debe mermar a este valor el \$1.877,26. Este valor se va acumulando hasta que el bien quede sin ningún valor comercial por la depreciación.

#### **4.1.7. Ingresos**

Los ingresos son el valor generado por las ventas de los productos elaborados en la empresa, en el presente plan financiero se determina proyectar estos ingresos con incremento en las ventas del 5% anual para poder observar la rentabilidad de esta actividad económica. Estos valores durante el primer año proyectado representan un total de \$ 1.382.580,00, que al ser proyectado con el incremento planteado alcanza el \$ 1.680.534,63 al quinto año de actividades del Café de Tere.

**Tabla 16.** Detalle de ingresos

<b>DETALLE DE INGRESOS</b>					
Descripción	Precio de venta	Producción		Ingreso mensual	Ingreso Anual
		Diario	Mensual		
Bolón de chicharrón	\$ 1,75	300	9000	\$ 15.750,00	\$ 189.000,00
Bolón de queso	\$ 1,70	250	7500	\$ 12.750,00	\$ 153.000,00
Bolón mixto	\$ 3,75	400	12000	\$ 45.000,00	\$ 540.000,00
Tigrillo	\$ 5,00	115	3450	\$ 17.250,00	\$ 207.000,00
Bistec de carne	\$ 4,50	50	1500	\$ 6.750,00	\$ 81.000,00
Bistec de hígado	\$ 4,50	25	750	\$ 3.375,00	\$ 40.500,00
Empanadas	\$ 2,00	100	3000	\$ 6.000,00	\$ 72.000,00
Tortillas de verde	\$ 1,80	60	1800	\$ 3.240,00	\$ 38.880,00
Varios	\$ 1,70	100	3000	\$ 5.100,00	\$ 61.200,00
TOTAL		1.400	42.000	\$115.215,00	\$1.382.580,00

**Nota: Total de ingresos**

De acuerdo a los ingresos diarios se observa que aproximadamente se venden 1400 productos al día, lo cual permite que la empresa pueda solventar los gastos generados de la actividad comercial que realiza.

El precio de venta de los productos se determina de acuerdo a los costos de producción de los mismos, mientras que determinar para determinar el ingreso mensual se procede a multiplicar el precio unitario del

producto para la cantidad de ventas realizadas, mientras que el ingreso anual para efectos contables se procede a multiplicar por los doce meses del año. Además, a continuación, se realiza una proyección de ingresos para poder observar las falencias que presentaba el negocio:

**Tabla 17. Total de Ingresos Proyectados**

<b>INGRESOS PROYECTADOS</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bolón / chicharrón	\$ 189.000,00	\$ 198.450,00	\$ 208.372,50	\$ 218.791,13	\$ 229.730,68
Bolón de queso	\$ 153.000,00	\$ 160.650,00	\$ 168.682,50	\$ 177.116,63	\$ 185.972,46
Bolón mixto	\$ 540.000,00	\$ 567.000,00	\$ 595.350,00	\$ 625.117,50	\$ 656.373,38
Tigrillo	\$ 207.000,00	\$ 217.350,00	\$ 228.217,50	\$ 239.628,38	\$ 251.609,79
Bistec de carne	\$ 81.000,00	\$ 85.050,00	\$ 89.302,50	\$ 93.767,63	\$ 98.456,01
Bistec de hígado	\$ 40.500,00	\$ 42.525,00	\$ 44.651,00	\$ 46.883,81	\$ 49.228,00
Empanadas	\$ 72.000,00	\$ 75.600,00	\$ 79.380,00	\$ 83.349,00	\$ 87.516,45
Tortillas de verde	\$ 38.880,00	\$ 40.824,00	\$ 42.865,20	\$ 45.008,46	\$ 47.258,88
Varios	\$ 61.200,00	\$ 64.260,00	\$ 67.473,00	\$ 70.856,65	\$ 74.388,98
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.382.580,00</b>	<b>\$ 1.534.294,45</b>	<b>\$ 1.600.294,45</b>	<b>\$ 1.600.509,17</b>	<b>\$ 1.680.534,63</b>

**Nota: Detalle de las estimaciones de ingresos**

Las proyecciones que se han realizado en la tabla anterior determinan un incremento del 5% anual en relación a las ventas del año anterior, es decir que si en el primer año ingreso por la venta de tortillas de verde \$38.880,00 para el siguiente año se proyecta un incremento de \$1.944,00 incrementando los ingresos por ventas a \$40.824,00 en el segundo año de actividades y así continuando con los años siguientes.

#### **4.1.7. Costo de venta**

Los costos de venta representan aquellos gastos principales realizados en la elaboración de los productos producidos por la empresa, en función al presente plan financiero este valor fue proyectado con un incremento del 5% anual sumando un total de \$ 1.056.954,40 de gastos utilizados en la compra de la materia prima utilizada al quinto año de actividad comercial.

En cuanto a los costos de venta se realiza también una proyección basada al igual que los ingresos en un incremento del 5% en los costos que genera la elaboración de los productos que se expenden, además se estiman estos valores en base a los costos de las materias primas utilizadas, es decir de acuerdo a los precios de los materiales utilizados para la elaboración de los productos.

**Tabla 18.** Costo de venta

<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Plátano	\$ 65.800,00	\$ 69.090,00	\$72.544,50	\$ 76.171,73	\$ 79.980,31
Queso	\$238.690,00	\$250.624,50	\$263.155,73	\$276.313,51	\$290.129,19
Grasa Chicharrón	\$444.387,00	\$466.606,35	\$489.936,67	\$514.433,50	\$540.155,18
Sal	\$ 567,00	\$ 595,35	\$ 625,12	\$ 656,37	\$ 689,19
Mantequilla	\$ 6.045,00	\$ 6.347,25	\$ 6.664,61	\$ 6.997,84	\$ 7.347,74
Harina	\$ 33.650,00	\$ 35.332,50	\$ 37.099,13	\$ 38.954,08	\$ 40.901,79
Huevos	\$ 17.500,00	\$ 18.375,00	\$ 19.293,75	\$ 20.258,44	\$ 21.271,36
Hígado	\$ 22.560,00	\$ 23.688,00	\$ 24.872,40	\$ 26.116,02	\$ 27.421,82
Carne	\$ 33.500,00	\$ 35.175,00	\$ 36.933,75	\$ 38.780,44	\$ 40.719,46
Vegetales	\$ 6.860,00	\$ 7.203,00	\$ 7.563,15	\$ 7.941,31	\$ 8.338,37
TOTAL	\$ 869.559,00	\$ 913.036,95	\$ 958.688,80	\$1.006.623,24	\$1.056.954,40

**Nota: Detalle del costo de venta**

#### **4.1.8. Gastos administrativos**

Los gastos administrativos representan aquellos valores generados por la actividad comercial realizada sin considerar los costos de producción o venta; es decir se consideran los sueldos y salarios, servicios básicos, trámites para actualizar permisos, mantenimiento de equipos, suministros, honorarios profesionales, publicidad, entre otros. Este rubro suma un total de \$ 302.269,70, este valor a fin de calcular la rentabilidad de la empresa durante cinco años se proyectó un incremento del 5% anual de este valor en el presente plan financiero.

**Tabla 19. Gastos Administrativos**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>Año 1</b>	
	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Certificados de Funcionamiento y Permisos	\$ 200,00	\$ 200,00
Alquiler del local	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00
Mantenimiento de equipos	\$ 1.028,33	\$ 12.340,00
Servicio Telefónico	\$ 755,83	\$ 9.069,93
Energía Eléctrica	\$ 1.007,77	\$ 12.093,24
Agua Potable	\$ 856,60	\$ 10.279,25
Internet	\$ 60,00	\$ 720,00
Suministros de limpieza	\$ 314,93	\$ 3.779,10
Servicio de Guardianía	\$ 881,79	\$ 10.581,50
Suministros de salón	\$ 2.267,48	\$ 27.209,70
Suministros de oficina	\$ 188,95	\$ 2.267,40
Suministros de cocina	\$ 881,79	\$ 10.581,50
Honorario Profesionales	\$ 1.007,77	\$ 12.093,20
Promoción y Publicidad	\$ 1.007,77	\$ 12.093,20
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 12.459,00</b>	<b>\$ 147.308,02</b>

**Nota: Total de Gastos Administrativos**

#### **4.1.9. Punto de equilibrio**

Mediante el punto de equilibrio se puede medir la cantidad de unidades que deben venderse en un determinado periodo para mantener un equilibrio entre los ingresos por ventas, los costos fijos y variables. Esto sirve para desarrollar medidas que permitan al inversionista no sufrir un declive en sus ventas generando menos ingresos a los necesarios, sino por lo contrario debe obtener mayores ingresos a los determinados en el punto de equilibrio para obtener las utilidades esperadas.



**Tabla 20.** Punto de Equilibrio

PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS	% DE PARTIC.	PRECIO	COSTO VARIABLE	MARGEN	MG PONDERADO	COSTOS FIJOS	PUNTO DE EQUILIBRIO
Bolón de chicharrón	9000	21,43%	\$ 1,75	\$15.527,84	\$ 0,02	0,005	\$5.436,96	5341
Bolón de queso	7500	17,86%	\$ 1,70	\$12.939,87	\$ -0,03	-0,005	\$ 4.530,80	4451
Bolón mixto	12000	28,57%	\$ 3,75	\$20.703,79	\$ 2,02	0,578	\$7.249,28	7122
Tigrillo	3450	8,21%	\$ 5,00	\$ 5.952,34	\$ 3,27	0,269	\$2.084,17	2048
Bistec de carne	1500	3,57%	\$ 4,50	\$ 2.587,97	\$ 2,77	0,099	\$ 906,16	890
Bistec de hígado	750	1,79%	\$ 4,50	\$ 1.293,99	\$ 2,77	0,050	\$ 453,08	445
Empanadas	3000	7,14%	\$ 2,00	\$ 5.175,95	\$ 0,27	0,020	\$1.812,32	1780
Tortillas de verde	1800	4,29%	\$ 1,80	\$ 3.105,57	\$ 0,07	0,003	\$1.087,39	1068
Varios	3000	7,14%	\$ 1,70	\$ 5.175,95	\$ -0,03	-0,002	\$1.812,32	1780
<b>TOTALES</b>	<b>42000</b>	<b>100,00%</b>		<b>\$72.463,25</b>		<b>1,018</b>	<b>\$25.372,48</b>	<b>24926</b>

**Nota:** Total del resultado del Punto de Equilibrio

La presente tabla permite observar que para llegar a un equilibrio entre los ingresos y egresos para poder cubrir los gastos debe vender una cantidad de 24.926 unidades de forma mensual.

Para llegar a establecer el punto de equilibrio es necesario hacerlo en base a la producción de un determinado periodo con la finalidad de tomar estos valores como base para los cálculos a realizarse para determinar el nivel de ventas necesario. De acuerdo a las unidades vendidas se procede a determinar el nivel de participación de los productos en el ingreso por ventas que se obtiene, esto se establece de manera porcentual al dividir las ventas de un producto en relación a las ventas globales del periodo.

El costo variable detallado en el cuadro hace referencia al costo de venta puesto que este varía de acuerdo a la producción y a los costos de los insumos que se utilizan para la elaboración de los productos, a diferencia del costo fijo que son todos aquellos gastos que debe realizar la empresa de manera periódica sin depender del nivel de producción.

El Margen se obtiene de la resta del precio de venta de un producto y el costo generado por la elaboración del mismo, lo cual sirve para conocer si es factible el precio de venta para cubrir los gastos que genera elaborarlo. Con estos valores se obtiene el punto de equilibrio que permite conocer el nivel de productos que necesito vender para poder cubrir las obligaciones de la empresa.

#### **4.1.10. Estado de pérdidas y ganancias**

El Estado de Pérdidas y Ganancias permiten medir el nivel de ingresos y egresos que ha tenido la empresa durante un periodo contable con la finalidad de determinar la utilidad neta del ejercicio. A través de la realización de este, el Café de Tere ha establecido que obtendrá una utilidad neta de \$ 513.021,00 durante el primer año proyectado.

Para obtener la utilidad se pasa por un proceso que considera los ingresos generado por las ventas de la empresa, a este rubro se le resta el costo de venta causado lo que dará como resultado la utilidad bruta; la misma que será la base para devengar otros egresos como los sueldos y salarios, gastos administrativos, depreciación y gastos financieros.

Una vez restado estos valores se determinada una base para el cálculo de la utilidad para los empleados (15%) calculado sobre ese valor siendo un total de \$ 195.226,48. Es necesario también calcular el impuesto a la renta (35%) sobre la base imponible causada luego del devengar todos los gastos generados por la empresa y la utilidad de los trabajadores.

**Tabla 21. Estado de Pérdidas y Ganancias**

<b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos	\$ 1.382.580,00	\$ 1.451.709,00	\$ 1.524.294,45	\$ 1.600.509,17	\$ 1.680.534,63
Costo de venta	\$ 869.559,00	\$ 913.036,95	\$ 958.688,80	\$ 1.006.623,24	\$ 1.056.954,40
Utilidad Bruta	\$ 513.021,00	\$ 538.672,05	\$ 565.605,65	\$ 593.885,94	\$ 623.580,23
Sueldos y salarios	\$ 154.961,68	\$ 162.709,76	\$ 170.845,25	\$ 179.387,51	\$ 188.356,89
Otros gastos administrativos	\$ 147.308,02	\$ 154.673,42	\$ 162.407,09	\$ 170.527,45	\$ 179.053,82
Depreciación	\$ 5.324,82	\$ 5.324,82	\$ 5.324,82	\$ 4.391,58	\$ 4.391,58
Total Gastos Operativos	\$ 307.594,52	\$ 322.708,01	\$ 338.577,17	\$ 354.306,54	\$ 371.802,29
Utilidad Operativa	\$ 205.426,48	\$ 215.964,04	\$ 227.028,49	\$ 239.579,39	\$ 251.777,94
Gastos Financieros	\$ 10.200,00	\$ 8.065,81	\$ 5.675,51	\$ 2.998,39	\$ -
Utilidad	\$ 195.226,48	\$ 207.898,24	\$ 221.352,97	\$ 236.581,01	\$ 251.777,94
Part. de utilidades a empleados	\$ 29.283,97	\$ 31.184,74	\$ 33.202,95	\$ 35.487,15	\$ 37.766,69
Utilidad antes de impuestos	\$ 165.942,51	\$ 176.713,50	\$ 188.150,03	\$ 201.093,86	\$ 214.011,25
Impuesto a la Renta	\$ 58.079,88	\$ 61.849,72	\$ 65.852,51	\$ 70.382,85	\$ 74.903,94
Utilidad Neta	\$ 107.862,63	\$ 114.863,77	\$ 122.297,52	\$ 130.711,00	\$ 139.107,31

**Nota: Estado de Pérdidas y Ganancias**

#### 4.1.11. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo permite determinar el nivel de liquidez que posee la empresa midiendo la capacidad de generación de efectivo a través de los ingresos y egresos de dinero durante un tiempo determinado. Mediante este estado financiero se puede evaluar la capacidad que se tiene para cubrir las obligaciones adquiridas, determina las necesidades de financiamiento y facilita la gestión de control interno del efectivo a través de un presupuesto.

En el presente flujo de efectivo se observa que en el primer año se logra un buen nivel de liquidez representada por \$ 116.975,05 incrementándose en el quinto año de proyección a \$ 464.837,53.

**Tabla 22.** Flujo de Efectivo Proyectado

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad / Pérdida Neta		\$107.862,63	\$114.863,77	\$122.29,52	\$130.711,00	\$139.107,31
(-) Pago de Préstamo		\$ 26.860,51	\$ 2.238,38	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Depreciación		\$ 5.324,82	\$ 5.324,82	\$ 5.324,82	\$ 4.391,58	\$ 4.391,58
(+) Recuperación de Capital						\$293.507,18
	\$ -					
Inversión Inicial	255.222,99					
Flujo Final		\$86.326,94	\$117.950,22	\$127.622,34	\$135.102,58	\$437.336,07

**Nota: Resultado del flujo de efectivo proyectado**

#### 4.1.12. Balance general

**Tabla 23.** Balance General Proyectado

ACTIVOS	BALANCE GENERAL PROYECTADO					
	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activos Corrientes</b>						
Caja/Bancos	\$ 293.507,18	\$ 410.482,22	\$ 533.724,46	\$ 663.496,89	\$ 799.755,13	\$ 1.264.582,66
<b>IVA por pagar (IVA Cobrado)</b>						
IVA Acreditable	\$ -	\$ 121.738,26	\$ 109.564,43	\$ 115.042,66	\$ 120.794,79	\$ 126.834,53
Total Activos						
Corrientes	\$ 293.507,18	\$ 604.043,42	\$ 707.929,54	\$ 846.412,22	\$ 991.816,23	\$ 1.466.246,82
<b>Activos Fijos</b>						
Muebles y Enseres	\$ 13.680,20	\$ 13.680,20	\$ 13.680,20	\$ 13.680,20	\$ 13.680,20	\$ 13.680,20
Equipos de Oficina	\$ 18.772,65	\$ 18.772,65	\$ 18.772,65	\$ 18.772,65	\$ 18.772,65	\$ 18.772,65
<b>Equipos de</b>						
Computación	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00
Maquinaria	\$ 11.462,96	\$ 11.462,96	\$ 11.462,96	\$ 11.462,96	\$ 11.462,96	\$ 11.462,96
<b>(-) Depreciación</b>						
Acumulada	\$ -	\$ (5.324,82)	\$ (10.649,64)	\$ (15.974,46)	\$ (20.366,04)	\$ (24.757,63)
Total Activos Fijos	\$ 46.715,81	\$ 41.390,99	\$ 36.066,17	\$ 30.741,35	\$ 26.349,77	\$ 21.958,19
Total Activos	\$ 340.222,99	\$ 645.434,41	\$ 743.995,71	\$ 877.153,57	\$ 1.018.166,00	\$ 1.488.205,01
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>						
<b>Pasivos</b>						
<b>IVA por cobrar (IVA Pagado)</b>						
Prestamo Bancario	\$ 85.000,00	\$ 67.215,07	\$ 47.295,95	\$ 24.986,54	\$ -	\$ -
Total de Pasivos	\$ 85.000,00	\$ 260.776,27	\$ 221.501,03	\$ 207.901,88	\$ 192.061,10	\$ 201.664,16
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	\$ 255.222,99	\$ 255.222,99	\$ 255.222,99	\$ 255.222,99	\$ 255.222,99	\$ 255.222,99
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 129.435,16	\$ 137.836,53	\$ 146.757,02	\$ 156.853,21	\$ 166.928,78
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 129.435,16	\$ 267.271,69	\$ 414.028,71	\$ 570.881,91
<b>(+) Recuperación de Activos</b>						
Total Patrimonio	\$ 255.222,99	\$ 384.658,14	\$ 522.494,67	\$ 669.251,69	\$ 826.104,90	\$ 1.286.540,85
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 340.552,99	\$ 403.595,02	\$ 497.250,57	\$ 598.131,13	\$ 704.850,98	\$ 1.110.889,58

**Nota: Resultados del Balance General**

El Balance General muestra la situación real de una empresa al finalizar un periodo contable determinado por las actividades comerciales realizadas por esta, considerando ingresos y gastos efectuados. En el presente plan financiero se proyecta que el total de activos es \$ 645.434,41 y los pasivos suman un total de \$ 260.776,27.

#### 4.1.13. Análisis de Sensibilidad

**Tabla 24.** Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD					
VARIABLE	VALORES	INCREMENTO	TIO	TIR	VPN
	\$ 1.680.534,63	5,00%	30,00%	36,32%	\$ 53.062,66
INGRESOS	\$ 1.712.181,23	5,49%	30,00%	39,26%	\$ 80.000,00
	\$ 1.618.728,51	4,02%	30,00%	30,00%	\$ 0,00
COSTO DE	\$ 1.056.954,40	5,00%	30,00%	36,32%	\$ 53.062,66
VENTA	\$ 1.025.543,47	4,21%	30,00%	39,26%	\$ 80.000,00
	\$ 1.119.668,97	6,25%	30,00%	30,00%	\$ 0,00
GASTOS	\$ 373.883,06	5,00%	30,00%	36,32%	\$ 53.062,66
ADMINIST.	\$ 342.742,15	2,74%	30,00%	39,26%	\$ 80.000,00
	\$ 437.576,01	9,21%	30,00%	30,00%	\$ 0,00

**Nota: Resultados del análisis de sensibilidad**

En la tabla se presenta mediante el análisis de sensibilidad los resultados de las variables tomadas en cuenta que proporciona información con el nivel de ingresos que debe mantener la empresa para alcanzar un Valor Presente Neto estimado en \$ 80.000,00. Por ejemplo, en los ingresos es necesario que se mantengan ingresos de un 5% para generar ingresos de \$ 53.062,66, si estos decrecen a un 4,02% no podrán mantener utilidades.

Con respecto a los gastos administrativos estos no deben exceder de un 5% para que se mantengan los ingresos, si estos incrementan en un 9,21% la empresa no podrá percibir utilidades, lo que afectaría sus operaciones.

#### **4.2. Discusión de los resultados**

Idea a defender: Mediante la aplicación de las finanzas en los emprendimientos, se podrá obtener información financiera que pueda demostrar la realidad económica para la toma de decisiones que permita llevar a cabo un plan que influya en el incremento de ventas reflejadas en los márgenes de rentabilidad y utilidad.

Luego de realizar la investigación se pudo conocer los resultados que genera la aplicación de las finanzas para los emprendedores, donde pueden obtener información básica del rendimiento contable del negocio, lo que aprueba la idea a defender planteada, ya que representa una herramienta indispensable que permite tomar decisiones en función a los resultados de las proyecciones y estimaciones para desarrollar estrategias adecuadas que influyan positivamente en la parte económica de la empresa.

Mediante la aplicación financiera el Café de Tere y otros negocios que han resultado de un emprendimiento podrán realizar un adecuado plan de negocios, donde se tome en cuenta el manejo de indicadores financieros

que permitan conocer el nivel de capacidad para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo, la rentabilidad al final del periodo, los costos que deben mantener en los productos, el nivel de ventas, entre otros.

Por lo tanto, los resultados permiten sustentar la importancia de las finanzas en los emprendedores para obtener información financiera que ayude a alcanzar una mejor organización y manejo de los recursos financieros para el financiamiento de activos utilizados en la actividad comercial. Otro punto a destacar es que se puede realizar una estimación de las obligaciones financieras y la depreciación de los activos que pertenecen al negocio.

Los resultados de la investigación permiten reflejar la importancia de la información financiera en el desarrollo de estudios financieros aplicados en el plan de negocio, tomando como caso el negocio familiar de Café de Tere cuyas actividades están dirigidas a las ventas de desayunos y con sucursales ubicadas en varios sectores de la ciudad de Guayaquil. Pero el estudio se centró en la matriz ubicada en el centro y una sucursal en Alborada.

En el ámbito financiero Café de Tere no desarrolla una correcta aplicación de las normas contables para la preparación de estados de resultados proyectados que le ayuden a identificar gastos, costos, ventas que requieren para mantener los márgenes de rentabilidad positiva. En la parte contable sólo se toma en cuenta la contabilización de las actividades



para determinar el pago de sus obligaciones a corto plazo, como por ejemplo el Impuesto al Valor Agregado IVA.

Por tal razón, se tomó en cuenta el desarrollo de la investigación para proporcionar información a los administradores de Café de Tere sobre las ventajas que otorga el desarrollo de una correcta planificación financiera dentro del plan de negocio para el control de gastos, el uso de capital, el desarrollo de estrategias comerciales, las proyecciones en cuanto a ventas para generar rentabilidad.

Además, Café de Tere, necesita aplicar las finanzas siendo un emprendimiento que requiere del manejo de información financiera para su evaluación y toma de decisiones que ayude a generar mayores ingresos en relación a las estrategias que se tomen en cuenta como parte del servicio ofrecido.

Los resultados permiten fundamentar el informe técnico que refleja los siguientes comentarios:

**Comentario 1:**

Los resultados de la entrevista, permiten evidenciar la falta de la aplicación de las finanzas como parte de las actividades de control, debido a la ausencia de conocimientos y formación en el campo financiero por lo que no se mantiene una planificación para la estimación y proyecciones de ingresos y egresos dentro de un periodo determinado.

**Comentario 2:**

La administradora del Café de Tere siente que no desarrollan un adecuado control financiero, ya que sólo se preocupan por declarar y cancelar los impuestos al SRI, pero es necesario que sepa el margen bruto, rentable, neto de las actividades realizadas diariamente para que tomen decisiones financieras que beneficien económicamente al negocio.

**Comentario 3:**

Café de Tere al estar obligada a llevar contabilidad, no cumple con la Norma Internacional de Información Financiera NIIF por lo que no se contabiliza adecuadamente todas las cuentas de activos, pasivos y patrimonio para la preparación de los estados financieros, generando desconfianza en los resultados económicos y lo que además provoca que se tomen malas decisiones financieras.

**Comentario 4:**

Mediante el análisis de datos se puede comprobar que no hay una correcta clasificación de las cuentas en base a un Plan de Cuentas y no se presentan todos los datos en base a los instrumentos financieros, demostrando que la contabilidad es empírica.

**Comentario 5:**

La rentabilidad neta del activo realizado la aplicación de un plan financiero permitió determinar un margen del 2,23% siendo la capacidad del activo de producir beneficios económicos, del cual se tomó en cuenta la utilidad neta que reflejó un total de \$ 129.435,16 dividido para las ventas que fueron de \$ 1'382.580,00 multiplicado por las ventas totales dividido para el activo total que fue de \$ 645.434,41.

**Comentario 6:**

El margen bruto realizado la aplicación de las finanzas sobre las actividades de emprendimiento del negocio Café de Tere permitió reflejar un margen del 0,37% que representa a la rentabilidad de las ventas en relación a los costos de las actividades y la capacidad para cubrir los gastos que tiene el negocio.

**Comentario 7:**

El margen operacional refleja un margen del 0,15% que permite reflejar la rentabilidad del negocio en cuanto al consumo de gastos operacionales que se realizan en Café de Tere tomando en cuenta la división de la utilidad operacional con el total de las ventas.

Es importante, que los administradores consideren realizar un análisis financiero en función a las actividades económicas que realicen para que mantengan un control sobre los ingresos y egresos. Esto permite

determinar la tasa de interés más factible en cuanto a los préstamos que realicen con una entidad bancaria para evitar un incremento de las obligaciones en relación a las cuotas a cancelar mensualmente.

Mediante la planificación financiera también podrá reflejar proyecciones de resultados, en los estados financieros proyectados para que tomen decisiones financieras que incidan positivamente en su rendimiento económico y estas no afecten su capacidad operativa, administrativas y contables.

De acuerdo al valor invertido por el Café de Tere para mejorar varios aspectos que incrementan la capacidad operativa y ganancias para la empresa, se la realiza por un valor de \$340.222,99 que forman parte del Capital de Trabajo, Muebles y enseres, Equipos de Oficina, Equipos de Computación y Maquinarias necesarias. Debido a esta inversión es necesario que se proyecte un incremento del 5% a los ingresos por venta para poder mantener un nivel de utilidades que permita recuperar la inversión en un periodo máximo de cinco años.

En relación a esto en el Punto de Equilibrio se puede observar que considerando todas las variables como la necesidad de recuperar la inversión y mantener un nivel de ingresos que permita solventar los costos y gastos generados por la empresa, para esto es necesario mantener las ventas por encima de un nivel de 24.926 productos vendidos para obtener utilidades una vez cubiertas todas las obligaciones de la empresa.

Además de esto se puede observar que la variación de los productos es un factor importante para el incremento de las ventas, ya que hay mayores opciones que se pueden explotar. Con esto se logra al primer año proyectado un ingreso por ventas de \$1.382.580,00 que progresivamente ira aumentando el 5% anual en las proyecciones que permiten determinar si este incremento es suficiente para cubrir los gastos durante este periodo.

Los costos de venta al contrario de los ingresos por venta están sujetos a incrementar conforme haya variaciones en la inflación de precios, sin embargo, para fines de análisis se proyectó un incremento anual del 5% para analizar el impacto del costo de venta sobre las utilidades de una empresa, con lo cual se pueden tomar las precauciones necesarias para evitar declives económicos.

En el Estado de Resultados Integrales permite conocer de acuerdo al resumen de las proyecciones realizadas con los ingresos, costos y gastos, los niveles de ganancia de los periodos en los cuales se está realizando el análisis. Previo a la determinación de la utilidad se han devengado todos los posibles gastos realizados durante el periodo impuesto para establecer si es factible la realización de la inversión.

En conclusión, es necesaria la utilización de herramientas contables que permitan a la empresa conocer la situación real de la inversión a realizarse y permite la proyección de resultados que permitan tomar decisiones sobre las actividades del CAFÉ DE TERE.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- Los resultados de la investigación permiten reflejar la ausencia de la aplicación de las finanzas en las actividades desarrolladas por la administración de Café de Tere para un conocimiento de las proyecciones de ingresos y egresos como parte de un plan de negocios.
- No se aplican las Normas Internacionales de Información Financiera para Pymes lo que pone en riesgo la presentación de información irreal.
- No existe el respectivo control de los ingresos y egresos generados en Café de Tere.
- No se realiza el análisis financiero a través de indicadores por lo que no tienen conocimiento del impacto de los ingresos y egresos sobre la rentabilidad.
- La importancia de que Café de Tere considere la aplicación de las finanzas le permitirá generar un mayor control de sus actividades, donde se podrá manejar el capital de trabajo de tal manera que se pueda mantener una economía sostenible, al cumplir con las proyecciones en cuanto a ventas, pagos de obligaciones a corto plazo, entre otros.

## Recomendaciones

- Es importante que incluyan las finanzas como medios de control de las actividades realizadas en Café de Tere para que se pueda mantener un conocimiento de los márgenes de rentabilidad a través del análisis de los instrumentos financieros.
- Es necesario que consideren a futuro crear un área financiera que se encargue de realizar la respectiva contabilización de manera técnica de los ingresos y egresos con el fin de aumentar los niveles de eficiencia y eficacia dentro del control de las actividades.
- Se recomienda que integren dentro de la parte contable el desarrollo del tratamiento de información financiera en función a las Normas Internacionales de Información Financiera para Pymes, que permita presentar resultados transparentes en los estados financieros.
- Realizar el control de los ingresos y egresos mensualmente para que la administración mantenga un conocimiento del rendimiento financiero del negocio y así pueda tomar decisiones correctas que influyan en estrategias comerciales.
- Es necesario que en Café de Tere se realice el análisis de las actividades económicas mediante indicadores financieros para comparar los resultados y poder determinar el nivel de crecimiento económico, la capacidad de cumplimiento de obligaciones, entre otros.

## Bibliografía

- Archel, D. P. (2015). *Estados Contables: Elaboración, Análisis e Interpretación*. Alicante: Piramide.
- Balanko, G. (2007). *Cómo preparar un exitoso Plan de Negocios*. Moscú: MC Graw Hill.
- Cervera, O. M. (2016). *Contabilidad Financiera*. Lima: Centro de Estudios Financieros.
- Cibran, P. C. (2013). *Planificación Financiera*. Alicante: Esic Editorial.
- Correa, R. A. (2014). *Cómo evaluar un proyecto empresarial*. Bogotá: Diaz de Santos.
- De Jaime, E. J. (2016). *La Rentabilidad: Análisis de Costes y Resultados*. Navarra: Esic Editorial.
- Fernández, I. J. (2013). *Contabilidad Financiera para Directivos 8ava Edición*. México: Esic Editorial.
- García, J. (2016). *Finanzas Empresariales*. Madrid: Centro de Estudios Financieros.
- García, P. E. (2015). *Marketing y Plan de Negocio de la Microempresa*. Lima: Paraninfo S.A.
- Hernández, S. (2012). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

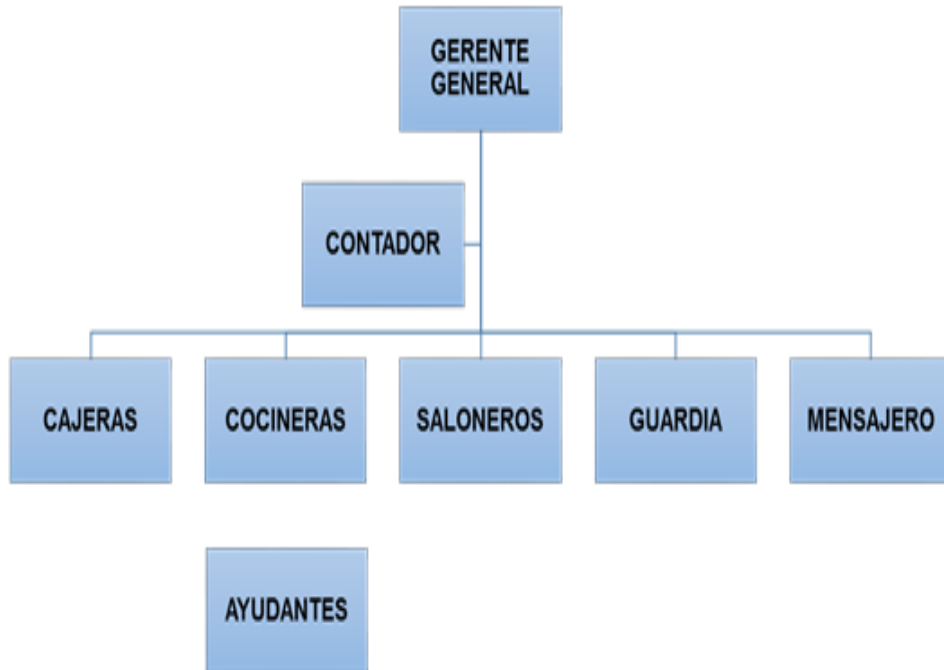


- Hoyos, I. J. (2014). *Financiación del Proceso Emprendedor*. Navarra: Piramide.
- Irimia, D. A. (2016). *Planificación financiera en la práctica empresarial*. Cataluña: Piramide.
- Jaime, E. J. (2016). *La Rentabilidad: Análisis de Costes y Resultados*. México: ESIC Editorial.
- Larios, P. y. (2015). *Finanzas de empresa*. Alicante: Asertos.
- León, L. J. (2012). *Términos financieros y contables*. Madrid: Piramide.
- Llorente, O. J. (2016). *Manual de Análisis de Cuentas Anuales*. Navarra: Centro de Estudios Financieros.
- Manzanera, A. (2010). *Finanzas para emprendedores*. Navarra: Deusto S.A.
- Martí, d. A. (2009). *Contabilidad de Costos: Costos por procesos*. México: Autor - Editor.
- Martínez, V. M. (2014). *Introducción a las finanzas*. Cataluña: Piramide.
- Muñiz, L. (2010). *Planes de Negocio y Estudio de Viabilidad*. Navarra: Bresca.
- Palacio, J. R. (2011). *Emprendimiento, Economía Social y Empleo*. Valencia: Servei Publicaciones.
- Palomares, L. J. (2015). *Estados Financieros*. Navarra: Piramide.

- Pérez, C. J. (2010). *Diagnóstico Económico - Financiero de la Empresa*. México: Esic.
- Pindado, G. J. (2012). *Finanzas Empresariales*. Alicante: Ediciones Paraninfo S.A.
- Piñeiros, C. (2012). *Finanzas Empresariales*. Navarra: Torculo Ediciones S.L.
- Sánchez, B. J. (2009). *Diccionario Terminológico contable*. Valencia: Aranzadi.
- Sánchez, O. (2011). *Análisis Contable y Financiero*. Bogotá: Ediciones Paraninfo S.A.
- Torrent, S. J. (2013). *Emprendimiento Innovador y Microempresas en Red*. Cataluña: UOC.
- Vázquez, N. y. (2013). *NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera*. Madrid: Bresca.
- Wanden, B. J. (2011). *Contabilidad Financiera*. Alicante: Piramide.
- Zorita, L. E. (2015). *Plan de Negocio*. Cataluña: Esic Editorial.

## Anexos

### Anexo 1. Organigrama de Café de Tere



## Anexo 2. Costos de Producción 2013 – 2016

### COSTO DE PRODUCCION CAFÉ DE TERE S.A.

DESCRIPCION MATERIA PRIMA	PRECIOS POR KILOS	CONSUMO EN KILO	TOTAL MENSUAL	2013	2014	2015	2016
Platano	\$ 0,45	\$ 9.646,45	\$ 4.340,90	\$ 53.210,00	\$ 56.700,00	\$ 61.234,00	\$ 65.800,00
Queso	\$ 2,25	\$ 7.300,00	\$ 16.425,00	\$ 191.250,00	\$ 205.220,00	\$ 223.900,00	\$ 238.690,00
Grasa Chicharron	\$ 2,50	\$ 11.500,00	\$ 28.750,00	\$ 354.680,00	\$ 386.700,00	\$ 412.800,00	\$ 444.387,00
Sal	\$ 0,30	\$ 175,00	\$ 52,50	\$ 445,00	\$ 580,00	\$ 540,00	\$ 567,00
Mantequilla	\$ 2,00	\$ 210,00	\$ 420,00	\$ 4.810,00	\$ 6.000,00	\$ 5.600,00	\$ 6.045,00
Harina	\$ 0,85	\$ 2.600,00	\$ 2.210,00	\$ 25.000,00	\$ 27.500,00	\$ 30.200,00	\$ 33.650,00
Huevos	\$ 0,10	\$ 13.750,00	\$ 1.375,00	\$ 14.567,00	\$ 15.340,00	\$ 16.570,00	\$ 17.500,00
Higado	\$ 4,50	\$ 340,00	\$ 1.530,00	\$ 17.700,00	\$ 18.134,00	\$ 19.098,00	\$ 22.560,00
Carne	\$ 6,00	\$ 375,00	\$ 2.250,00	\$ 26.200,00	\$ 29.070,00	\$ 30.900,00	\$ 33.500,00
Vegetales	\$ 3,60	\$ 128,25	\$ 461,70	\$ 5.020,00	\$ 5.670,00	\$ 6.000,00	\$ 6.860,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 57.815,10</b>	<b>\$ 692.882,00</b>	<b>\$ 750.914,00</b>	<b>\$ 806.842,00</b>	<b>\$ 869.559,00</b>
<b>DESCRIPCION</b>							
<b>OTROS COSTOS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>DIAS</b>					
Mant. De equipos	\$ 110,00	8	\$ 880,00	\$ 9.650,00	\$ 10.456,00	\$ 11.233,00	\$ 12.340,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 880,00</b>	<b>\$ 9.650,00</b>	<b>\$ 10.456,00</b>	<b>\$ 11.233,00</b>	<b>\$ 12.340,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 58.695,10</b>	<b>\$ 702.532,00</b>	<b>\$ 761.370,00</b>	<b>\$ 818.075,00</b>	<b>\$ 881.899,00</b>

### Anexo 3. Razones Financieras

DETALLE	FORMULA		2015
<i>RATIOS DE LIQUIDEZ</i>			
Activos corrientes			77,992.26
Pasivos Corrientes			30,245.67
liquidez General	Act. Cte. / Pas.Cte	veces	2.58
Activos corrientes			77,992.26
Pasivos Corrientes			30,245.67
Capital de Trabajo	Act. Cte. - Pas.Cte	veces	47,746.59
<i>RATIOS DE GESTION</i>			
Caja - Bancos			75,142.26
Dias			360
Ventas			989,316.00
Rotación de Caja - Bancos	(C y B x 360)/ ventas	días	27
Ventas			989,316.00
Activos Totales			155,108.26
Rotacion de Activos Totales	Ventas / Act. Totales	veces	6.38
Ventas			989,316.00
Activo Fijo			77,116.00
Rotación de Activos Fijos	Ventas / Act. Fijo	veces	12.83
<i>RATIOS DE SOLVENCIA</i>			
Pasivo total			97,637.59
Patrimonio			57,470.67
Estructura de Capital	Pasivo Total / Patrimonio	UM	1.70
Pasivo total			64,278.64
Activo Total			391,294.77
Razón de Endeudamiento	Pas.Total / Act. Total	porcentaje	16%
<i>RATIOS DE RENTABILIDAD</i>			
Utilidad Neta			53,190.67
Patrimonio			57,470.67
Rendimiento sobre Patrimonio	Util. Neta / Patrimonio	porcentaje	93%
Utilidad Neta			53,190.67
Activos Totales			391,294.77
Rendimiento sobre la Inversión	Util. Neta / Act. Totales	porcentaje	14%
Util. Antes de Int. E Imptos			70,920.89
Activos Totales			155,108.26
Utilidad Activo	Util. Antes de Int. E Imptos / Activos Totales	porcentaje	46%
Utilidad Neta			53,190.67
Ventas Netas			989,316.00
Margen Neto de Utilidad	Util. Neta / Ventas Netas	porcentaje	5%

## Anexo 4. Gráficos del análisis de sensibilidad

