

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



“PLAN FINANCIERO PARA REFORZAR LA RENTABILIDAD AFECTADA POR LA PANDEMIA DEL COVID-19 DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE VELAS Y VELADORAS DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

Bustamante Paredes, Erick Stanley

Miranda Melara, William Ernesto

Pleitez Menjívar, José Alfredo

PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

Abril 2021

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Secretario General	: Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval
Decano de La Facultad de Ciencias Económicas	: Msc. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretaria de La Facultad de Ciencias Económicas	: Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Director de La Escuela de Contaduría Pública	: Lic. Gilberto Díaz Alfaro
Coordinador General de Seminario de Graduación	: Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de Seminario de Procesos de Graduación de La Escuela de Contaduría Pública	: Lic. Daniel Nehemías Reyes López
Docente Director	: Msc. Julio Aníbal Ayala González
Jurado Evaluador	: Msc. Julio Aníbal Ayala González Lic. Benito Miranda Beltrán Msc. Felipe Adolfo Menéndez Solís

Abril 2021

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Le doy gracias a mi madre por apoyarme en todo momento, por los valores que me ha inculcado. Sobre todo, por ser un excelente ejemplo de vida a seguir. A mis hermanas por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar.

Bustamante Paredes, Erick Stanley

Agradezco primeramente a Dios por haberme dado la fortaleza y la perseverancia necesaria para lograr culminar mi carrera, a mi madre Gabriela Melara por ofrecerme su apoyo y esfuerzo incondicional; A mi padre, Rufino Miranda que a pesar de la crisis económica como familia supo ayudarme para salir adelante; A mis hermanos y hermanas, por su paciencia y apoyo en esta etapa de mi vida; a mis amigos, que sin duda fueron un gran apoyo moral, intelectual y motivacional para lograr llegar hasta el final; a mis compañeros de trabajo, familiares y a todos los catedráticos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad que compartieron sus conocimientos y realizaron una labor noble de enseñanza hacia mí .

Miranda Melara, William Ernesto

Agradezco a mi familia por todo el apoyo brindado durante mi formación profesional, a los catedráticos de la universidad de el salvador por los conocimientos impartidos y que hoy forman parte de mi sabiduría. No ha sido fácil el camino hasta ahora, habiendo alcanzado esta meta ahora se marca delante mío el punto de salida para el desarrollo en el ámbito profesional con el único fin de alcanzar la excelencia en mi trabajo.

Pleitez Menjivar, José Alfredo

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	I
INTRODUCCIÓN	III
CAPÍTULO I - MARCO TEÓRICO	
1.1. ESTADO ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA	1
1.2. MARCO TEÓRICO	2
1.2.1. Generalidades	2
1.2.1.1. Del Sector comercial de velas y veladoras.	2
1.2.1.2. De la empresa.	3
1.2.1.2.1. Antecedentes de la comercializadora de velas y veladoras en El Salvador.	3
1.2.1.2.2. Área de mercado	4
1.2.1.2.3. Línea de productos	4
1.2.2. COVID-19.	5
1.2.2.1. Impacto de la pandemia del COVID-19 en El Salvador.	5
1.2.2.2. Impacto de la pandemia del COVID-19 en la empresa.	7
1.2.3. Plan financiero.	8
1.2.3.1. Características.	9
1.2.3.2. Fases de un plan financiero.	9
1.2.3.2.1. Análisis económico financiero.	9
1.2.3.2.2. Elaboración de supuestos.	12
1.2.3.2.3. Gestión de decisiones financieras y búsqueda de financiación.	12
1.2.3.3. Implementación del Plan Estratégico.	13
1.3. MARCO CONCEPTUAL.	14

1.4. MARCO TÉCNICO Y LEGAL.	15
1.4.1. Legal	15
1.4.2. Técnico.	16

CAPÍTULO II - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2. MARCO METODOLÓGICO.	19
2.1. Enfoque y tipo de investigación.	19
2.1.1. Enfoque de la investigación.	19
2.1.2. Tipo de investigación.	20
2.2. Delimitación espacial y temporal.	21
2.2.1. Delimitación espacial.	21
2.2.2. Delimitación temporal.	21
2.3. Sujetos y objetos de estudio.	22
2.3.1. Sujeto de estudio.	22
2.3.2. Objeto de estudio.	22
2.4. Unidades de análisis.	22
2.5. Población y muestra.	23
2.6. Técnicas, materiales e instrumentos.	24
2.6.1. Técnicas de investigación.	24
2.6.2. Materiales de investigación.	24
2.6.3. Instrumentos de investigación.	25
2.7. Variable e Indicadores.	26
2.8. Cronograma de actividades.	27
2.9. Presentación de resultados.	28

2.9.1. Análisis de datos.	28
2.9.2. Diagnóstico de la investigación.	35
CAPÍTULO III - PLAN FINANCIERO PARA REFORZAR LA RENTABILIDAD	
AFECTADA POR LA PANDEMIA DEL COVID-19 DE UNA EMPRESA	
COMERCIALIZADORA DE VELAS Y VELADORAS	
3.1. Planteamiento de la propuesta.	37
3.2. Estructura de la propuesta.	38
3.3. Beneficios de la propuesta.	41
3.4. Caso práctico	42
3.4.1. Proceso I - Datos generales.	42
3.4.1.1. Objetivos de la propuesta.	42
3.4.1.2. Justificación de la propuesta.	42
3.4.1.3. Información de la entidad.	43
3.4.1.4. Estados financieros.	45
3.4.2. Proceso II - Comparativo de los estados financieros.	49
3.4.2.1. Comparativo horizontal.	49
3.4.2.2. Comparativo vertical.	53
3.4.2.3. Comparativo porcentual.	57
3.4.3. Proceso III - Análisis de los ratios financieros.	61
3.4.3.1. Ratios financieros de liquidez.	61
3.4.3.2. Ratios financieros de endeudamiento.	64
3.4.3.3. Ratios financieros de actividad o eficiencia.	69
3.4.3.4. Ratios financieros de rentabilidad.	75

3.4.4. Proceso IV - Estados financieros proyectados.	82
3.4.4.1. Supuestos de proyección del estado de situación financiera.	82
3.4.4.2. Supuestos de proyección del estado de resultados.	86
3.4.4.3. Supuestos de proyección del estado de cambios en el patrimonio y flujo de efectivo.	89
3.4.5. Proceso V - Razonamiento de la información obtenida.	91
3.4.5.1. Puntos de interés.	91
3.4.5.2. Criterio para las oportunidades de mejora.	92
3.4.5.3. Elección de oportunidades de mejora.	96
3.4.6. Proceso VI – Oportunidades de mejora.	98
3.4.6.1. Oportunidad No. 1 - Presupuestos y flujos de caja.	98
3.4.6.1.1. Presupuestos	98
3.4.6.1.2. Flujos de caja	107
3.4.6.2. Oportunidad No. 2 - Comercio electrónico.	111
3.4.6.3. Impacto de la implementación de las oportunidades de mejora en la entidad.	121
3.4.6.3.1. Proyección del estado de situación financiera aplicando oportunidades de mejora.	121
3.4.6.3.2. Proyección del estado de resultado aplicando oportunidades de mejora.	123
3.4.6.3.3. Proyección del estado de cambios en el patrimonio y flujo de efectivo aplicando oportunidades de mejora.	126
3.4.6.3.4. VAN y TIR del proyecto de oportunidades de mejora.	127
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	129

4.1. Conclusiones	129
4.2. Recomendaciones	131
BIBLIOGRAFÍA	132
ANEXOS	134

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 - Variables e indicadores.	26
Tabla No. 2 - Cronograma de la investigación.	27
Tabla No. 3 - Análisis de la entrevista.	28
Tabla No. 4 - Estado de situación financiera.	45
Tabla No. 5 - Estado de resultados	46
Tabla No. 6 - Estado de cambios en el patrimonio.	47
Tabla No. 7 - Estado de flujos de efectivo.	48
Tabla No. 8 - Comparativo horizontal - Estado de situación financiera.	49
Tabla No. 9 - Comparativo horizontal - Estado de resultados.	50
Tabla No. 10 - Comparativo horizontal - Estado de cambios en el patrimonio.	51
Tabla No. 11 - Comparativo horizontal - Estado de flujos de efectivo.	52
Tabla No. 12 - Comparativo vertical - Estado de situación financiera.	53
Tabla No. 13 - Comparativo vertical - Estado de resultados.	54
Tabla No. 14 - Comparativo vertical - Estado de cambios en el patrimonio.	55
Tabla No. 15 - Comparativo vertical - Estado de flujos de efectivo.	56
Tabla No. 16 - Comparativo porcentual - Estado de situación financiera.	57
Tabla No. 17 - Comparativo porcentual - Estado de resultados.	58
Tabla No. 18 - Comparativo porcentual - Estado de cambios en el patrimonio.	59
Tabla No. 19 - Comparativo porcentual - Estado de flujos de efectivo.	60
Tabla No. 20 - Ratios financieros - Liquidez.	61
Tabla No. 21 - Ratios financieros - Endeudamiento.	64
Tabla No. 22 - Ratios financieros - Actividad o eficiencia.	69

Tabla No. 23 - Ratios financieros - Rentabilidad.	75
Tabla No. 24 - Estado de situación financiera proyectado.	85
Tabla No. 25 - Estado de resultados proyectado.	88
Tabla No. 26 - Estado de cambios en el patrimonio proyectado.	89
Tabla No. 27 - Estado de flujos de efectivo proyectado.	90
Tabla No. 28 - Estado de situación financiera proyectado incluyendo oportunidades de mejora.	122
Tabla No. 29 - Estado de resultados proyectado incluyendo oportunidades de mejora.	125
Tabla No. 30 - Estado de cambios en el patrimonio proyectado incluyendo oportunidades de mejora.	126
Tabla No. 31 - Estado de flujos de efectivo proyectado incluyendo oportunidades de mejora.	127

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 - Diagrama de procesos del plan financiero.	38
Figura No. 2 - Beneficios de la propuesta.	41
Figura No. 3 - Objetivos de la propuesta.	42
Figura No. 4 - Liquidez corriente.	61
Figura No. 5 - Prueba acida.	62
Figura No. 6 - Fondo de maniobra.	63
Figura No. 7 - Prueba defensiva.	64
Figura No. 8 - Solvencia patrimonial.	65
Figura No. 9 - Apalancamiento financiero.	66
Figura No. 10 - Endeudamiento a corto plazo.	66
Figura No. 11 - Endeudamiento a largo plazo.	67
Figura No. 12 - Cobertura de intereses.	68
Figura No. 13 - Periodo promedio de cobro.	69
Figura No. 14 - Rotación de cuentas por cobrar.	70
Figura No. 15 - Compras diarias promedio.	71
Figura No. 16 - Periodo promedio de pago.	71
Figura No. 17 - Rotación de activos.	72
Figura No. 18 - Rotación de inventarios.	73
Figura No. 19 - Edad promedio de inventario.	73
Figura No. 20 - Ciclo operativo.	74
Figura No. 21 - Ciclo de conversión de efectivo.	75
Figura No. 22 - Margen de utilidad bruta.	76

Figura No. 23 - Margen de utilidad operativa.	77
Figura No. 24 - Margen de utilidad neta.	78
Figura No. 25 - Ganancia por acción.	79
Figura No. 26 - Rendimiento sobre los activos (ROA).	80
Figura No. 27 - Rendimiento sobre el patrimonio (ROE).	80
Figura No. 28 – Formulas proyección mínimos cuadrados	86
Figura No. 29 – Proyección de ventas por mínimos cuadrados	87
Figura No. 30 - Condiciones de las propuestas de solución	92
Figura No. 31 – Composición de costos g gastos promedios de la entidad	94
Figura No. 32 - Cuadro de proyección de ventas	99
Figura No. 33 - Cálculo auxiliar - Ingresos con débito fiscal	99
Figura No. 34 - Plantilla cédula de ingresos	100
Figura No. 35 - Plantilla presupuesto de gastos operativos	100
Figura No. 36 - Plantilla presupuesto de depreciación	101
Figura No. 37 - Plantilla de presupuesto de gastos de venta y administración	101
Figura No. 38 - Plantilla cédula de otros pagos	102
Figura No. 39 - Plantilla de presupuesto de mano de obra	102
Figura No. 40 - Plantilla de presupuesto de producción.	103
Figura No. 41 - Plantilla de presupuesto de operación.	103
Figura No. 42 - Plantilla de presupuesto de efectivo.	104
Figura No. 43 - Plantilla de presupuesto maestro operativo	105
Figura No. 44 - Plantilla estado de situación financiera presupuestado	106
Figura No. 45 - Plantilla de flujo de caja (cash flow)	110

Figura No. 46 - Ingreso a registro de cuenta	114
Figura No. 47 - Página informativa	115
Figura No. 48 - Registro de cuenta	116
Figura No. 49 - Aviso de información necesaria.	116
Figura No. 50 - Información de la empresa.	117
Figura No. 51 - Información del vendedor.	118
Figura No. 52 - Facturación o información de pago.	118
Figura No. 53 - Validación de tarjeta de crédito.	119
Figura No. 54 - Tienda.	119
Figura No. 55 - Menú principal de Amazon.	120
Figura No. 56 – Escenarios posibles al realizar comercio electrónico	123
Figura No. 57 – Incremento de las ventas	124
Figura No. 58 – Gastos proyectados del proyecto	124
Figura No. 59 – Calculo de VAN y TIR	128

RESUMEN EJECUTIVO

En el salvador con la llegada de la pandemia COVID-19 a finales de marzo 2020 y la implementación de la cuarentena obligatoria por más de tres meses con el propósito de contrarrestar la propagación del virus, diferentes empresas a nivel nacional se vieron obligadas a cerrar sus sucursales y casa matriz, afectando directamente las ventas y por ende los ingresos. En vista de este acontecimiento se ve la necesidad de implementar un plan financiero como iniciativa para recuperar la rentabilidad utilizando mecanismos tecnológicos basados en el comercio electrónico a través de la comercialización de velas y veladoras.

La rentabilidad es la principal preocupación de los socios y accionistas de cualquier sociedad con fines lucrativos, afectando la salud de cualquier entidad al no tomar medidas capaces de proyectar un constante crecimiento. El éxito se logra al enfocar un estudio en los mecanismos más modernos y actualizados que vengam encaminados a impulsar la competitividad y eficiencia de las empresas, de ahí la importancia de los negocios electrónicos que día a día toman mayor protagonismo y participación en reflejar grandes beneficios y oportunidades para las entidades.

Ante lo expuesto los objetivos trazados para este trabajo vienen enfocados en establecer un plan financiero para reforzar la rentabilidad afectada por la pandemia covid-19 de una empresa comercializadora de velas y veladoras del municipio de San Salvador, cuyo propósito es proporcionar un análisis financiero realizado a datos históricos para desarrollar proyecciones futuras a 5 años para luego brindar propuestas de solución.

La investigación se realiza bajo el enfoque metodológico cualitativo realizando un análisis objetivo de la realidad de la entidad, es decir de las cualidades y características principales que definen el funcionamiento de la empresa lo cual es de vital importancia para hacer proyecciones futuras.

A través de la técnica de entrevista se permitió conocer la situación actual de la entidad en los últimos 5 años, los métodos usados de comercialización de productos, el impacto de la pandemia en la entidad en estudio y se determinó la necesidad de implementar el plan financiero como respuesta prevista para responder ante el impacto generado por la pandemia.

El resultado más importante es el proporcionar el plan financiero en sus diferentes etapas de manera que sea de vital impacto en mejorar la rentabilidad de una entidad, pero con especial énfasis en una entidad que comercializa velas y veladoras.

Con lo citado anteriormente, el documento presenta una guía financiera para estudiantes, profesionales y entidades interesadas en mejorar la rentabilidad a través de un plan financiero enfocado en mecanismos modernos capaz de responder ante la crisis actual vivida a causa del Covid-19.

INTRODUCCIÓN

La rentabilidad hace referencia a la capacidad de que una inversión brinde beneficios, siendo estos superiores a los invertidos en un periodo dado, es decir, el rendimiento que obtienen los socios y accionistas al realizar una inversión. La importancia de dicho factor es vital para reflejar un buen uso de los recursos de una entidad y de suma preocupación al no reflejar un aumento o estabilidad del mismo.

Dicho esto, la rentabilidad constituye el principal factor a considerar en una entidad con fines lucrativos y si hay factores o eventos que dañen a esta puede ser subsanado mediante un adecuado plan financiero, es por ello que la investigación pretende ser una guía que brinde un plan financiero capaz de responder ante la crisis dada a causa del covid-19 para mejorar la rentabilidad de una entidad comercializadora de velas y veladoras. La investigación consta de 3 capítulos realizados según los requerimientos de APA, los cuales se detallan a continuación:

Capítulo I, está compuesto por el marco teórico, en él se abordará el estado actual de la problemática, generalidades del sector comercial de las velas y veladoras e información de la propia empresa, el impacto del covid-19 tanto nacional como a la propia entidad, además se dará información acerca del tema plan financiero, su definición, características y fases de desarrollo, información que se considera importante debido a que en este documento se desarrollara un plan financiero para la comercializadora de velas y veladoras. Este capítulo cierra con el marco teórico y el marco legal aplicable a la investigación.

Capítulo II, aborda la metodología de la investigación o también llamado marco metodológico, en este se presentará el enfoque bajo el cual se desarrollara la investigación así como su tipo, las limitaciones de la misma, el objeto y sujeto de estudio, las unidades de análisis, la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos por los cuales los investigadores obtendrá información y materiales a utilizar, las variables de estudio así como sus pertinentes indicadores y el cronograma de actividades. Este capítulo cerrará con el análisis de los datos obtenidos mediante las técnicas e instrumentos de recolección, la información será presentada en un cuadro comparativo donde se expondrá las preguntas, respuestas dadas por la entidad y un análisis de ellas hecho por los investigadores finalizando con un análisis general de toda la información.

Capítulo III, se compone por la planeación financiera de la comercializadora de velas y veladoras, este presentará el planteamiento de la propuesta del grupo de investigación, el cual será el desarrollo de un plan financiero, se expondrán los procesos a seguir para el desarrollo de este, así como sus beneficios, objetivos y justificación para el desarrollo de la propuesta, en el plan financiero se analizaron los estados financieros de la entidad mediante las técnica de análisis vertical, horizontal y porcentual, se sacarán ratios financieros y proyectará las cifras de la entidad a 5 años futuros, con la información obtenida de esto el equipo investigador expondrá los puntos de interés encontrados y la información o criterios para dar las sugerencias a la entidad. El capítulo cerrará con el desarrollo de las propuestas de solución planteadas.

Este trabajo finaliza con la presentación de las conclusiones y recomendaciones según los resultados obtenidos.

CAPÍTULO I - MARCO TEÓRICO

1.1. ESTADO ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

Este año 2020 a pesar de que aún no ha finalizado ha impactado drásticamente la vida cotidiana de la población, ha cambiado el panorama de la economía perjudicando a unos y beneficiando a otros, ha interferido en forma natural de las relaciones entre humanos haciendo que guarden distancia entre ellos, lo que ha conllevado a afectar al mismo comercio en sí mismo.

Las empresas en su mayoría han sido afectadas drásticamente y algunas al punto que perjudicado sus mismas bases económicas. En este documento se detalla sobre el sector industrial manufacturero de velas y veladoras, rubro el cual se mantiene a flote debido a la innovación y diversificación de los productos que ofrecen.

A lo largo de este año se han visto constantemente atacados lo cual resultó en pérdidas económicas evidentes, la solución a este problema no es más que lo mismo que han hecho desde el inicio de la fundación de este tipo de empresa, y eso es innovación, es decir, poner en marcha un nuevo proyecto con el cual se espera recuperar las pérdidas que se tuvieron en este año y así fundar las bases para obtener más ingresos a futuro.

Por ello es necesario un plan financiero para reforzar la rentabilidad afectada por la pandemia del covid-19 de una empresa comercializadora de velas y veladoras del municipio de san salvador.

1.2. MARCO TEÓRICO

1.2.1. Generalidades

1.2.1.1. Del Sector comercial de velas y veladoras.

Según la clasificación de los sectores económicos, los productos conocidos como velas y veladoras pertenecen al sector secundario en el cual se encarga de transformar materias primas en productos terminados o semielaborados, subsector industrial el cual indica que el producto debe ser comercializables y en su transformación se utiliza fuerza humana, maquinaria y energía.

La Industria de velas y veladoras en El Salvador de conformidad con el PIB 2014, 2015 y 2016 representan de este un 2.43%, 2.48% y un 2.51% respectivamente, en cifras esto representa \$9.7 millones, \$9.9 millones y \$10.2 millones. (BCR, 2020)

Los ingresos que esto genera no son algo que fácilmente puede ignorarse, si comparamos las anteriores cifras con las que representa un país como estados unidos que según estimaciones de la Allied Market Research en el mercado para este 2020 los ingresos que generarán las pequeñas y medianas entidades dedicadas a esta industria se esperan que sean de más de \$664 mil millones (Golan, 2019) son insignificantes, sin embargo, nuestro país sigue en desarrollo y espera la oportunidad de explotar este sector comercial.

Actualmente en el país para este 2020 solo existen 11 fábricas manufactureras de velas las cuales pueden considerarse medianas entidades, sin contar las posibles decenas de microempresas también se dedican a esto.

1.2.1.2. De la empresa.

1.2.1.2.1. Antecedentes de la comercializadora de velas y veladoras en El Salvador.

La empresa comercializadora a la cual se refiere este documento se clasifica como una mediana entidad la cual se dedica al mercado de las velas y veladoras en San Salvador, teniendo en cuenta la naturaleza de sus operaciones se puede destacar su fabricación, distribución y comercialización de los productos en el mercado regional.

En la última década a razón de distintos factores como lo son el interés de la gente, así como las modas y la capacidad adquisitiva de la población la entidad ha tenido que sufrir cambios para poder adaptarse, la razón por la cual una entidad fabricante de velas ha podido sobrevivir tantos años es debido a que ha sabido diversificar su mercado.

El cambio más remarcable de la entidad fue hace 8 años atrás en el cual dejó de simplemente hacer velas y veladoras tradicionales, a empezar a incursionar en el ámbito de las velas decorativas y aromáticas, todo con el fin de abarcar un mayor mercado.

Actualmente la entidad posee en su catálogo de productos un aproximado de 100 diferentes opciones, de los cuales algunos pertenecen al tipo de producción continua y otros más especiales que son fabricados según encargo del cliente.

1.2.1.2.2. Área de mercado

Las velas y veladoras son un producto tradicionalmente utilizado por la población, y aunque con el paso de los años sus usos se reducen significativamente por el avance de la tecnología, estas aún tienen fuertes raíces en nuestra cultura, sus usos abarcan desde los ámbitos religiosos, decorativos, aromatizantes, plaguicidas e iluminación de ser necesarios.

El mercado para este producto es la población en general, pues independientemente de su uso en algún momento de la vida de una persona está comprando una vela.

1.2.1.2.3. Línea de productos

La entidad divide su catálogo en 8 categorías de productos, los cuales son:

- ❖ Pilares (tradicionales, decorativos, naturales, santa muerte, virgen de Guadalupe, divino niño, etc.)
- ❖ Veladoras (7 días, 5 días, 3 días, multicolores y otros)
- ❖ Candelas (se producen en general de 7 tipos de tamaños diferentes)
- ❖ Jarras (votive, tapa dorada, tapa plateada y cromada)
- ❖ Latas (santa muerte, la purísima, el redentor, santísima trinidad y otros)
- ❖ Taper (se producen en 2 tamaños distintos)
- ❖ Gel (decorativas, aromáticas, multicolores y otros)
- ❖ Repuestos de Velas (en general para veladoras, jarras y latas)

Entre los existen aquellos que son producidos de forma continua, estos se refieren a productos estándar y los de producción por pedido, los cuales son personalizados según instrucciones del cliente, y estos son:

Producción Continua

- ❖ Veladoras
- ❖ Candelas
- ❖ Taper
- ❖ Repuestos de Velas

Producción por pedido

- ❖ Pilares
- ❖ Jarras
- ❖ Latas
- ❖ Gel

1.2.2. COVID-19.

1.2.2.1. Impacto de la pandemia del COVID-19 en El Salvador.

A partir de marzo 2020, antes de ser confirmado algún caso de COVID-19 en El Salvador, se comenzaron a tomar medidas de precaución tanto a nivel de país como de cada empresa individual en pro de mitigar el impacto de esta enfermedad. El panorama económico en el país no se ve favorable, “según estimaciones del Banco Mundial el PIB del país podría contraerse un 4.3%”. (Novoa, 2020)

Se han implementado medidas, las cuales repercuten en cualquier presupuesto de instituciones de administración pública, como de cualquier persona natural o jurídica ya que no podría preverse la situación atravesada durante este año. El impacto en los diversos sectores ha ido creciendo cada vez más debido a que la economía ha dado un estancamiento de gran magnitud.

Para visualizar el impacto, se puede mencionar una encuesta realizada por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador el pasado mes de Mayo de 2020, la cual tomó de muestra mil negocios los cuales fueron divididos en 55% sector servicios, 29% sector comercial y el restante 16% sector industrial; de los anteriores el 87% representados por microempresa de las que el 40% tuvieron disminuciones entre 75% y 100% (las que pararon totalmente su actividad) durante los últimos tres meses previos a la encuesta. (CAMARASAL, 2020)

La industria manufacturera ha tenido pérdidas extraordinarias debido a las restricciones por los diversos decretos, ya que en su mayoría las actividades realizadas no eran de primera necesidad ni tampoco fabricar productos para combatir la pandemia; por lo que, si no producían o distribuyes alimento, ser industria de agua, luz, servicios de seguridad, farmacéutica, cadenas de distribución, gasolineras o instituciones financieras las medidas obligaban a cerrar operaciones. (Novoa, 2020)

Muchas empresas manufactureras dependen de los insumos directos o intermedios que provienen de China, Estados Unidos u otros países del primer mundo, los cuales han cortado relaciones comerciales debido a la propagación masiva de la enfermedad, por lo que se fuerza a estas a limitar la producción. (Deloitte, 2020)

Las empresas medianas, pequeñas o micro tienen aún mayores dificultades, pues dependen totalmente de producir y vender mes a mes para la supervivencia, debido a esto su liquidez es insuficiente, lo que conlleva a que se tomen medidas extremas, como lo son el cierre total trayendo así desempleo a la población.

1.2.2.2. Impacto de la pandemia del COVID-19 en la empresa.

Enero - febrero, la entidad operó con normalidad durante estos dos meses, el único inconveniente que se tuvo fue el atraso de un cargamento de parafina procedente de china.

Marzo, la empresa operó con normalidad a pesar de que desde el día 22 el país decretó cuarentena domiciliar.

Abril, la empresa empieza a sentir una baja en sus ventas de un aproximado del 15%, así mismo esta empieza a acatar la cuarentena domiciliar haciendo que los trabajadores lleguen solamente dos veces a la semana de forma presencial a la entidad, también se iniciaron medidas de salubridad y distanciamiento social.

Mayo, la entidad se queda sin materia prima para trabajar debido a retraso de cargamento procedente de china, no se reportan ventas durante el mes (pérdidas de ingresos del 100%), empiezan los preparativos para la implementación del trabajo desde casa.

Junio, se inicia el proceso de trabajo desde casa, se reducen los sueldos del personal administrativo a la mitad por problemas de liquidez debido a impagos de deudores, se intensifican las medidas de salubridad en la entidad, así mismo se levanta la cuarentena.

Julio, las ventas se recuperan a un nivel normal, sin embargo, los proveedores de materia prima procedentes del extranjero reportan que los cargamentos tendrán un atraso de 1 mes más de lo normal desde el momento que se solicitan.

Agosto, se reapertura la economía, el personal tanto administrativo como de la planta se reportan positivos al covid-19 por lo cual la entidad los apoya con medicamento, debido a las personas ausentes el trabajo se acumula.

1.2.3. Plan financiero.

El plan financiero es considerado como la mejor herramienta para estudiar la viabilidad económica y financiera de un modelo de negocio, en distintas perspectivas temporales (corto, medio y largo plazo). No solo es necesario para crear empresas nuevas, o que vayan a dar sus primeros pasos, sino también para aquellas compañías que quieran mantenerse y mejorar sus resultados. (Konfío, 2019)

Principalmente, el plan financiero ayuda a la empresa a estimar si su proyecto es capaz de cumplir las expectativas que genera en relación a la liquidez esperada y a la rentabilidad. Conociendo, estos datos la entidad podrá tomar las decisiones más acertadas con el fin de lograr los objetivos del proyecto

Para ello el plan debe responder a las preguntas de:

- ❖ ¿Cuánto dinero necesito para iniciar?
- ❖ ¿Cómo consigo el dinero?
- ❖ ¿Cuánto voy a vender?
- ❖ ¿Cuánto va a costar?

1.2.3.1. Características.

El plan financiero es la estructura que dicta si un proyecto puede ser o no viable se caracteriza por tratar de analizar si el proyecto cuenta con la solvencia, liquidez y rentabilidad suficientes como para seguir adelante, traduciendo en cifras los datos obtenidos.

Para ello se deben cumplir 3 características:

1. **Una imagen fiel:** Esta característica hace referencia a que la contabilidad de la entidad debe ser real y estar actualizada, representando así un retrato fiel de la situación económica de la entidad en un momento determinado.
2. **Realista:** El plan financiero a proponer debe ser alcanzable para la entidad, es decir, debe estar dentro de las posibilidades de pago de la empresa tanto presente como futuras.
3. **Sencillo:** Esta característica dicta que un plan financiero propuesto debe ser sencillo de ejecutar y utilizar, es decir, al momento de realizar la planificación de este debe evitarse añadirse actos que generen confusión a futuro sobre los objetivos a alcanzar.

1.2.3.2. Fases de un plan financiero.

1.2.3.2.1. Análisis económico financiero.

El análisis económico financiero o dicho en simples palabras, el análisis de la realidad actual de la empresa, consiste en una examinación cuidadosa de la contabilidad de la entidad, es decir, se utilizan técnicas de análisis para establecer la evolución que ha tenido la entidad a través de los años en cifras medibles (en porcentajes).

En el plan financiero se requiere una base para la elaboración de supuestos, este punto determina los indicadores numéricos de crecimiento de la entidad en años posteriores, con los cuales se puede estimar a futuro, normalmente este análisis requiere un mínimo de 5 años.

Las técnicas de análisis a utilizar para la planeación financiera son:

1. Análisis Horizontal.

El análisis horizontal de un estado financiero cualquier como el balance general o estado de resultados, se hace un comparativo horizontal de los valores de dos periodos comparables.

Esto nos permite identificar y determinar los cambios o variaciones que ha sufrido cada rubro del estado financiero con respecto al año o periodo anterior con el cual se está haciendo la comparación.

Esta técnica de análisis determina cuál fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo. (Gómez, 2020)

2. Análisis Vertical.

El análisis vertical, también llamado análisis estructural de los estados financieros o porcentual de base cien. Consiste en la determinación de la composición porcentual de cada cuenta del activo, pasivo y patrimonio, tomando como base el valor del activo total, en el estado de resultados se toma como base las ventas netas.

Esta técnica de análisis permite conocer el peso porcentual individual de cada partida de los estados financieros de una empresa en un período de tiempo determinado. (Arias, 2020)

3. Análisis Porcentual.

El análisis porcentual, muchas veces confundido con el análisis vertical debido a su alta similitud, hecho que no es de extrañar pues comparte la misma función, es decir, permite conocer el peso porcentual individual de cada partida de los estados financieros de una empresa en un período de tiempo determinado, con la diferencia de la base.

Esta técnica de análisis toma como base en el balance general de todas las cuentas de activo los activos totales, de todas las cuentas de pasivo los pasivos totales y de las cuentas de patrimonio el patrimonio total. La diferencia de base no permite reflejar el peso porcentual de cada cuenta según su rubro.

4. Análisis de ratios.

Los ratios financieros son herramientas que cualquier analista financiero utiliza para determinar la situación financiera de una empresa. Gracias al análisis de ratios se puede saber si se ha gestionado bien (o mal) una compañía, se pueden hacer proyecciones económico-financieras bien fundamentadas y se mejora en la toma de decisiones. (Holded, 2017)

Los ratios financieros comúnmente se clasifican en 4 categorías las cuales son:

- Ratios de liquidez.
- Ratios de actividad o eficiencia.
- Ratios de endeudamiento.

- Ratios de rentabilidad.

1.2.3.2.2. Elaboración de supuestos.

Se procede a elaborar los supuestos de la entidad para los próximos años; es decir:

❖ Estados financieros proforma.

Los estados financieros proforma no son más que la proyección de los estados financieros de la entidad a futuro, estos permiten determinar las acciones que la entidad debe llevar a cabo para garantizar un buen funcionamiento.

Para la elaboración de los estados financieros proforma, se debe partir de información histórica previamente obtenida de las técnicas y herramientas de análisis financieros aplicadas. Cabe mencionar que para una mejor proyección de acuerdo a la realidad se debe de elaborar supuestos de venta y de financiación, sin embargo, de no poder realizar estos por falta de información, se partirá únicamente con la información disponible.

1.2.3.2.3. Gestión de decisiones financieras y búsqueda de financiación.

Una vez se tenga el análisis económico financiero y se hayan elaborado los supuestos pertinentes de la dirección que la entidad está tomando, tenemos toda la información necesaria para saber las áreas que necesitan ser tratadas y gestionadas.

La gestión de las áreas de interés tiene como fin el mejorar la situación de la entidad a futuro, esto por medio de procesos y estrategias focalizados a una entidad, estos pueden ser a corto y largo plazo, dependiendo de la propuesta a implementar.

En varios casos para llevar a cabo los procesos y estrategias definidos por la entidad a llevar a cabo, esta debe encontrar una fuente de financiación o capital, la más común fuente de financiamiento es la banca, sin embargo, también tenemos fuentes por parte de inversionistas, préstamos gubernamentales, Crowdfunding, entre otros.

Cuando se tenga el capital necesario, el proyecto puede iniciar por lo cual será necesario un control estricto de los gastos incurridos, debido a esto surge la necesidad de designar un profesional para que se haga cargo del control de estos y así garantizar la máxima transparencia del proyecto.

1.2.3.3. Implementación del Plan Estratégico.

El plan financiero es un análisis y este forma parte del llamado plan estratégico, el cual se define como la ruta a seguir para conseguir los objetivos de la entidad, es decir, un plan de actuación que ayuda a definir aquello que se quiere conseguir y alcanzar. (Trenza, 2020)

Para resumirlo brevemente este consiste en:

- ❖ Una descripción general del proyecto
- ❖ Un análisis interno y externo de la entidad
- ❖ Establecimiento de los objetivos del proyecto
- ❖ Estrategias a utilizar en el desarrollo del proyecto
- ❖ Un plan de acción
- ❖ El Plan financiero

1.3. MARCO CONCEPTUAL.

Crowdfunding.

Es una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo, consiguen financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas, participaciones de forma altruista.

Costos fijos.

Son aquellos que siempre deberás pagar, independiente del nivel de producción de tu negocio o emprendimiento.

Costo variable.

Es aquel costo que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción, se trata tanto de bienes como de servicios.

Inversión.

Es el acto mediante el cual se usan ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

Producto interno bruto (PIB).

Es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región durante un período determinado.

Plan Financiero.

El plan financiero es un documento que sirve para calcular los gastos de un negocio y verificar la rentabilidad de operar.

Sector económico.

Los sectores económicos son la división de la actividad económica de un Estado o territorio en los sectores primario, secundario, terciario y cuaternario.

Vela y veladora.

Una vela o candela es una fuente de iluminación, consistente en una mecha que asciende por el interior de una barra de combustible sólido, como puede ser la cera, la grasa o la parafina, una veladora no es más que una vela la cual ya está preparada para un ritual específico.

1.4. MARCO TÉCNICO Y LEGAL.**1.4.1. Legal**

Las empresas siempre deben tomar en los aspectos legales pertinentes que les permitan operar, entre estas se tienen algunas que son consideradas comunes y aplicables a la mayoría de entidades entre los cuales podemos destacar el código de comercio, código de trabajo y código tributario entre otros, por lo cual se omitieron en este documento, por lo cual se dará mención solo a aquellas que se consideren pertinentes para el desarrollo del trabajo, entre las cuales tenemos:

❖ **Ley de lavado de dinero y activos.**

Esta ley será de interés para la investigación debido a que al momento de proponer un plan financiero se tomen en cuenta los requerimientos que se exponen en esta ley, entre estos, los indicadores que tomaremos para ver la incidencia que tiene esta ley en la investigación son:

1. Art. 9; en el cual se exponen las obligaciones de las instituciones sometidas al control de la ley e indica el informar sobre las operaciones que excedan el límite de \$10,000.00 mensuales por un solo cliente, así como operaciones sospechosas.
2. Art. 13; en el cual se expone que la entidad deberá llevar un control adecuado sobre las transacciones que realicen sus clientes, debiendo guardar los datos pertinentes.

❖ **Proyecto de Ley de Comercio Electrónico.**

En el planteamiento de un plan financiero para el refuerzo de la rentabilidad de una entidad, puede surgir la necesidad de expandirse al mercado digital por lo cual se tomará en cuenta esta propuesta de ley, que, aunque no ha sido debidamente publicada en el diario oficial del país, en un futuro cercano esto puede ser implementado. Entre los artículos de interés de esta propuesta tenemos: Art. 3. - Sujetos obligados., Art. 4. - Principios especiales del comercio electrónico y Art. 27. - Aplicación gradual del comercio electrónico entre el Estado y usuarios.

1.4.2. Técnico.

❖ **Normas NIIF para las PYMES.**

Esta norma se relaciona con la investigación debido a que la información financiera presentada en el documento y que se tomará en base para la elaboración de ratios financieros y de

futuro análisis se refleja bajo los estándares de esta normativa. Las secciones de interés para el trabajo son las; sección 4 - estado de situación financiera, sección 5 - estado de resultado integral y estado de resultado, sección 6 - estados de cambios en el patrimonio, sección 7 - estado de flujo de efectivo, sección 13 - inventarios, sección 23 - ingresos de actividades ordinarias.

❖ **Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (NIAS).**

Para efectos de la investigación, el grupo deberá revisar el informe de auditoría emitido para determinar la veracidad de las cifras emitidas públicamente en la entidad, así como verificar la opinión general del auditor para la empresa, por lo cual, el interés en esta normativa es que se cumplan las siguientes: NIA 705 – Emitir un informe adecuado y NIA 720 - Información incluida en documentos que contienen estados financieros auditados

Algunas regulaciones especiales para las comercializadora de velas y veladoras que son de interés para la investigación, para un posterior análisis de costos y gastos; y la comprensión del funcionamiento de algunas áreas de la entidad son:

Permisos Especiales y pago de visado:

❖ Importación de materia prima (Parafina y fragancias).

Regulado según Art. 49 de la Ley de Medicamentos, Art. 12 literal "a" y Art. 35 del Reglamento General de la Ley de Medicamentos.

Comités:

- ❖ Comité de seguridad industrial, comité de salud y comité de incendios.

Regulado según C 155: Arts. 4, 8, 19. a) y 19. b) PCADH: Art. 7.e) R 164: Art. IV:16 y Código de Trabajo.

CAPÍTULO II - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2. MARCO METODOLÓGICO.

2.1. Enfoque y tipo de investigación.

2.1.1. Enfoque de la investigación.

El enfoque de trabajo bajo el cual se desarrollará el documento es:

Cualitativo.

El desarrollo de esta investigación pretende elaborar un plan financiero que ayude a reforzar la rentabilidad afectada por la pandemia del covid-19, en una empresa comercializadora de velas y veladoras, por ello, uno de los principales objetivos del grupo de investigación es el realizar un análisis objetivo de la realidad del negocio, es decir, una investigación de las cualidades y características principales que definen el funcionamiento de la empresa, esto se consideran de vital importancia y constituye la base sobre la cual se pretende hacer estimaciones a futuro, con el fin de obtener esa información, se llevarán a cabo una o varias entrevistas al contador general de la entidad que aportara información verídica sobre la entidad. Teniendo en cuenta los anteriores puntos, se puede aseverar que la metodología cualitativa es la más adecuada por la cual se puede regir este estudio.

2.1.2. Tipo de investigación.

Según el enfoque de la investigación detallado anteriormente, podemos decir que el tipo de investigación a desarrollar es:

Investigación descriptiva.

Para la elaboración de un plan financiero se han de describir características básicas que posee la entidad, como lo son los productos y servicios que esta ofrece, los recursos con los que esta puede trabajar ya sean humanos, técnicos y financieros, los objetivos a alcanzar, entre otros que sean considerados relevantes. Por lo cual siendo la investigación descriptiva aquella que se encarga de describir las características de la realidad a estudiar con el fin de comprenderlas de manera más exacta, se puede aseverar, que este tipo de investigación es adecuada para el trabajo a desarrollar.

Investigación explicativa.

La elaboración de un plan financiero siempre viene dada por un deseo de mejora, ya sea para hacer crecer a una entidad o resolver ciertos problemas que esta posee, estos aspectos en la investigación dictaran el curso por el cual será ideado el plan financiero y siendo la investigación explicativa la cual se encarga de establecer relaciones de causa y efecto que nos permiten hacer generalizaciones, nos asegura la identificar variables que pueden intervenir en nuestro fenómeno de estudio. Por ende, se asevera, que este tipo de investigación es adecuada para el trabajo a desarrollar.

2.2. Delimitación espacial y temporal.

2.2.1. Delimitación espacial.

El ámbito regional de referencia a este estudio será en el departamento de San Salvador. Este es el punto geográfico en el que se encuentra ubicado físicamente la entidad a estudiar para la elaboración de un plan financiero adecuado para el refuerzo de una rentabilidad afectada por la pandemia covid-19.

El análisis se enfocará en el estudio de una entidad clasificada en el sector secundario de la economía, subclasificación industrial, específicamente una manufacturera de velas y veladoras.

2.2.2. Delimitación temporal.

El ámbito temporal que comprende este estudio es quinquenal, es decir un periodo de cinco años, esto con el fin de establecer bases sólidas sobre las cuales hacer estimaciones que permitan a los investigadores elaborar presupuestos fiables a cinco años a futuro según información histórica existente.

El periodo a analizar será comprendido desde el año 2016 al 1° semestre del 2020, a pesar que el ámbito temporal de este tipo de estudio es quinquenal como se explicó anteriormente, debido a imprevistos que sufrió la entidad en 2016 no se posee información fiable desde este periodo hacia atrás.

2.3. Sujetos y objetos de estudio.

2.3.1. Sujeto de estudio.

El sujeto de estudio de la investigación se centra en el contador general de la entidad comercializadora de velas y veladoras, esta persona será la encargada primordial que brindara información acerca de la situación actual en que se encuentra la empresa tras ser afectada financiera (fuentes de ingreso) y logísticamente (funcionamiento general) por la pandemia covid-19, así mismo, brindará información histórica relevante que ayude a los investigadores con el desarrollo del fenómeno de estudio.

2.3.2. Objeto de estudio.

El objeto de estudio de la investigación será el impacto de la pandemia covid-19 en la rentabilidad de la entidad, así como las medidas que esta ha tomado para tratar con ella y sus planes a futuro para seguir operando. El análisis de este permitirá a los investigadores el desarrollo de un plan financiero adecuado y factible que ayude a la entidad a recuperarse o mejorar su situación actual.

2.4. Unidades de análisis.

Los sectores que se han considerado en función de la importancia que representan para la investigación dentro de la entidad comercializadora de velas y veladoras, para el desarrollo de un plan financiero de refuerzo de la rentabilidad afectada por la pandemia del covid-19 son:

Contador general.

El contador general es el principal enlace que tienen los investigadores para la obtención de información y datos necesarios de la entidad, mediante los cuales se procederá al análisis y establecimiento de indicadores para la elaboración de un plan financiero adecuado para la situación actual de la empresa.

Gerencia general.

Se considera en la investigación este puesto como una unidad de análisis debido a que de no ser posible obtener alguna información relevante para el estudio del fenómeno por parte del contador general, este funcionara como alternativa para obtener dichos datos.

2.5. Población y muestra.

El universo determinado a estudiar en esta investigación es constituido por la empresa comercializadora de velas y veladoras del municipio de San Salvador. No se determinará muestra debido a que el tipo de enfoque de esta investigación se define como cualitativo, es decir, se procederá con un análisis de las características y realidad actual de la entidad, con el fin de trazar un plan financiero viable que sea adecuado para reforzar la rentabilidad afectada financiera y logísticamente por la pandemia del covid-19.

2.6. Técnicas, materiales e instrumentos.

2.6.1. Técnicas de investigación.

Las técnicas a ocupar para la recolección de datos serán:

- **La Entrevista.**

Para el desarrollo de la investigación se utilizará la técnica de la entrevista la cual está orientada a la obtención de información como lo es el crecimiento de la entidad en los últimos años, las formas y canales en que comercializa sus productos, como la entidad mide la rentabilidad obtenida, el impacto de la pandemia covid-19 en sus operaciones a lo que va del 2020 y la posibilidad de establecer un plan financiero actualmente para mejorar o sobrellevar sus pérdidas financieras.

2.6.2. Materiales de investigación.

Para la elaboración de la investigación se dispondrán de los siguientes materiales:

- Información histórica de la entidad.
- Datos contables de la entidad.
- Grabadoras de audio.
- Libretas de anotaciones.
- Computadoras.
- Información bibliográfica tomada de internet (cuando sea necesario investigar acerca de un tema en específico).

- Entre otros.

2.6.3. Instrumentos de investigación.

Los instrumentos a ocupar para la investigación serán:

- **Guía de preguntas.**

Para llevar a cabo la entrevista al contador general de la entidad el cual constituye la fuente primaria de información, es necesario desarrollar una guía de preguntas, el fin de esta será servir como sustento de la entrevista, se constituirá de un aproximado de 15 preguntas las cuales serán elaboradas según las necesidades de información que tengan los investigadores para el desarrollo del estudio. Para más detalles ver *Anexo No. 1*.

2.7. Variable e Indicadores.

Tabla No. 1 - *Variables e indicadores.*

Variables	Indicadores
<p>Dependiente.</p> <p>Rentabilidad afectada por Pandemia Covid-19</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Medición de la eficacia de los métodos de venta. - Administración de los costos y gastos de la entidad. - Medición del impacto en la rentabilidad por la pandemia.
<p>Independiente.</p> <p>El Plan financiero</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Guía para la empresa. - Ser claro. - Presentar indicadores financieros claves. - Ser un documento coherente con la realidad.

Fuente: Elaboración propia

2.8. Cronograma de actividades.

Tabla No. 2 - Cronograma de la investigación.

Actividad	Año 2020																Responsable								
	Julio				Agosto				Septiembre				Octubre					Noviembre				Diciembre			
Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Capítulo I																									
Recopilación de la información	■	■																							Grupo F-45
Análisis y selección de la información		■	■																						Grupo F-45
Elaboración del Marco Teórico			■	■																					Grupo F-45
Revisión del marco teórico					■	■																			Docente Asesor
Corrección del Marco Teórico						■	■																		Grupo F-45
Aprobación del Capítulo I							■	■																	Docente Asesor
Capítulo II																									
Elaboración de Instrumentos (guía de Entrevista, Cuestionario y lista de cotejo)							■	■																	Grupo F-45
Desarrollo de entrevista al Gerente General																									Grupo F-45
desarrollo de instrumentos a las unidades de análisis									■	■															Grupo F-45
Obtención de la información											■	■													Grupo F-45
Elaboración del diagnostico												■	■												Grupo F-45
Elaboración de Conclusiones y Recomendaciones													■	■											Grupo F-45
Revisión del Diagnostico														■	■										Docente Asesor
Corrección del Diagnostico															■	■									Grupo F-45
Aprobación del Capítulo II																■									Docente Asesor
Capítulo III																									
Formulación del Diseño de plan financiero de incursión en sistema de ventas en plataformas digitales															■	■									Grupo F-45
Revisión del Diseño																	■	■							Docente Asesor
Corrección del capítulo III																			■	■					Grupo F-45
Aprobación del Capítulo III																							■	■	Docente Asesor
Presentación del Informe Final de Investigación																							■	■	Grupo F-45
Exposición y evaluación final del trabajo de investigación																									Grupo F-45 y Tribunal Calificador

Fuente: Elaboración propia.

2.9. Presentación de resultados.

2.9.1. Análisis de datos.

Se elaboró una entrevista al contador general de la entidad comercializadora de velas y veladoras, esta se dividió en 5 temas los cuales se consideraron de interés para el desarrollo de la investigación, por lo cual se procede con el análisis de la información obtenida.

Tabla No. 3 - Análisis de la entrevista.

#	Pregunta	Respuesta	Análisis
	Crecimiento de la entidad en los últimos años.		
1	¿Cómo ha sido el crecimiento de la entidad en los últimos 5 años y de que ha dependido?	La empresa crece constantemente, a excepción del año 2017 donde se tuvo un incidente de incendio.	Según la respuesta brindada por el contador general, la entidad no tiene problemas con respecto a su crecimiento constante lo cual da lugar a la hipótesis de que el mercado en que se maneja es rentable lo que permite esto, así mismo, no da una idea de los riesgos a los que se enfrenta la entidad.
2	¿La entidad durante los últimos años ha visto un incremento constante en sus	Las ventas han ido incrementando con los años, sin embargo, es de remarcar el hecho que en	Enfatizando en la hipótesis alcanzada en el análisis de la anterior pregunta se puede aseverar que el mercado en el que se maneja la entidad, contrario a lo que se

	ventas?	los meses de octubre y noviembre las ventas tienen un abrupto incremento.	puede pensar si genera ingresos perceptibles, es decir, es rentable. Y este por lo visto se ve afectado por, así como muchos productos por las festividades de los países.
	Comercialización de los productos de la entidad.		
3	¿Cuál es el proceso y los medios de comercialización que utiliza la entidad para vender sus productos?	La empresa comercializa a nivel nacional e internacional, esto lo hace vendiendo a través de distribuidores tanto productos terminados como materia prima.	Con la respuesta brindada podemos ver que el mercado en el que se maneja la entidad no solo es local, sino también internacional, está comercializa tanto insumos como productos terminados según les sea conveniente para generar ingresos, por lo cual sus ingresos no solamente provienen de la manufacturación de un producto, sino también de la reventa.
4	¿Hay algún plan para promover el incremento de las ventas de la entidad?	No existe ningún plan concreto que trate de incrementar las ventas de la entidad actualmente.	Según la respuesta dada podemos decir que la entidad a estas fechas no posee un plan estratégico de ventas con el fin de promover las ventas, es decir, los vendedores han de trabajar motivados

			solamente por el hecho de obtener comisiones en base de su índice de ventas, cosa común en las entidades.
5	¿Existe algún plan de incursionar en otro tipo de forma de comercialización aparte de los ya utilizados?	Actualmente la empresa no tiene ningún plan, sin embargo, una de las pretensiones que se tiene es incrementar las exportaciones para generar más beneficios.	La entidad no ha pensado en nuevas formas de comercialización, incluso después de los recientes acontecimientos, sin embargo, viendo las pretensiones de la entidad sobre incrementar sus ventas al extranjero podemos suponer que las ganancias obtenidas de esto son sustanciosas, por lo cual, si se hablara acerca de una forma de comercialización de sus productos a nivel global se prevé que la entidad esté interesada.
	Medición que la entidad hace sobre su rentabilidad.		
6	¿Cuáles son los enfoques de venta y la manera de medir la rentabilidad dentro de la entidad?	La rentabilidad se mide de forma mensual mediante el estado de resultado, para determinar el beneficio obtenido.	Por lo escuchado según la respuesta brindada en sí, la entidad no hace un estudio exhaustivo de su rentabilidad obtenida por la venta de sus productos, simplemente se ve de manera superficial por medio de los estados financieros. En

			la elaboración de la investigación la rentabilidad será presentada de forma razonable y adecuada la cual permita visualizar claramente el beneficio obtenido durante ciertos periodos de tiempo.
	Impacto de la pandemia covid-19 en la entidad.		
7	¿Cuáles son las áreas que más han sido impactadas durante la pandemia del COVID-19 en la entidad?	El área más afectada es la de producción. Esto debido a las restricciones de movimiento y trabajo implementadas por el gobierno.	Así como muchas empresas la entidad comercializadora de velas y veladoras, se ha visto duramente golpeada debida a las medidas de prevención tomadas por el gobierno nacional para controlar la pandemia, esto es especialmente remarcable en los recursos humanos y debido a que la función principal de la entidad es la manufacturación de productos, aunque para otras áreas sea posible una rápida adaptación, sin el recurso humano controlando la maquinaria le es imposible a la entidad funcionar.

8	¿Cómo se han mitigado los riesgos procedentes de la pandemia del COVID-19?	Se trató de reducir riesgos aplicando medidas de sanitización al personal.	Mediante la información obtenida se puede decir que, la entidad se enfocó en los riesgos orientados a la salud del personal, minimizando el hecho de los riesgos de mercado, reputacionales y de liquidez que pudo haber enfrentado durante la primera ola de la pandemia en el país.
9	¿Qué impacto ha tenido la pandemia del COVID-19 en las ventas?	Ha hecho que las ventas se vengán abajo, hasta el mes de junio que empezaron a normalizarse.	Así como muchas otras empresas, la entidad ha visto afectados sus ingresos en cierta medida, si bien no se habló directamente de cifras durante el curso de la entrevista, por el simple de hechos de los problemas con respecto a los recursos humanos de los que se analizó en preguntas anteriores no sería una sorpresa estándares extremadamente bajos de ventas en este periodo. En el transcurso de la investigación se brindará las cifras específicas del impacto de la pandemia en la entidad.
10	¿Cómo se ha	Adoptando las normas de	La entidad ha tomado mejores estándares

	adaptado la entidad tras el paso de los meses anteriores por la pandemia del COVID-19?	distanciamiento social y trabajando con solo personal necesario.	de higiene después de los recientes acontecimientos, así mismo, han empleado la metodología del teletrabajo en los puestos que han sido considerados adecuados para esto.
11	¿Ha habido algún cambio en el enfoque de ventas de la entidad tras la pandemia?	No, siempre se planea seguir con la venta de velas y veladoras como se ha hecho anteriormente.	Según la respuesta brindada, se puede inferir que la entidad a la fecha no ha cambiado su enfoque de ventas, por lo cual el rendimiento de estas ha de depender en gran medida de las habilidades del vendedor empleado.
Análisis sobre la elaboración de un posible plan financiero para la entidad.			
12	¿Cuenta la entidad con algún proyecto en marcha, y como este ha sido afectado por la situación del país?	Se tiene en marcha un proyecto de infraestructura para la instalación de nueva maquinaria, el cual está pospuesto y se planea reanudar pronto.	La entidad según la información obtenida en las primeras preguntas de la encuesta, afirma el hecho de estar en constante crecimiento, por lo cual para satisfacer mejor la demanda del mercado estaba en proceso de mejorar su maquinaria de producción, esto marca el hecho que la entidad está en mejora constante, así como una idea de un nivel de

			endeudamiento causado por esto.
13	¿Cuenta la entidad con algún plan financiero actualmente?	No, sin embargo, si cuenta con fuentes de financiamiento, esto sobre todo por infraestructura.	Según el análisis de la información brindada, podemos especular que la entidad actualmente no tiene un plan financiero formal sobre el actuar del proyecto anterior, así mismo, se asevera que esto les ha generado cierto nivel de endeudamiento.
14	¿Cómo planea sobreponerse la entidad de las pérdidas obtenidas durante este periodo de pandemia?	Se procedió a incursionar en el mercado de alcohol en gel y mascarillas.	Así como muchos microempresarios, la entidad se unió al mercado generado por la pandemia, sin embargo, en explicaciones más profundas obtenidas para esta pregunta, se determinó que la entidad no ve futuro a esto, por lo cual confirma que es necesario expandir su participación en el mercado.
15	¿Qué alternativas de solución se han estimado para volver a posicionarse en el	Ninguna, los clientes siempre han estado allí y consumen, simplemente debido a las limitantes que puso el gobierno para	La entidad no considera que haya perdido posición en el mercado, por lo cual en si no se ha tomado ninguna medida en particular, sin embargo, en continuación con la pregunta anterior esta ve que es

	mercado tras las pérdidas generadas por la pandemia?	controlar la pandemia se vio afectada la empresa.	necesario expandir su influencia por lo cual se encuentra abierta a sugerencia para lograr este fin, de ser posible preferirían expandirse en el mercado internacional.
--	--	---	---

Fuente: Elaboración propia.

2.9.2. Diagnóstico de la investigación.

En el apartado anterior se desarrolló una tabla con el fin de analizar individualmente ciertas características e información de interés sobre la entidad, obtenidas mediante una entrevista con el propósito de permitir el desarrollo del tema de investigación. Por lo cual este apartado consiste en un análisis de la información total obtenida, la cual nos indica:

La empresa comercializadora de velas y veladoras posee un crecimiento constante, esto se debe a que el mercado en el que opera es rentable, más que todo en el ámbito internacional pues constituye gran parte de sus ingresos, razón por la cual buscan expandirse en este. Sin embargo ese crecimiento fue entorpecido por los efectos de la pandemia covid-19 en el país, los cual les obligó a reducir seriamente sus operaciones en los primeros meses del año, causando pérdidas financieras considerables desde marzo a junio, la respuesta de la entidad a esto fue unirse al mercado de la venta de alcohol en gel y mascarillas, hecho que les ayudó en cierta medidas a las pérdidas obtenidas por la falta de ventas de sus productos, pero sabiendo que se aminoran los efectos de la pandemia no consideran a esto un mercado estable en el que participar .

A la fecha la entidad sigue sufriendo las consecuencias de esta pandemia, desde problemas con el personal debido a la enfermedad, atrasos en la llegada de materias primas, el aumento de sus costos y una relativa baja de sus ingresos, sin embargo, a pesar de esto la entidad se mantiene laborando en relativa normalidad, la firme opinión que esta mantiene acerca de que la razón por la baja de ventas en sus productos (velas y veladoras) es en mayor medida debido a las limitaciones impuestas por el gobierno para controlar la propagación de la pandemia del covid-19.

Actualmente la empresa se encuentra positivamente abierta a sugerencias, que les permita subsanar sus pérdidas financieras. Por lo cual, el grupo de investigación en función de esto, propone adoptar un plan financiero con el objetivo de mejorar su rentabilidad afectada por la pandemia covid-19, así como también expandir de igual forma el negocio en el mercado internacional.

CAPÍTULO III - PLAN FINANCIERO PARA REFORZAR LA RENTABILIDAD
AFECTADA POR LA PANDEMIA DEL COVID-19 DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE VELAS Y VELADORAS

3.1. Planteamiento de la propuesta.

Para una entidad con fines de lucro como lo es la empresa comercializadora de velas y veladoras, las bajas en las ventas y a su vez en los índices de rentabilidad son un serio problema, ya que al carecer de ingresos estas tienden a desaparecer, esto es debido a que los accionistas de la entidad empiezan a verla como algo insostenible e infructífero.

La manera más adecuada de tratar con este tema, y que nos ha enseñado el tiempo es la de la planeación financiera, este tema es de alta importancia para toda organización, pues prevé futuros problemas y consigue minimizar riesgos.

En la presente investigación, y según datos analizados en el anterior capítulo, la empresa comercializadora de velas y veladoras del municipio de san salvador, así como muchas otras, se ha visto impactada negativamente por la pandemia del covid-19, generando ciertas pérdidas financieras.

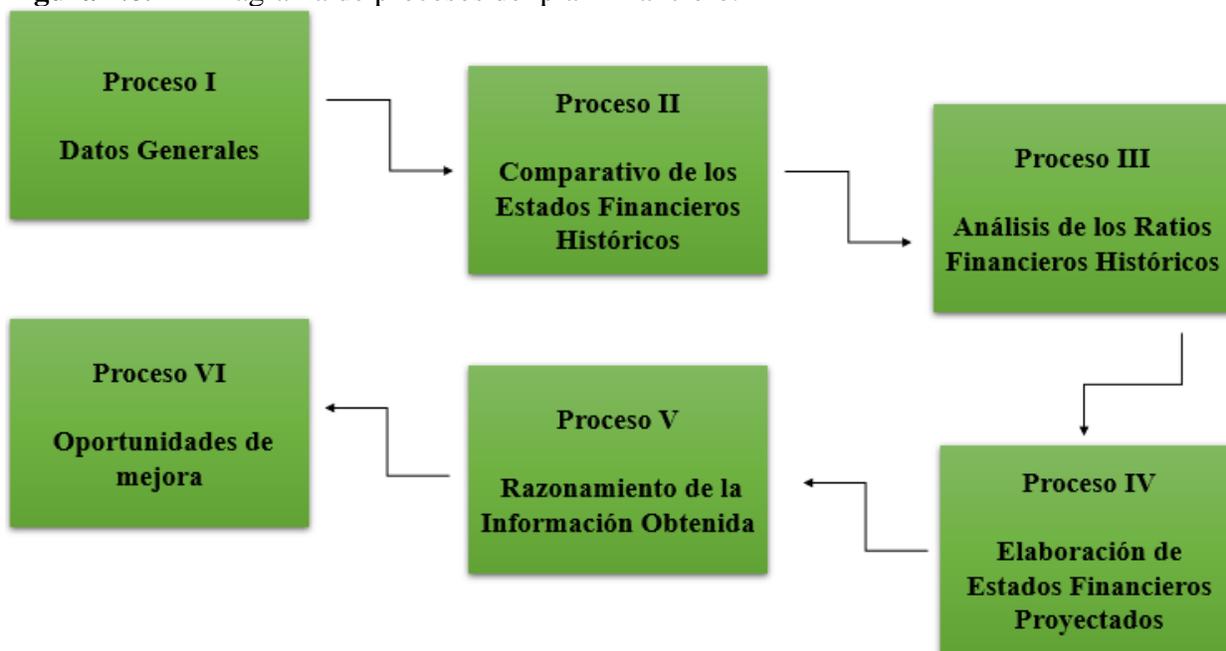
A la fecha la entidad, no ha hecho mayores esfuerzos para minimizar los impactos en las pérdidas económicas, por lo cual, la decisión más lógica, es la de realizar un estudio del ente, poner en cifras fiables su actual situación y planear a futuro, acerca de las mejores decisiones que la entidad pueda poner en marcha para mejorar su actual situación económica.

Esto puede ser por medio de una reducción de costos y gastos o la aplicación de mejores controles para el uso del dinero de la empresa, por supuesto, estas decisiones serán tomadas según convenga a la entidad. Por lo cual, se debe desarrollar un plan financiero basado en cifras históricas para determinar esto.

3.2. Estructura de la propuesta.

La propuesta de solución la conforman los 6 procesos expresados a continuación:

Figura No. 1 - Diagrama de procesos del plan financiero.



Fuente: Elaboración propia.

Las actividades a ejecutar en cada uno de los procesos son las siguientes:

❖ **Proceso I - Datos Generales.**

En este proceso, se presentarán los objetivos de la propuesta, la justificación de la propuesta, datos generales de la entidad comercializadora de velas y veladoras a la cual se le hará el estudio y el juego de estados financieros de la entidad el cual se compone de Estado de situación financieros, Estado de Resultados, Estado de flujos de efectivo y Estado de cambios en el patrimonio desde el año 2016 hasta el 2020, para esto se hará la proyección final del año 2020 a partir de la información histórica del primer semestre de este, para más detalle ver *Anexo No. 2* y *Anexo No. 3*.

❖ **Proceso II - Comparativo de los estados financieros históricos.**

En este proceso, se realizará un análisis horizontal, vertical y porcentual de los estados financieros presentados, este tipo de análisis son normalmente realizados por el gerente financiero de una entidad pues comprenden mejor las circunstancias que rodean mejor a las variaciones de las cuentas, por lo cual el grupo investigador se limitará únicamente a presentar la información comparativa por medio de estas técnicas.

La información obtenida en este proceso servirá tanto para el desarrollo del cuarto proceso, como también para presentar los puntos de interés que validen el desarrollo de las propuestas de solución.

❖ **Proceso III - Análisis de los ratios financieros históricos.**

Una vez concluido el primer proceso, con la información brindada en los estados financieros se desarrollará un cuadro el cual contenga todos los índices financieros pertinentes, que nos permitan discernir la actual situación económica de la entidad.

A cada índice financiero se le dará su debida interpretación para con la entidad, para saber en general lo que mide cada índice financiero ver *Anexo No. 4*.

❖ **Proceso IV - Elaboración de estados financieros proyectados.**

Este proceso tiene como intención el elaborar estados financieros proforma desde el 2021 hasta el año 2025 con el fin de dar una especulación de la situación en la que se encontrará la entidad esa fecha según los datos históricos anteriormente analizados.

❖ **Proceso V - Razonamiento de la información obtenida.**

Este proceso consta del raciocinio general de la información obtenida a través de los 4 procesos anteriores, es decir, se presentarán los puntos de interés de la información de la entidad observados por los investigadores, los criterios por los cuales se establecerán las alternativas de mejora y la elección de las propuestas a desarrollar que mejor encajen con la entidad.

❖ Proceso VI – Oportunidades de mejora.

En este proceso se pretende desarrollar las oportunidades o alternativas de mejora dadas en el proceso anterior para mejorar la rentabilidad de la entidad a futuro.

Estas alternativas incluyen una explicación de la propuesta del grupo investigador, así como modelos de documentos necesarios y si es pertinente algunas estimaciones de costos de dicha propuesta.

3.3. Beneficios de la propuesta.

El plan financiero a desarrollar, se espera brinde los siguientes beneficios a la entidad:

Figura No. 2 - Beneficios de la propuesta.

Beneficios			
Permitir reunir toda la información de tipo económico y financiero que tiene que ver con la empresa, para decretar de este modo el grado de su viabilidad económica.	Analizar y controlar que el negocio cumple las condiciones de liquidez, rentabilidad y solvencia que se necesitan para sobrevivir en el largo plazo.	Servir de guía para la implementación de nuevos modelos de gestión y comercialización en la entidad.	Mejorar la organización del negocio, con el fin de cumplir con las necesidades que este tenga.

Fuente: Elaboración propia.

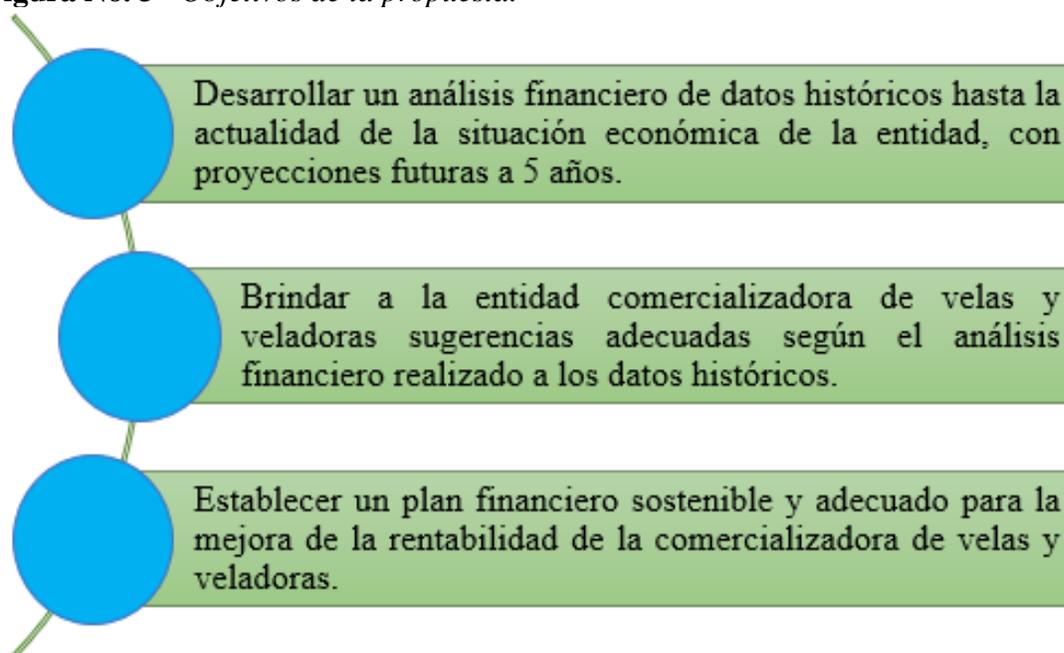
3.4. Caso práctico

3.4.1. Proceso I - Datos generales.

3.4.1.1. Objetivos de la propuesta.

Los objetivos que se esperan alcanzar con la planeación financiera a desarrollar son:

Figura No. 3 - *Objetivos de la propuesta.*



Fuente: Elaboración propia.

3.4.1.2. Justificación de la propuesta.

La propuesta de la elaboración de un plan financiero a la empresa comercializadora de velas y veladoras ha sido hecha basándose en la situación actual por la que atraviesa la entidad, la pandemia del covid-19 ha generado problemas de rentabilidad a la empresa debido a la disminución en ventas e inoperatividad que se mantuvo durante cierto periodo de tiempo.

En ese sentido y a raíz de dichos sucesos, la importancia de este proyecto recae en que la empresa se ve en la necesidad de un plan financiero con el fin de determinar las áreas a mejorar para combatir los posibles efectos financieros negativo que deje la pandemia.

3.4.1.3. Información de la entidad.

❖ Descripción de la empresa.

La comercializadora de velas y veladoras fue fundada en la ciudad de san salvador, en el año dos mil. La primera idea de comercialización de la entidad fue la venta de jabones, tras un periodo de prueba de un año esta se dio cuenta que el mercado de este producto no generaba los ingresos suficientes para seguir operando por lo cual cambió el producto a lo que es actualmente velas y veladoras.

La entidad se clasifica como media empresa y tiene un promedio de 65 empleados. Sus actividades comerciales abarcan desde el territorio salvadoreño como el mercado estadounidense.

❖ Políticas contables.

La entidad realiza sus registros contables en base a las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades vigentes a la actualidad.

❖ **Actividad económica.**

Venta de velas y veladoras.

❖ **Información tributaria.**

La entidad no posee ningún tipo de exención de impuestos y cancela estos según dicta la ley. Asimismo, por el carácter de sus transacciones se ve obligada al cumplimiento de las leyes de lavado de dinero.

A Continuación, se presentan los estados financieros de la entidad del periodo 2016 hasta 2020 proyectado, en base a información histórica del primer semestre.

3.4.1.4. Estados financieros.

Tabla No. 4 - Estado de situación financiera.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$ 82,070.00	\$ 38,619.56	\$ 48,748.66	\$ 40,630.83	\$ 42,569.11
Deudores Comerciales y Otros	\$ 245,873.00	\$ 1,168,489.00	\$ 546,813.83	\$ 456,379.74	\$ 337,078.89
Inventarios	\$ 534,412.00	\$ 281,581.81	\$ 550,095.84	\$ 595,771.17	\$ 658,907.10
Pagos Anticipados	\$ 30,683.00	\$ 21,878.55	\$ 29,004.48	\$ 23,394.69	\$ 21,332.36
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 893,038.00	\$ 1,510,568.92	\$ 1,174,662.81	\$ 1,116,176.43	\$ 1,059,887.46
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Propiedades, Planta y Equipo	\$ 919,543.00	\$ 679,421.43	\$ 692,470.58	\$ 810,483.67	\$ 879,282.99
Depreciacion Acumulada	-\$ 306,036.00	-\$ 47,965.76	-\$ 174,782.29	-\$ 275,026.89	-\$ 361,189.79
Activos Intangibles y Plusvalía	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98
Amortizacion Acumulada	-\$ 11,766.98	-\$ 12,390.00	-\$ 13,031.93	-\$ 13,674.29	-\$ 14,316.65
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 619,154.00	\$ 636,479.65	\$ 522,070.34	\$ 539,196.47	\$ 521,190.53
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 1,512,192.00	\$ 2,147,048.57	\$ 1,696,733.15	\$ 1,655,372.90	\$ 1,581,077.99
PATRIMONIO Y PASIVOS					
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Prestamos y Sobregiros Bancarios	\$ 276,862.00	\$ 318,260.43	\$ 291,364.75	\$ 338,722.69	\$ 306,454.74
Beneficios a Empleados	\$ 7,201.00	\$ 618.01	\$ 9,823.46	\$ 14,046.80	\$ 15,863.51
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 800,995.00	\$ 1,371,171.19	\$ 643,303.96	\$ 631,714.46	\$ 600,987.99
Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ 11,918.52	\$ -	\$ -
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	\$ 1,085,058.00	\$ 1,690,049.63	\$ 956,410.69	\$ 984,483.95	\$ 923,306.24
PASIVOS NO CORRIENTES					
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 22,326.00	\$ 41,999.49	\$ 295,076.28	\$ 236,780.03	\$ 187,225.53
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 22,326.00	\$ 41,999.49	\$ 295,076.28	\$ 236,780.03	\$ 187,225.53
TOTAL DE PASIVOS	\$ 1,107,384.00	\$ 1,732,049.12	\$ 1,251,486.97	\$ 1,221,263.98	\$ 1,110,531.76
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00
Reservas	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00
Resultados del Ejercicio	\$ 45,963.00	\$ 10,190.80	\$ 80,246.73	\$ 14,031.16	\$ 36,437.30
Resultados Acumulados	\$ 178,485.00	\$ 224,448.65	\$ 184,639.45	\$ 239,717.76	\$ 253,748.92
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 404,808.00	\$ 414,999.45	\$ 445,246.18	\$ 434,108.92	\$ 470,546.22
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	\$ 1,512,192.00	\$ 2,147,048.57	\$ 1,696,733.15	\$ 1,655,372.90	\$ 1,581,077.99

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 5 - Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos de Actividades Ordinarias	\$ 3,152,601.00	\$ 2,545,338.10	\$ 2,926,317.98	\$ 3,022,675.61	\$ 2,626,042.78
Costo de Ventas, Producción o Servicios	\$ 2,443,256.00	\$ 2,084,084.13	\$ 2,383,862.21	\$ 2,394,255.08	\$ 2,074,964.93
Utilidad (Pérdida) Bruta	\$ 709,345.00	\$ 461,253.97	\$ 542,455.77	\$ 628,420.53	\$ 551,077.85
Otros Ingresos	\$ 10,938.00	\$ 183,028.00	\$ 159,350.86	\$ 12,039.68	\$ 0.09
Otros Gastos	\$ -	\$ 3,182.77	\$ 133.41	\$ -	\$ -
Gastos de Distribución y Venta	\$ 291,483.00	\$ 250,142.12	\$ 319,889.72	\$ 310,097.35	\$ 274,122.70
Gastos de Administración	\$ 314,164.00	\$ 345,509.44	\$ 262,995.96	\$ 267,308.79	\$ 171,499.40
Utilidad (Pérdida) de Operación	\$ 114,636.00	\$ 45,447.64	\$ 118,787.54	\$ 63,054.07	\$ 105,455.83
Ingresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Financieros	\$ 35,115.00	\$ 35,256.84	\$ 38,540.81	\$ 39,194.68	\$ 43,875.51
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta y las Ganancias	\$ 79,521.00	\$ 10,190.80	\$ 80,246.73	\$ 23,859.39	\$ 61,580.32
Reserva Legal	\$ 5,305.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 74,216.00	\$ 10,190.80	\$ 80,246.73	\$ 23,859.39	\$ 61,580.32
Impuesto sobre la Renta	\$ 28,253.00	\$ -	\$ -	\$ 9,828.23	\$ 25,143.02
Resultado del Ejercicio	\$ 45,963.00	\$ 10,190.80	\$ 80,246.73	\$ 14,031.16	\$ 36,437.30

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 6 - Estado de cambios en el patrimonio.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020 (EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)						
Conceptos	Número de Acciones	Capital Social/Patrimonio Personal	Acciones Propias en cartera	Resultados Acumulados	Reserva Legal	Total Patrimonio
Saldos al 31 de diciembre de 2015	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 178,485.00	\$ 24,756.00	\$ 353,541.00
Ganancia (perdida) del periodo 2016	-	\$ -	\$ -	\$ 45,963.00	\$ -	\$ 45,963.00
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reserva Legal del 2016	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,304.00	\$ 5,304.00
Saldo al 31 de diciembre de 2016	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 224,448.00	\$ 30,060.00	\$ 404,808.00
Ganancia (perdida) del ejercicio de 2017	-	\$ -	\$ -	\$ 10,190.80	\$ -	\$ 10,190.80
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2017	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 234,638.80	\$ 30,060.00	\$ 414,998.80
Cambios en políticas contables y corrección de errores de un período anterior				\$ 0.65		\$ 0.65
Saldo al 31 de diciembre de 2017 con ajuste retroactivo	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 234,639.45	\$ 30,060.00	\$ 414,999.45
Ganancia (perdida) del periodo 2018	-	\$ -	\$ -	\$ 80,246.73	\$ -	\$ 80,246.73
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 50,000.00	\$ -	-\$ 50,000.00
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2018	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 264,886.18	\$ 30,060.00	\$ 445,246.18
Ganancia (perdida) del periodo 2019	-	\$ -	\$ -	\$ 14,031.16	\$ -	\$ 14,031.16
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 25,168.42	\$ -	-\$ 25,168.42
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2019	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 253,748.92	\$ 30,060.00	\$ 434,108.92
Ganancia (perdida) del periodo 2020	-	\$ -	\$ -	\$ 36,437.30	\$ -	\$ 36,437.30
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2020	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 290,186.22	\$ 30,060.00	\$ 470,546.22

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 7 - Estado de flujos de efectivo.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación					
Ganancia (perdida) del Año	\$ 45,963.00	\$ 10,190.80	\$ 80,246.73	\$ 14,031.16	\$ 36,437.30
Depreciación de propiedad planta y Equipo	\$ 84,060.00	\$ 63,384.59	\$ 131,403.39	\$ 126,897.28	\$ 86,162.90
Amortización de Activos Intangibles	\$ 1,636.00	\$ 622.72	\$ 642.36	\$ 642.36	\$ 642.36
Aumento en Reserva legal	\$ 5,304.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento del Pasivo por Beneficios a Empleados	\$ 2,638.00	\$ 6,582.49	\$ 9,205.45	\$ 4,223.34	\$ 1,816.71
Perdida por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por siniestro	\$ -	\$ 897,366.91	\$ -	\$ -	\$ -
Perdida de Depreciación por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por Siniestro	\$ -	\$ 321,453.83	\$ -	\$ -	\$ -
Otros (Ajuste de propiedad, planta y equipo)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,215.86	\$ -
Flujo de Efectivo antes de los movimientos de Capital de Trabajo	\$ 139,601.00	\$ 643,528.70	\$ 221,497.93	\$ 148,010.00	\$ 125,059.27
Aumento (Disminución) Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	\$ 207,276.00	\$ 922,616.42	\$ 621,675.17	\$ 90,434.09	\$ 119,300.85
Aumento (Disminución) Inventario para la venta	-\$ 233,677.00	\$ 252,830.02	-\$ 268,514.03	-\$ 45,675.33	-\$ 63,135.93
Aumento (Disminución) Gastos pagados por anticipado	-\$ 5,483.00	\$ 8,804.88	-\$ 7,125.93	\$ 5,609.79	\$ 2,062.33
Aumento (Disminución) Intangibles	-\$ 5,950.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento (Disminución) Cuentas por pagar comerciales	\$ 137,769.00	\$ 500,999.57	-\$ 698,849.45	\$ 7,758.91	\$ 30,726.47
Aumento (Disminución) Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	\$ -	\$ 69,176.86	-\$ 29,017.78	-\$ 19,348.41	\$ -
Aumento (Disminución) Otros Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ 11,918.52	-\$ 11,918.52	\$ -
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de operación	\$ 239,536.00	\$ 552,723.61	-\$ 148,415.57	\$ 174,870.53	\$ 152,560.04
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Inversion					
Aumento (Disminución) Compras de propiedades, planta y equipo	-\$ 289,203.00	-\$ 657,245.65	-\$ 92,053.63	-\$ 202,364.49	-\$ 68,799.32
Venta de Propiedad Planta y Equipo	\$ 57,770.00	\$ -	\$ 79,004.50	\$ 82,135.54	\$ -
Depreciación por Venta de Propiedad Planta y Equipo	\$ -	\$ -	-\$ 4,587.31	-\$ 26,652.68	\$ -
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Inversion	-\$ 231,433.00	-\$ 657,245.65	-\$ 17,636.44	-\$ 146,881.63	-\$ 68,799.32
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Financiación					
Pago de Dividendos	\$ -	\$ -	-\$ 50,000.00	-\$ 25,168.42	\$ -
Prestamos Bancarios	\$ 45,282.00	\$ 41,398.05	-\$ 26,895.68	\$ 47,357.94	-\$ 32,267.95
Aumento a Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas	\$ 1,498.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar a Largo Plazo	\$ 4,421.00	\$ 19,673.44	\$ 253,076.79	-\$ 58,296.25	-\$ 49,554.50
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Financiación	\$ 51,201.00	\$ 61,071.49	\$ 176,181.11	\$ 36,106.73	-\$ 81,822.45
Aumento o disminución de efectivo y equivalente de efectivo	\$ 59,304.00	-\$ 43,450.55	\$ 10,129.10	-\$ 8,117.83	\$ 1,938.28
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	\$ 22,766.00	\$ 82,070.11	\$ 38,619.56	\$ 48,748.66	\$ 40,630.83
Efectivo y equivalentes al efectivo al Final del periodo	\$ 82,070.00	\$ 38,619.56	\$ 48,748.66	\$ 40,630.83	\$ 42,569.11

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

3.4.2. Proceso II - Comparativo de los estados financieros.

3.4.2.1. Comparativo horizontal.

Tabla No. 8 - Comparativo horizontal - Estado de situación financiera.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020				
COMPARATIVO HORIZONTAL				
CONCEPTOS	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/219
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	-52.94%	26.23%	-16.65%	4.77%
Deudores Comerciales y Otros	375.24%	-53.20%	-16.54%	-26.14%
Inventarios	-47.31%	95.36%	8.30%	10.60%
Pagos Anticipados	-28.69%	32.57%	-19.34%	-8.82%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	69.15%	-22.24%	-4.98%	-5.04%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Propiedades, Planta y Equipo	-26.11%	1.92%	17.04%	8.49%
Depreciacion Acumulada	-84.33%	264.39%	57.35%	31.33%
Activos Intangibles y Plusvalía	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Amortizacion Acumulada	5.29%	5.18%	4.93%	4.70%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	2.80%	-17.98%	3.28%	-3.34%
TOTAL DE ACTIVOS	41.98%	-20.97%	-2.44%	-4.49%
PATRIMONIO Y PASIVOS				
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Prestamos y Sobregiros Bancarios	14.95%	-8.45%	16.25%	-9.53%
Beneficios a Empleados	-91.42%	1489.53%	42.99%	12.93%
Acreedores Comerciales y Otros	71.18%	-53.08%	-1.80%	-4.86%
Impuestos por pagar	0.00%	100.00%	-100.00%	0.00%
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	55.76%	-43.41%	2.94%	-6.21%
PASIVOS NO CORRIENTES				
Acreedores Comerciales y Otros	88.12%	602.57%	-19.76%	-20.93%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	88.12%	602.57%	-19.76%	-20.93%
TOTAL DE PASIVOS	56.41%	-27.75%	-2.41%	-9.07%
PATRIMONIO				
Capital Social	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Reservas	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Resultados del Ejercicio	-77.83%	687.44%	-82.51%	159.69%
Resultados Acumulados	25.75%	-17.74%	29.83%	5.85%
TOTAL DEL PATRIMONIO	2.52%	7.29%	-2.50%	8.39%
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	41.98%	-20.97%	-2.44%	-4.49%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 9 - Comparativo horizontal - Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS				
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020				
COMPARATIVO HORIZONTAL				
CONCEPTOS	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019
Ingresos de Actividades Ordinarias	-19.26%	14.97%	3.29%	-13.12%
Costo de Ventas, Producción o Servicios	-14.70%	14.38%	0.44%	-13.34%
Utilidad (Pérdida) Bruta	-34.97%	17.60%	15.85%	-12.31%
Otros Ingresos	1573.32%	-12.94%	-92.44%	-100.00%
Otros Gastos	100.00%	-95.81%	-100.00%	0.00%
Gastos de Distribución y Venta	-14.18%	27.88%	-3.06%	-11.60%
Gastos de Administración	9.98%	-23.88%	1.64%	-35.84%
Utilidad (Pérdida) de Operación	-60.35%	161.37%	-46.92%	67.25%
Ingresos Financieros	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Gastos Financieros	0.40%	9.31%	1.70%	11.94%
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta y las Ganancias	-87.18%	687.44%	-70.27%	158.10%
Reserva Legal	-100.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta	-86.27%	687.44%	-70.27%	158.10%
Impuesto sobre la Renta	-100.00%	0.00%	100.00%	155.82%
Resultado del Ejercicio	-77.83%	687.44%	-82.51%	159.69%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 10 - Comparativo horizontal - Estado de cambios en el patrimonio.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO COMPARATIVO HORIZONTAL POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020						
Conceptos	Número de Acciones	Capital Social/Patrimonio Personal	Acciones Propias en cartera	Resultados Acumulados	Reserva Legal	Total Patrimonio
Saldos al 31 de diciembre de 2015	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 178,485.00	\$ 24,756.00	\$ 353,541.00
Ganancia (perdida) del periodo 2016	-	\$ -	\$ -	\$ 45,963.00	\$ -	\$ 45,963.00
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reserva Legal del 2016	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,304.00	\$ 5,304.00
Saldo al 31 de diciembre de 2016	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 224,448.00	\$ 30,060.00	\$ 404,808.00
Ganancia (perdida) del ejercicio de 2017	-	\$ -	\$ -	\$ 10,190.80	\$ -	\$ 10,190.80
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2017	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 234,638.80	\$ 30,060.00	\$ 414,998.80
Cambios en políticas contables y corrección de errores de un período anterior				\$ 0.65		\$ 0.65
Saldo al 31 de diciembre de 2017 con ajuste retroactivo	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 234,639.45	\$ 30,060.00	\$ 414,999.45
ANALISIS HORIZONTAL 2017/2016	0.00%	0.00%	0.00%	4.54%	0.00%	2.52%
Ganancia (perdida) del periodo 2018	-	\$ -	\$ -	\$ 80,246.73	\$ -	\$ 80,246.73
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 50,000.00	\$ -	-\$ 50,000.00
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2018	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 264,886.23	\$ 30,060.00	\$ 445,246.21
ANALISIS HORIZONTAL 2017/2016	0.00%	0.00%	0.00%	12.89%	0.00%	7.29%
Ganancia (perdida) del periodo 2019	-	\$ -	\$ -	\$ 14,031.16	\$ -	\$ 14,031.16
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 25,168.42	\$ -	-\$ 25,168.42
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2019	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 253,749.09	\$ 30,060.00	\$ 434,109.02
ANALISIS HORIZONTAL 2017/2016	0.00%	0.00%	0.00%	-4.20%	0.00%	-2.50%
Ganancia (perdida) del periodo 2020	-	\$ -	\$ -	\$ 36,437.30	\$ -	\$ 36,437.30
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2020	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 290,186.36	\$ 30,060.00	\$ 470,546.30
ANALISIS HORIZONTAL 2017/2016	0.00%	0.00%	0.00%	14.36%	0.00%	8.39%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 11 - Comparativo horizontal - Estado de flujos de efectivo.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO				
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020				
COMPARATIVO HORIZONTAL				
CONCEPTOS	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/219
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación				
Ganancia (perdida) del Año	-77.83%	687.44%	-82.51%	159.69%
Depreciacion de propiedad planta y Equipo	-24.60%	107.31%	-3.43%	-32.10%
Amortizacion de Activos Intangibles	-61.94%	3.15%	0.00%	0.00%
Aumento en Reserva legal	-100.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento del Pasivo por Beneficios a Empleados	-349.53%	-239.85%	-54.12%	-56.98%
Perdida por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por siniestro	100.00%	-100.00%	0.00%	0.00%
Perdida de Depreciacion por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por Siniestro	100.00%	-100.00%	0.00%	0.00%
Otros (Ajuste de propiedad, planta y equipo)	0.00%	0.00%	100.00%	-100.00%
Flujo de Efectivo antes de los movimientos de Capital de Trabajo	 360.98%	 -65.58%	 -33.18%	 -15.51%
Aumento (Disminución) Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	-545.11%	-167.38%	-85.45%	31.92%
Aumento (Disminución) Inventario para la venta	-208.20%	-206.20%	-82.99%	38.23%
Aumento (Disminución) Gastos pagados por anticipado	-260.59%	-180.93%	-178.72%	-63.24%
Aumento (Disminución) Intangibles	-100.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento (Disminución) Cuentas por pagar comerciales	263.65%	-239.49%	-101.11%	-496.02%
Aumento (Disminución) Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	100.00%	-141.95%	-33.32%	-100.00%
Aumento (Disminución) Otros Impuestos por pagar	0.00%	100.00%	-200.00%	-100.00%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de operación	 130.75%	 -126.85%	 -217.82%	 -12.76%
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Inversion				
Aumento (Disminución) Compras de propiedades, planta y equipo	127.26%	-85.99%	119.83%	-66.00%
Venta de Propiedad Planta y Equipo	-100.00%	100.00%	3.96%	-100.00%
Depreciacion por Venta de Propiedad Planta y Equipo	0.00%	100.00%	481.01%	-100.00%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Inversion	 183.99%	 -97.32%	 732.83%	 -53.16%
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Financiacion				
Pago de Dividendos	0.00%	100.00%	-49.66%	-100.00%
Prestamos Bancarios	-8.58%	-164.97%	-276.08%	-168.14%
Aumento a Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas	-100.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar a Largo Plazo	345.00%	1186.39%	-123.04%	-15.00%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Financiacion	 19.28%	 188.48%	 -120.49%	 126.61%
Aumento o disminucion de efectivo y equivalente de efectivo	-173.27%	-123.31%	-180.14%	-123.88%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	 260.49%	 -52.94%	 26.23%	 -16.65%
Efectivo y equivalentes al efectivo al Final del periodo	 -52.94%	 26.23%	 -16.65%	 4.77%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

3.4.2.2. Comparativo vertical.

Tabla No. 12 - Comparativo vertical - Estado de situación financiera.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
COMPARATIVO VERTICAL					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	5.43%	1.80%	2.87%	2.45%	2.69%
Deudores Comerciales y Otros	16.26%	54.42%	32.23%	27.57%	21.32%
Inventarios	35.34%	13.11%	32.42%	35.99%	41.67%
Pagos Anticipados	2.03%	1.02%	1.71%	1.41%	1.35%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	59.06%	70.36%	69.23%	67.43%	67.04%
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Propiedades, Planta y Equipo	60.81%	31.64%	40.81%	48.96%	55.61%
Depreciacion Acumulada	-20.24%	-2.23%	-10.30%	-16.61%	-22.84%
Activos Intangibles y Plusvalía	1.15%	0.81%	1.03%	1.05%	1.10%
Amortizacion Acumulada	-0.78%	-0.58%	-0.77%	-0.83%	-0.91%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	40.94%	29.64%	30.77%	32.57%	32.96%
TOTAL DE ACTIVOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PATRIMONIO Y PASIVOS					
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Prestamos y Sobregiros Bancarios	18.31%	14.82%	17.17%	20.46%	19.38%
Beneficios a Empleados	0.48%	0.03%	0.58%	0.85%	1.00%
Acreedores Comerciales y Otros	52.97%	63.86%	37.91%	38.16%	38.01%
Impuestos por pagar	0.00%	0.00%	0.70%	0.00%	0.00%
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	71.75%	78.72%	56.37%	59.47%	58.40%
PASIVOS NO CORRIENTES					
Acreedores Comerciales y Otros	1.48%	1.96%	17.39%	14.30%	11.84%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	1.48%	1.96%	17.39%	14.30%	11.84%
TOTAL DE PASIVOS	73.23%	80.67%	73.76%	73.78%	70.24%
PATRIMONIO					
Capital Social	9.94%	7.00%	8.86%	9.08%	9.51%
Reservas	1.99%	1.40%	1.77%	1.82%	1.90%
Resultados del Ejercicio	3.04%	0.47%	4.73%	0.85%	2.30%
Resultados Acumulados	11.80%	10.45%	10.88%	14.48%	16.05%
TOTAL DEL PATRIMONIO	26.77%	19.33%	26.24%	26.22%	29.76%
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 13 - Comparativo vertical - Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
COMPARATIVO VERTICAL					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos de Actividades Ordinarias	 100.00%	 100.00%	 100.00%	 100.00%	 100.00%
Costo de Ventas, Producción o Servicios	 77.50%	 81.88%	 81.46%	 79.21%	 79.01%
Utilidad (Pérdida) Bruta	 22.50%	 18.12%	 18.54%	 20.79%	 20.99%
Otros Ingresos	 0.35%	 7.19%	 5.45%	 0.40%	 0.00%
Otros Gastos	 0.00%	 0.13%	 0.00%	 0.00%	 0.00%
Gastos de Distribución y Venta	 9.25%	 9.83%	 10.93%	 10.26%	 10.44%
Gastos de Administración	 9.97%	 13.57%	 8.99%	 8.84%	 6.53%
Utilidad (Pérdida) de Operación	 3.64%	 1.79%	 4.06%	 2.09%	 4.02%
Ingresos Financieros	 0.00%	 0.00%	 0.00%	 0.00%	 0.00%
Gastos Financieros	 1.11%	 1.39%	 1.32%	 1.30%	 1.67%
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta y las Ganancias	 2.52%	 0.40%	 2.74%	 0.79%	 2.34%
Reserva Legal	 0.17%	 0.00%	 0.00%	 0.00%	 0.00%
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta	 2.35%	 0.40%	 2.74%	 0.79%	 2.34%
Impuesto sobre la Renta	 0.90%	 0.00%	 0.00%	 0.33%	 0.96%
Resultado del Ejercicio	 1.46%	 0.40%	 2.74%	 0.46%	 1.39%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 14 - Comparativo vertical - Estado de cambios en el patrimonio.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO COMPARATIVO VERTICAL POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020						
Conceptos	Número de Acciones	Capital Social/Patrimonio Personal	Acciones Propias en cartera	Resultados Acumulados	Reserva Legal	Total Patrimonio
Saldos al 31 de diciembre de 2015	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 178,485.00	\$ 24,756.00	\$ 353,541.00
Ganancia (perdida) del periodo 2016	-	\$ -	\$ -	\$ 45,963.00	\$ -	\$ 45,963.00
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reserva Legal del 2016	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,304.00	\$ 5,304.00
Saldo al 31 de diciembre de 2016	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 224,448.00	\$ 30,060.00	\$ 404,808.00
ANALISIS VERTICAL 2016		37.13%	0.00%	55.45%	7.43%	100.00%
Ganancia (perdida) del ejercicio de 2017	-	\$ -	\$ -	\$ 10,190.80	\$ -	\$ 10,190.80
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2017	1,503	\$ 150,300.37	\$ -	\$ 234,639.35	\$ 30,060.07	\$ 414,999.80
Cambios en políticas contables y corrección de errores de un período anterior				\$ 0.65		\$ 0.65
Saldo al 31 de diciembre de 2017 con ajuste retroactivo	1,503	\$ 150,300.37	\$ -	\$ 234,640.00	\$ 30,060.07	\$ 415,000.45
ANALISIS VERTICAL 2017		36.22%	0.00%	56.54%	7.24%	100.00%
Ganancia (perdida) del periodo 2018	-	\$ -	\$ -	\$ 80,246.73	\$ -	\$ 80,246.73
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ 50,000.00	\$ -	\$ 50,000.00
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2018	1,503	\$ 150,300.73	\$ -	\$ 264,887.30	\$ 30,060.15	\$ 445,248.18
ANALISIS VERTICAL 2018		33.76%	0.00%	59.49%	6.75%	100.00%
Ganancia (perdida) del periodo 2019	-	\$ -	\$ -	\$ 14,031.16	\$ -	\$ 14,031.16
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ 25,168.42	\$ -	\$ 25,168.42
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2019	1,503	\$ 150,301.07	\$ -	\$ 253,750.63	\$ 30,060.21	\$ 434,111.92
ANALISIS VERTICAL 2019		34.62%	0.00%	58.45%	6.92%	100.00%
Ganancia (perdida) del periodo 2020	-	\$ -	\$ -	\$ 36,437.30	\$ -	\$ 36,437.30
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2020	1,503	\$ 150,301.42	\$ -	\$ 290,188.52	\$ 30,060.28	\$ 470,550.22
ANALISIS VERTICAL 2020		31.94%	0.00%	61.67%	6.39%	100.00%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 15 - Comparativo vertical - Estado de flujos de efectivo.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
COMPARATIVO VERTICAL					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación					
Ganancia (perdida) del Año	56.00%	26.39%	164.61%	34.53%	85.60%
Depreciacion de propiedad planta y Equipo	102.42%	164.13%	269.55%	312.32%	202.41%
Amortizacion de Activos Intangibles	1.99%	1.61%	1.32%	1.58%	1.51%
Aumento en Reserva legal	6.46%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento del Pasivo por Beneficios a Empleados	3.21%	-17.04%	18.88%	10.39%	4.27%
Perdida por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por siniestro	0.00%	2323.61%	0.00%	0.00%	0.00%
Perdida de Depreciacion por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por Siniestro	0.00%	-832.36%	0.00%	0.00%	0.00%
Otros (Ajuste de propiedad, planta y equipo)	0.00%	0.00%	0.00%	5.45%	0.00%
Flujo de Efectivo antes de los movimientos de Capital de Trabajo	170.10%	1666.33%	454.37%	364.28%	293.78%
Aumento (Disminución) Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	252.56%	-2388.99%	1275.27%	222.58%	280.25%
Aumento (Disminución) Inventario para la venta	-284.73%	654.67%	-550.81%	-112.42%	-148.31%
Aumento (Disminución) Gastos pagados por anticipado	-6.68%	22.80%	-14.62%	13.81%	4.84%
Aumento (Disminución) Intangibles	-7.25%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento (Disminución) Cuentas por pagar comerciales	167.87%	1297.27%	-1433.58%	19.10%	-72.18%
Aumento (Disminución) Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	0.00%	179.12%	-59.53%	-47.62%	0.00%
Aumento (Disminución) Otros Impuestos por pagar	0.00%	0.00%	24.45%	-29.33%	0.00%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de operación	291.87%	1431.20%	-304.45%	430.39%	358.38%
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Inversion					
Aumento (Disminución) Compras de propiedades, planta y equipo	-352.39%	-1701.85%	-188.83%	-498.06%	-161.62%
Venta de Propiedad Planta y Equipo	70.39%	0.00%	162.06%	202.15%	0.00%
Depreciacion por Venta de Propiedad Planta y Equipo	0.00%	0.00%	-9.41%	-65.60%	0.00%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Inversion	-281.99%	-1701.85%	-36.18%	-361.50%	-161.62%
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Financiacion					
Pago de Dividendos	0.00%	0.00%	-102.57%	-61.94%	0.00%
Prestamos Bancarios	55.17%	107.19%	-55.17%	116.56%	-75.80%
Aumento a Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas	1.83%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar a Largo Plazo	5.39%	50.94%	519.15%	-143.48%	-116.41%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Financiacion	62.39%	158.14%	361.41%	-88.87%	-192.21%
Aumento o disminucion de efectivo y equivalente de efectivo	72.26%	-112.51%	20.78%	-19.98%	4.55%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	27.74%	212.51%	79.22%	119.98%	95.45%
Efectivo y equivalentes al efectivo al Final del periodo	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

3.4.2.3. Comparativo porcentual.

Tabla No. 16 - Comparativo porcentual - Estado de situación financiera.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
COMPARATIVO PORCENTUAL					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	5.43%	1.80%	2.87%	2.45%	2.69%
Deudores Comerciales y Otros	16.26%	54.42%	32.23%	27.57%	21.32%
Inventarios	35.34%	13.11%	32.42%	35.99%	41.67%
Pagos Anticipados	2.03%	1.02%	1.71%	1.41%	1.35%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	59.06%	70.36%	69.23%	67.43%	67.04%
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Propiedades, Planta y Equipo	60.81%	31.64%	40.81%	48.96%	55.61%
Depreciación Acumulada	-20.24%	-2.23%	-10.30%	-16.61%	-22.84%
Activos Intangibles y Plusvalía	1.15%	0.81%	1.03%	1.05%	1.10%
Amortización Acumulada	-0.78%	-0.58%	-0.77%	-0.83%	-0.91%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	40.94%	29.64%	30.77%	32.57%	32.96%
TOTAL DE ACTIVOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PATRIMONIO Y PASIVOS					
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Prestamos y Sobregiros Bancarios	25.00%	18.37%	23.28%	27.74%	27.60%
Beneficios a Empleados	0.65%	0.04%	0.78%	1.15%	1.43%
Acreedores Comerciales y Otros	72.33%	79.16%	51.40%	51.73%	54.12%
Impuestos por pagar	0.00%	0.00%	0.95%	0.00%	0.00%
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	97.98%	97.58%	76.42%	80.61%	83.14%
PASIVOS NO CORRIENTES					
Acreedores Comerciales y Otros	2.02%	2.42%	23.58%	19.39%	16.86%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	2.02%	2.42%	23.58%	19.39%	16.86%
TOTAL DE PASIVOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PATRIMONIO					
Capital Social	37.13%	36.22%	33.76%	34.62%	31.94%
Reservas	7.43%	7.24%	6.75%	6.92%	6.39%
Resultados del Ejercicio	11.35%	2.46%	18.02%	3.23%	7.74%
Resultados Acumulados	44.09%	54.08%	41.47%	55.22%	53.93%
TOTAL DEL PATRIMONIO	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS					

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 17 - Comparativo porcentual - Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
COMPARATIVO PORCENTUAL					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos de Actividades Ordinarias	 100.00%	 100.00%	 100.00%	 100.00%	 100.00%
Costo de Ventas, Producción o Servicios	 77.50%	 81.88%	 81.46%	 79.21%	 79.01%
Utilidad (Pérdida) Bruta	 22.50%	 18.12%	 18.54%	 20.79%	 20.99%
Otros Ingresos	 0.35%	 7.19%	 5.45%	 0.40%	 0.00%
Otros Gastos	 0.00%	 0.13%	 0.00%	 0.00%	 0.00%
Gastos de Distribución y Venta	 9.25%	 9.83%	 10.93%	 10.26%	 10.44%
Gastos de Administración	 9.97%	 13.57%	 8.99%	 8.84%	 6.53%
Utilidad (Pérdida) de Operación	 3.64%	 1.79%	 4.06%	 2.09%	 4.02%
Ingresos Financieros	 0.00%	 0.00%	 0.00%	 0.00%	 0.00%
Gastos Financieros	 1.11%	 1.39%	 1.32%	 1.30%	 1.67%
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta y las Ganancias	 2.52%	 0.40%	 2.74%	 0.79%	 2.34%
Reserva Legal	 0.17%	 0.00%	 0.00%	 0.00%	 0.00%
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta	 2.35%	 0.40%	 2.74%	 0.79%	 2.34%
Impuesto sobre la Renta	 0.90%	 0.00%	 0.00%	 0.33%	 0.96%
Resultado del Ejercicio	 1.46%	 0.40%	 2.74%	 0.46%	 1.39%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 18 - Comparativo porcentual - Estado de cambios en el patrimonio.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO COMPARATIVO PORCENTUAL POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020						
Conceptos	Número de Acciones	Capital Social/Patrimonio Personal	Acciones Propias en cartera	Resultados Acumulados	Reserva Legal	Total Patrimonio
Saldos al 31 de diciembre de 2015	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 178,485.00	\$ 24,756.00	\$ 353,541.00
Ganancia (perdida) del periodo 2016	-	\$ -	\$ -	\$ 45,963.00	\$ -	\$ 45,963.00
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reserva Legal del 2016	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,304.00	\$ 5,304.00
Saldo al 31 de diciembre de 2016	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 224,448.00	\$ 30,060.00	\$ 404,808.00
ANALISIS PORCENTUAL 2016		37.13%	0.00%	55.45%	7.43%	100.00%
Ganancia (perdida) del ejercicio de 2017	-	\$ -	\$ -	\$ 10,190.80	\$ -	\$ 10,190.80
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2017	1,503	\$ 150,300.37	\$ -	\$ 234,639.35	\$ 30,060.07	\$ 414,999.80
Cambios en políticas contables y corrección de errores de un período anterior				\$ 0.65		\$ 0.65
Saldo al 31 de diciembre de 2017 con ajuste retroactivo	1,503	\$ 150,300.37	\$ -	\$ 234,640.00	\$ 30,060.07	\$ 415,000.45
ANALISIS PORCENTUAL 2017		36.22%	0.00%	56.54%	7.24%	100.00%
Ganancia (perdida) del periodo 2018	-	\$ -	\$ -	\$ 80,246.73	\$ -	\$ 80,246.73
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ 50,000.00	\$ -	\$ 50,000.00
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2018	1,503	\$ 150,300.73	\$ -	\$ 264,887.30	\$ 30,060.15	\$ 445,248.18
ANALISIS PORCENTUAL 2018		33.76%	0.00%	59.49%	6.75%	100.00%
Ganancia (perdida) del periodo 2019	-	\$ -	\$ -	\$ 14,031.16	\$ -	\$ 14,031.16
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ 25,168.42	\$ -	\$ 25,168.42
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2019	1,503	\$ 150,301.07	\$ -	\$ 253,750.63	\$ 30,060.21	\$ 434,111.92
ANALISIS POCENTUAL 2019		34.62%	0.00%	58.45%	6.92%	100.00%
Ganancia (perdida) del periodo 2020	-	\$ -	\$ -	\$ 36,437.30	\$ -	\$ 36,437.30
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por otros cambios en el patrimonio	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldos al 31 de diciembre de 2020	1,503	\$ 150,301.42	\$ -	\$ 290,188.52	\$ 30,060.28	\$ 470,550.22
ANALISIS PORCENTUAL 2020		31.94%	0.00%	61.67%	6.39%	100.00%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

Tabla No. 19 - Comparativo porcentual - Estado de flujos de efectivo.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO					
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 AL 2020					
COMPARATIVO PORCENTUAL					
CONCEPTOS	2016	2017	2018	2019	2020
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación					
Ganancia (perdida) del Año	19.19%	1.84%	-54.07%	8.02%	23.88%
Depreciación de propiedad planta y Equipo	35.09%	11.47%	-88.54%	72.57%	56.48%
Amortización de Activos Intangibles	0.68%	0.11%	-0.43%	0.37%	0.42%
Aumento en Reserva legal	2.21%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento del Pasivo por Beneficios a Empleados	1.10%	-1.19%	-6.20%	2.42%	1.19%
Perdida por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por siniestro	0.00%	162.35%	0.00%	0.00%	0.00%
Perdida de Depreciación por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por Siniestro	0.00%	-58.16%	0.00%	0.00%	0.00%
Otros (Ajuste de propiedad, planta y equipo)	0.00%	0.00%	0.00%	1.27%	0.00%
Flujo de Efectivo antes de los movimientos de Capital de Trabajo	58.28%	116.43%	-149.24%	84.64%	81.97%
Aumento (Disminución) Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	86.53%	-166.92%	-418.87%	51.71%	78.20%
Aumento (Disminución) Inventario para la venta	-97.55%	45.74%	180.92%	-26.12%	-41.38%
Aumento (Disminución) Gastos pagados por anticipado	-2.29%	1.59%	4.80%	3.21%	1.35%
Aumento (Disminución) Intangibles	-2.48%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento (Disminución) Cuentas por pagar comerciales	57.51%	90.64%	470.87%	4.44%	-20.14%
Aumento (Disminución) Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	0.00%	12.52%	19.55%	-11.06%	0.00%
Aumento (Disminución) Otros Impuestos por pagar	0.00%	0.00%	-8.03%	-6.82%	0.00%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de operación	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Inversión					
Aumento (Disminución) Compras de propiedades, planta y equipo	124.96%	100.00%	521.95%	137.77%	100.00%
Venta de Propiedad Planta y Equipo	-24.96%	0.00%	-447.96%	-55.92%	0.00%
Depreciación por Venta de Propiedad Planta y Equipo	0.00%	0.00%	26.01%	18.15%	0.00%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Inversión	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Financiación					
Pago de Dividendos	0.00%	0.00%	-28.38%	69.71%	0.00%
Prestamos Bancarios	88.44%	67.79%	-15.27%	-131.16%	39.44%
Aumento a Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas	2.93%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aumento de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar a Largo Plazo	8.63%	32.21%	143.65%	161.46%	60.56%
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Financiación	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Aumento o disminución de efectivo y equivalente de efectivo	72.26%	-112.51%	20.78%	-19.98%	4.55%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	27.74%	212.51%	79.22%	119.98%	95.45%
Efectivo y equivalentes al efectivo al Final del periodo	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia, según información brindada por la comercializadora de velas y veladoras.

3.4.3. Proceso III - Análisis de los ratios financieros.

3.4.3.1. Ratios financieros de liquidez.

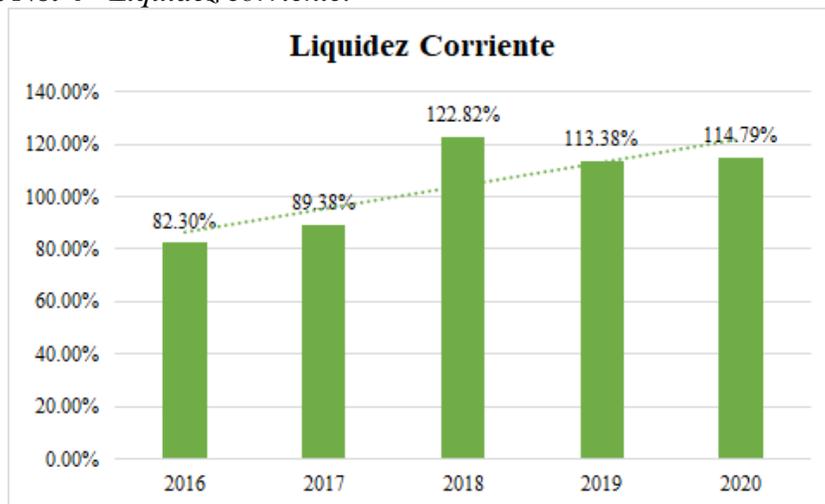
Tabla No. 20 - Ratios financieros - Liquidez.

N°	Nombre	Formula	Año				
			2016	2017	2018	2019	2020
1	Indicadores de Liquidez						
1.1	Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	82%	89%	123%	113%	115%
1.2	Prueba Acida	(Activo Corriente - Inventario - Gastos pagados por anticipado) / Pasivo Corriente	30%	71%	62%	50%	41%
1.3	Fondo de maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	-\$ 192,020.00	-\$ 179,480.71	\$ 218,252.12	\$ 131,692.48	\$ 136,581.23
1.4	Prueba Defensiva	Activo en caja y bancos / Pasivo Corriente	7.56%	2.29%	5.10%	4.13%	4.61%

Fuente: Elaboración propia

- **Liquidez corriente.**

Figura No. 4 - Liquidez corriente.

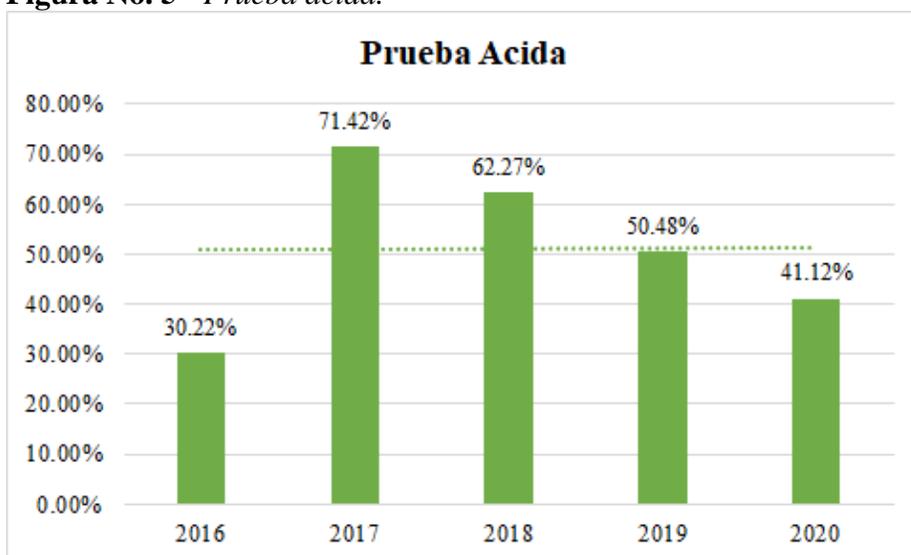


Fuente: Elaboración propia.

La liquidez corriente en la empresa, con el paso de los años ha ido en aumento, esta representa la capacidad del negocio de responder a sus deudas a corto plazo y según la estimación final del año 2020 esta podrá pagar sus obligaciones al 100%, con un excedente de aproximadamente 15%, cantidad que, si bien no es el ideal financiero, es un bajo valor de recursos no explotados para la rentabilidad.

- **Prueba acida.**

Figura No. 5 - Prueba acida.

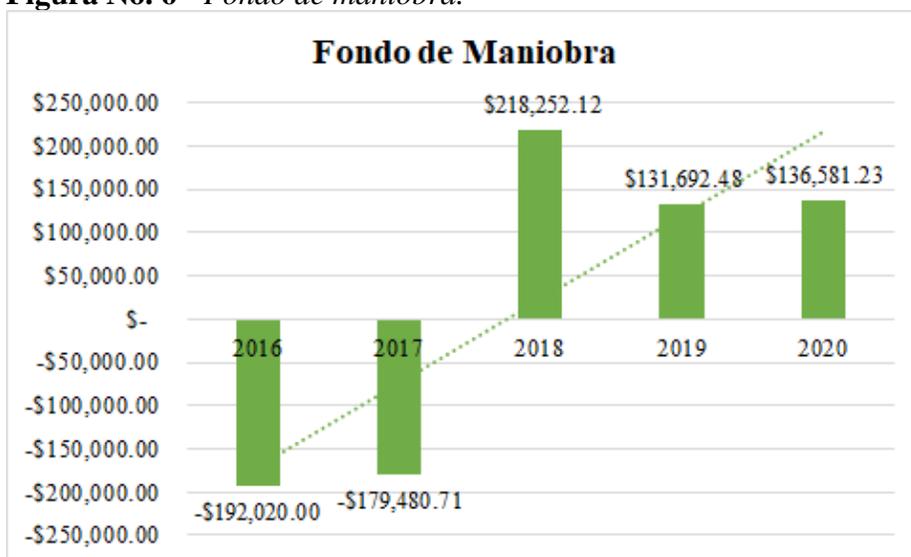


Fuente: Elaboración propia.

Este indicador financiero es una versión más rigurosa que el de liquidez corriente, pues nos muestra la capacidad de la entidad de responder a las deudas a corto plazo únicamente con las cuentas de efectivo y las cuentas por cobrar, según la información la entidad depende en gran parte de sus inventarios para subsanar sus deudas a corto plazo, en la estimación del 2020 solo se podría pagar la deuda a corto plazo en un 41% con el efectivo disponible y el 59% restante dependerá de la venta de inventario.

- **Fondo de maniobra.**

Figura No. 6 - Fondo de maniobra.



Fuente: Elaboración propia.

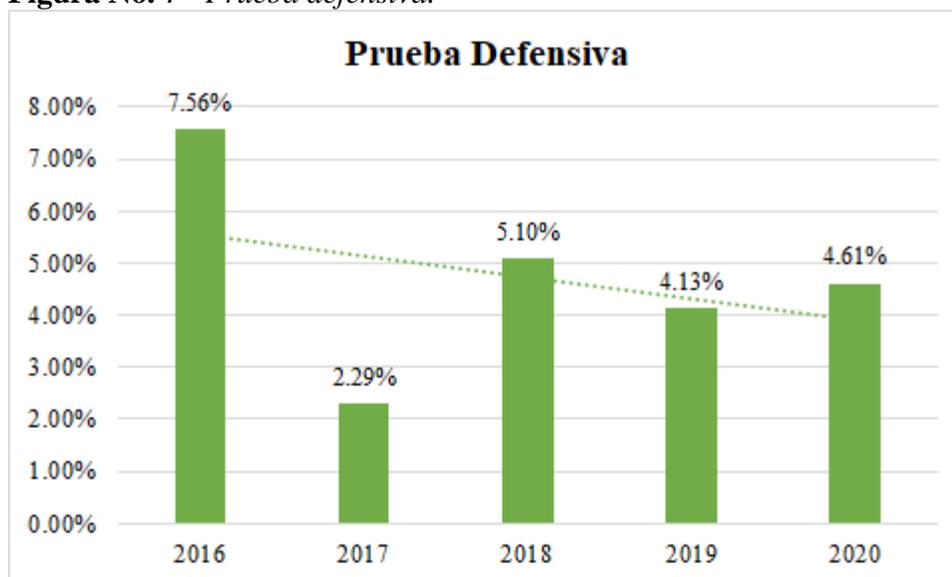
El fondo de maniobra nos muestra en cifras numérica la cantidad exacta de dinero que nos queda al momento de cancelar todas las obligaciones a corto plazo, en esta situación desde el 2016 al 2017 la entidad tenía un saldo negativo lo que nos indica que pudo haber suspensión de pagos en esos periodos, pero desde el 2018 al 2020 esta cuenta con un saldo positivo pudiendo pagar adecuadamente sus obligaciones.

- **Prueba defensiva**

Una versión más rigurosa que la prueba ácida, esta consiste en la capacidad de responder a las deudas a corto plazo de la empresa únicamente con el efectivo en caja y bancos, si bien es entendible que los porcentajes obtenidos en este tipo de pruebas no sean altos, mientras más arriba este este, es mejor para la empresa para responder a imprevistos, la empresa a 2020 posee un 4.61%

del pasivo a corto plazo en efectivo bruto. Cabe recalcar que este indicador también puede identificar el hecho que hay dinero que no está generando la rentabilidad que debería.

Figura No. 7 - Prueba defensiva.



Fuente: Elaboración propia.

3.4.3.2. Ratios financieros de endeudamiento.

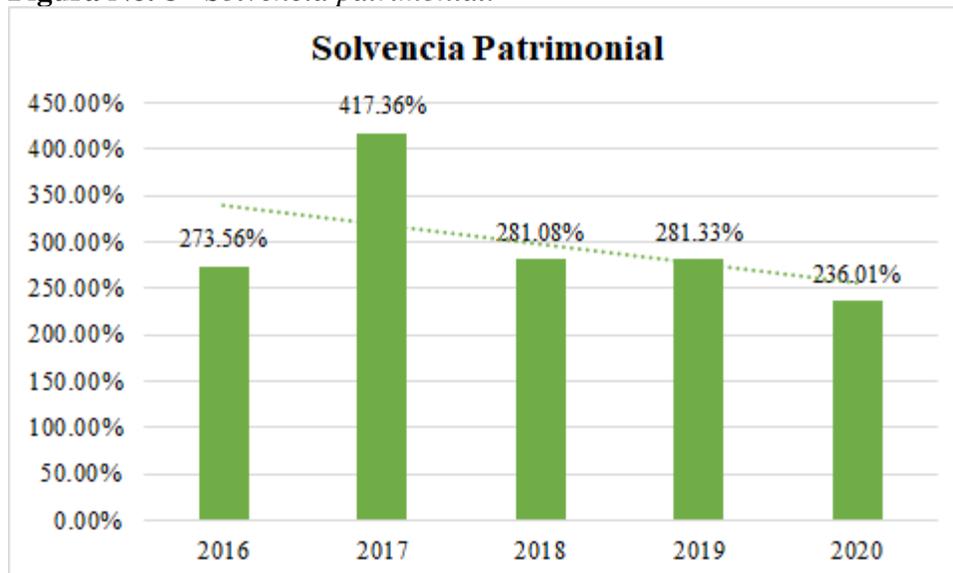
Tabla No. 21 - Ratios financieros - Endeudamiento.

N°	Nombre	Formula	Año				
			2016	2017	2018	2019	2020
2	Indicadores de Endeudamiento						
2.1.	Solvencia patrimonial	Total Pasivo / Patrimonio	273.56%	417.36%	281.08%	281.33%	236.01%
2.2.	Apalancamiento financiero	Total Pasivo / Total Activo	73.23%	80.67%	73.76%	73.78%	70.24%
2.3.	Endeudamiento a corto plazo	Pasivo Corriente / Patrimonio	268.04%	407.24%	214.80%	226.78%	196.22%
2.4.	Endeudamiento a largo plazo	Pasivo No Corriente / Patrimonio	5.52%	10.12%	66.27%	54.54%	39.79%
2.5.	Cobertura de Intereses	Utilidad antes de intereses e impuestos / Intereses Pagados	326.46%	128.90%	308.21%	160.87%	240.35%

Fuente: Elaboración propia

- **Solvencia patrimonial**

Figura No. 8 - Solvencia patrimonial.



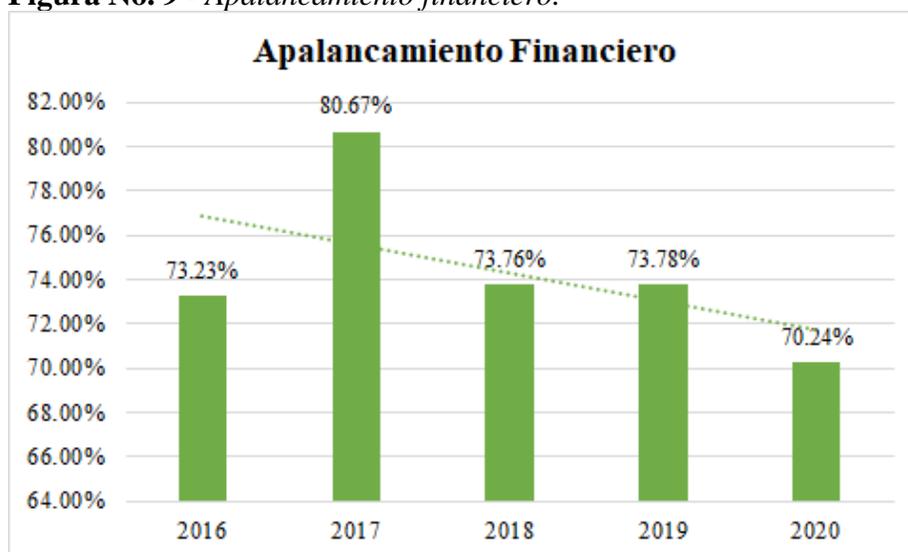
Fuente: Elaboración propia.

Este índice nos indica cuantos dólares de financiación ajena tiene la empresa por la propia, como podemos observar la empresa está endeudada ya que por cada \$1.00 a la fecha la entidad debe \$2.36. Aunque no existe una ratio de endeudamiento ideal debido a que este varía según el tipo de empresa, es generalmente aceptado el hecho de que el ratio aconsejable es entre 40% a 60%.

- **Apalancamiento financiero**

El apalancamiento financiero o índice de endeudamiento nos muestra la cantidad de activos que han sido financiados mediante deuda, para la entidad en estudio como mínimo el 70.24% de sus activos está financiado mediante deuda obtenido el año 2020 ya que años anteriores muestran un mayor nivel de apalancamiento, en este caso si el ejercicio da resultados positivos el apalancamiento nos favorece pues contribuye al aumento de la rentabilidad, sin embargo al momento de obtener pérdidas este nos perjudica pues podemos caer en insolvencia.

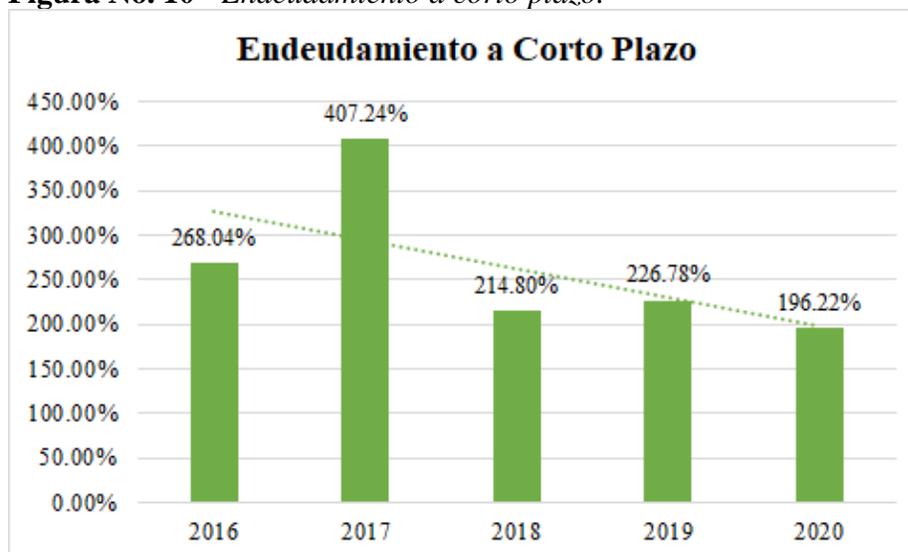
Figura No. 9 - Apalancamiento financiero.



Fuente: Elaboración propia.

- **Endeudamiento a corto plazo**

Figura No. 10 - Endeudamiento a corto plazo.

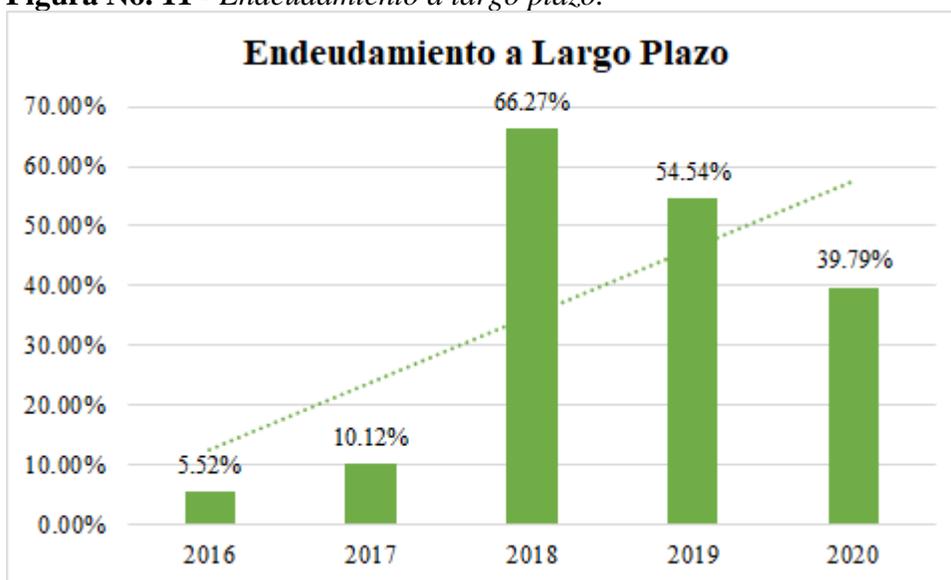


Fuente: Elaboración propia.

La deuda a corto plazo de la entidad es considerablemente alta, sus porcentajes mínimos están por el 200%, la entidad es altamente susceptible a caer en insolvencia. Este ratio nos ha demostrado una dependencia alta de sus acreedores.

- **Endeudamiento a largo plazo**

Figura No. 11 - Endeudamiento a largo plazo.

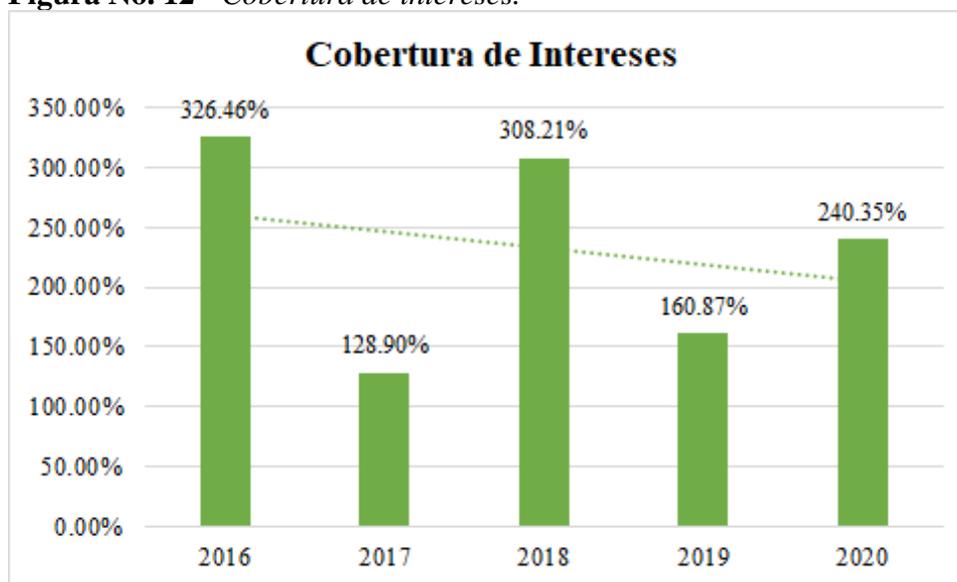


Fuente: Elaboración propia.

La deuda a largo plazo de la entidad es considerablemente manejable, sus porcentajes de deuda del 2016 al 2020 no superan los 66.27% del patrimonio, por lo cual podemos decir que este indicador casi cae en la categoría de ratio aconsejable, solamente por un pequeño margen de diferencia.

- Cobertura de intereses

Figura No. 12 - Cobertura de intereses.



Fuente: Elaboración propia.

Este indicador es crucial para indicar el tipo de apalancamiento financiero que la entidad maneja, aparte de medir por supuesto la capacidad del ente del pago de los intereses de sus préstamos, lo ideal es pasar del 150% y en este caso la entidad al 2020 posee una capacidad del 240.35% para solventar el pago de intereses, es decir se encuentra en una muy buena posición.

3.4.3.3. Ratios financieros de actividad o eficiencia.

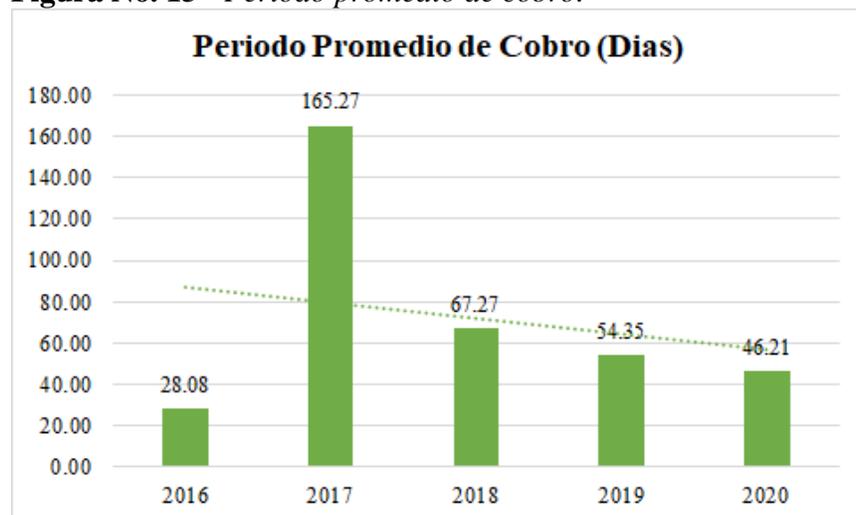
Tabla No. 22 - Ratios financieros - Actividad o eficiencia.

N°	Nombre	Formula	Año				
			2016	2017	2018	2019	2020
3	Indicadores de Actividad o Eficiencia						
3.1.	Periodo promedio de cobro (Días)	Cuentas por cobrar / (Ventas anuales / 360)	28.08	165.27	67.27	54.35	46.21
3.2.	Rotación de cuentas por cobrar	360 / Periodo promedio de cobro	12.82	2.18	5.35	6.62	7.79
3.3.	Compras diarias promedio	Costo de venta / 360	\$ 6,786.82	\$ 5,789.12	\$ 6,621.84	\$ 6,650.71	\$ 5,763.79
3.4.	Periodo promedio de pago	Cuentas por pagar / Compras diarias promedio	121.31	244.11	141.71	130.59	136.75
3.5.	Rotación de Activos	Ventas / Total de Activos	2.08	1.19	1.72	1.83	1.66
3.6.	Rotación de Inventarios	Costo de venta / Inventario	4.57	7.40	4.33	4.02	3.15
3.7.	Edad promedio de inventario	360 / Rotación de inventario	78.74	48.64	83.07	89.58	114.32
3.8.	Ciclo Operativo	Edad promedio de inventarios + Periodo promedio de cobro	106.82	213.91	150.34	143.93	160.53
3.9.	Ciclo de conversión de efectivo	Ciclo Operativo - Periodo promedio de pago	-14.49	-30.20	8.63	13.35	23.78

Fuente: Elaboración propia.

- **Periodo promedio de cobro**

Figura No. 13 - Periodo promedio de cobro.

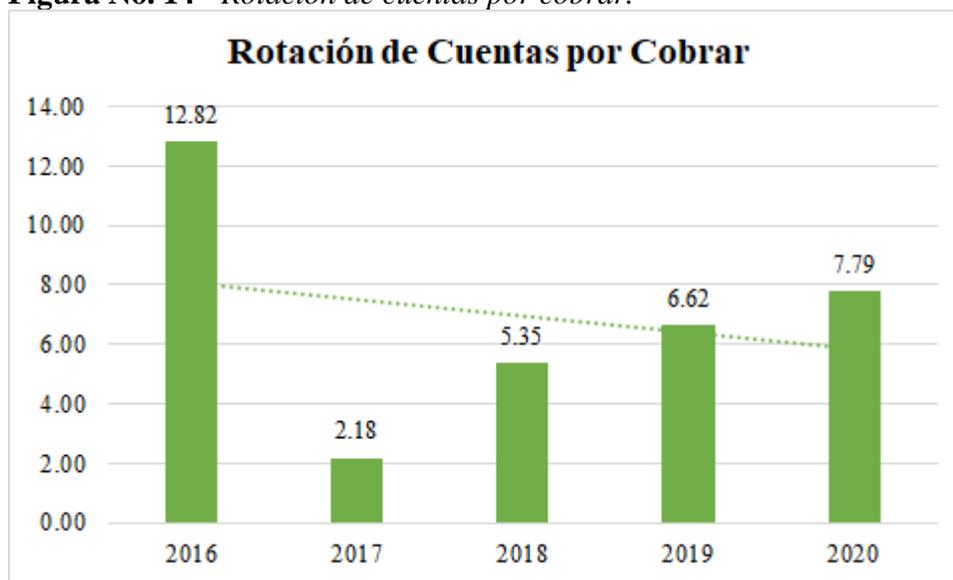


Fuente: Elaboración propia.

Este indicador financiero nos muestra el número promedio de días que tardan las cuentas por cobrar en ser convertidas en efectivo, en la entidad el mínimo fue en 2016 con 28 días, el máximo fue en 2017 con 165 días, esto debido a ciertos imprevistos y actualmente se tiene un promedio de 46 días para convertir en efectivo las cuentas por cobrar.

- **Rotación de cuentas por cobrar**

Figura No. 14 - *Rotación de cuentas por cobrar.*

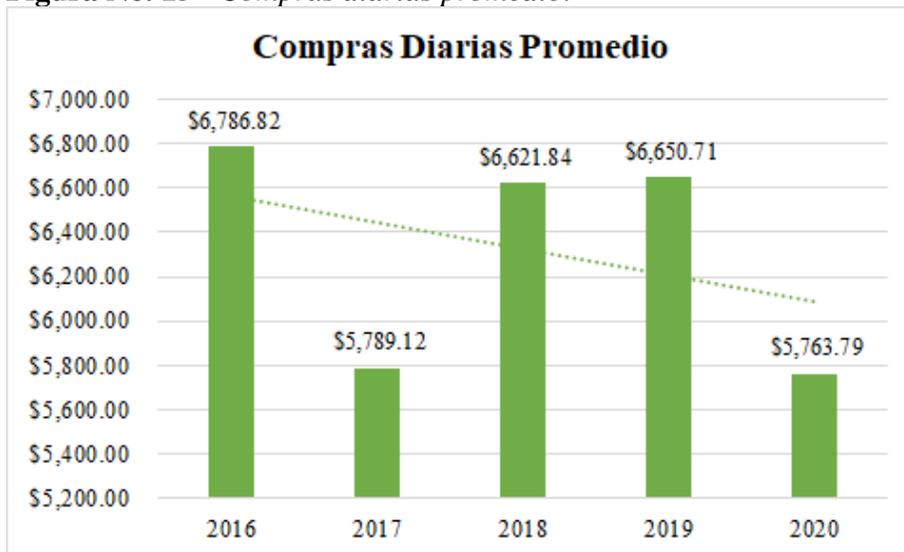


Fuente: Elaboración propia.

Este índice indica las veces en el periodo que la entidad ha logrado convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, mientras más rápido obtenga el dinero la empresa es mejor, para su cálculo se vale del periodo promedio de cobro, en este caso la entidad al 2020 logró convertirla en efectivo un aproximado de 8 veces en el periodo.

- **Compras diarias promedio**

Figura No. 15 - Compras diarias promedio.

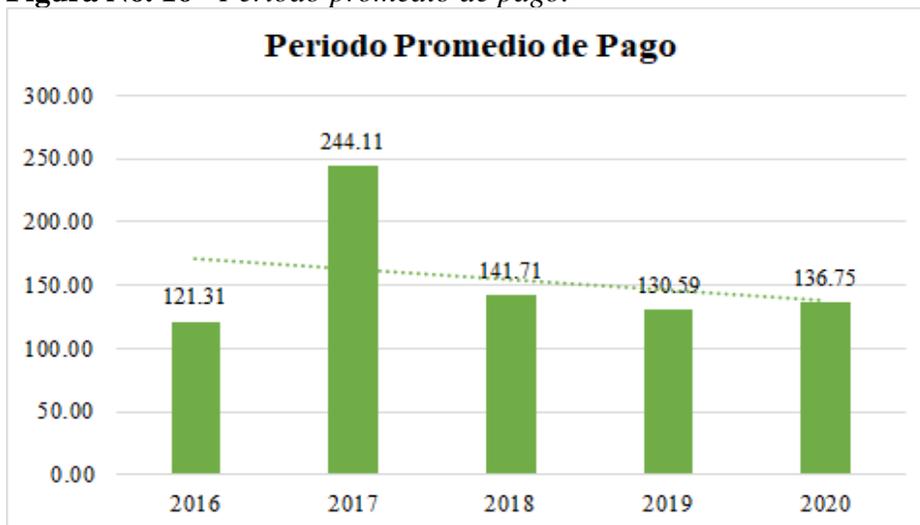


Fuente: Elaboración propia.

Este índice nos dice en forma monetaria la cantidad promedio de compras diarias que efectúa la entidad, según la imagen entre 2016 a 2020 se tiene un promedio de compras diarias cercana a los \$6,000.00, la cantidad exacta en 2020 fue de \$5,763.79.

- **Periodo promedio de pago**

Figura No. 16 - Periodo promedio de pago.

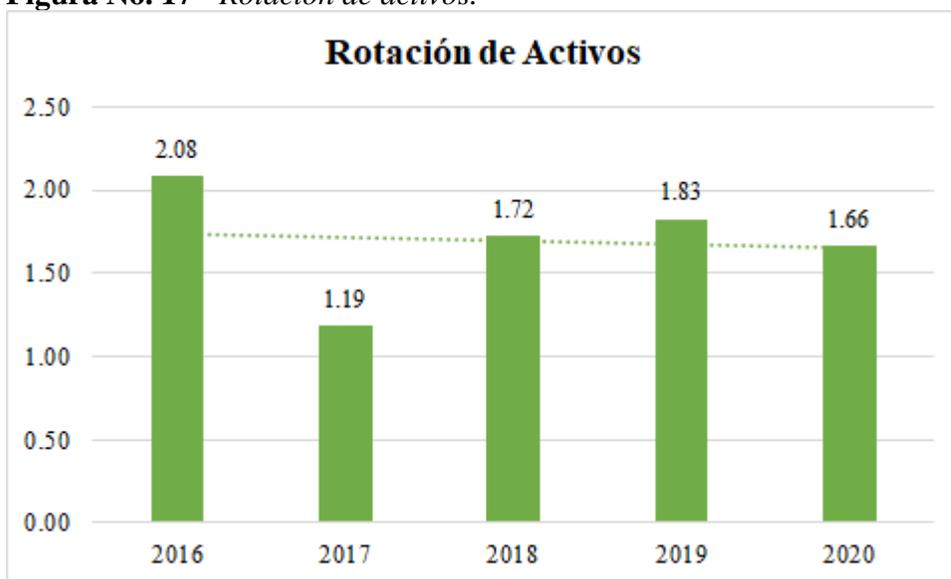


Fuente: Elaboración propia.

Este índice indica el tiempo que tarda la empresa en pagar a sus proveedores, según lo visto en el 2016 a 2020 el periodo de pago promedio sobrepasa los 120 días, es decir 4 meses, en el 2020 fueron exactamente 137 días, esto nos indica una vez más que la entidad está financiada por terceros.

- **Rotación de activos**

Figura No. 17 - Rotación de activos.



Fuente: Elaboración propia.

La rotación de activos nos dice cuántas veces en un periodo los activos de la entidad se han convertido en efectivo líquido, cuanto mayor este ratio, mejor es la rentabilidad de la entidad, para el periodo 2020 los activos se convirtieron en efectivo 1.6 veces.

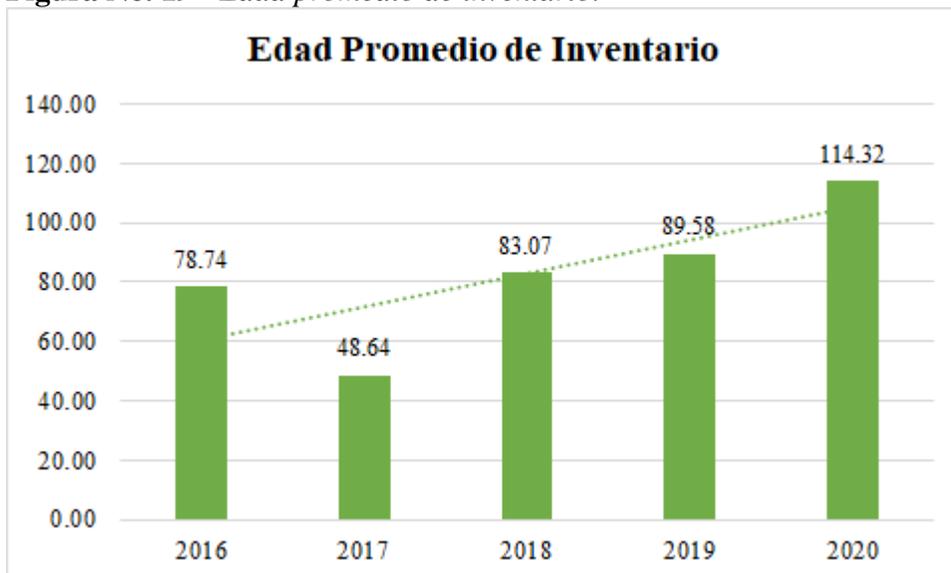
- **Rotación de inventarios**

Este índice nos muestra las veces que los inventarios se han vuelto efectivo o cuentas por cobrar, en un periodo, según el periodo 2016 a 2020 podemos ver que el promedio de la rotación de inventarios en el año es de aproximadamente 4 veces, en el 2020 fue exactamente 3.15 veces.

Figura No. 18 - Rotación de inventarios.

Fuente: Elaboración propia.

- **Edad promedio de inventario**

Figura No. 19 - Edad promedio de inventario.

Fuente: Elaboración propia.

Este índice está relacionado con la rotación de inventario, siendo su función en vez de mostrar las veces que se convierten en efectivo los inventarios en el periodo, este muestra cuántos

días toma este proceso, el promedio del 2016 al 2020 es de 80 días aproximadamente, en el periodo 2020 tomó exactamente 114 días.

- **Ciclo operativo**

Figura No. 20 - Ciclo operativo.



Fuente: Elaboración propia.

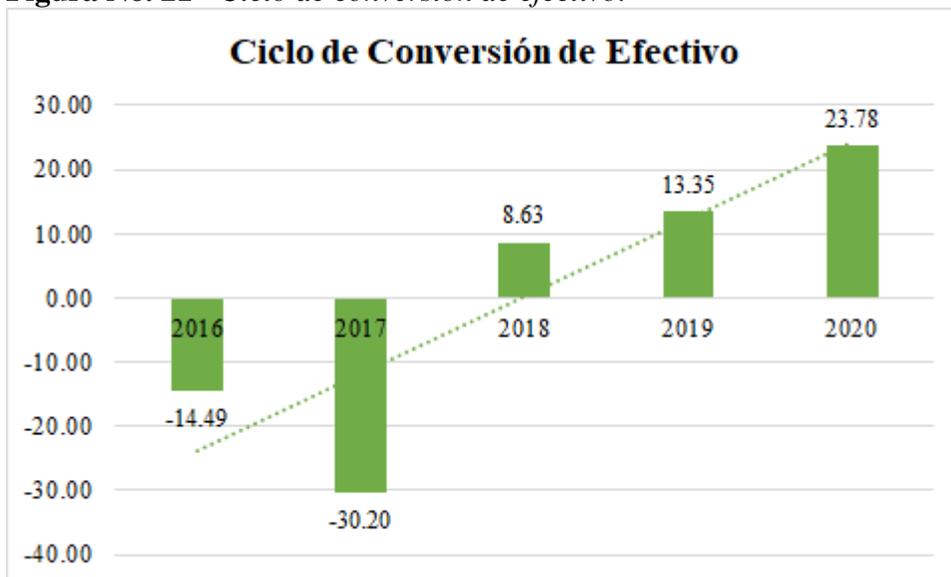
Este indicador marca el tiempo que tarda la entidad en conseguir su inventario y venderlo, es una de las formas más sencillas de calcular la eficiencia del negocio, el promedio del 2016 al 2020 es de 150 días, en el 2020 es exactamente 161 días, como la mayoría de indicadores de eficiencia mientras más rápido sea este indicador mejor.

- **Ciclo de conversión de efectivo**

El ciclo de conversión de efectivo es otro indicador que muestra el tiempo que tarda el conseguir el inventario y convertirlo en efectivo, durante 2016 a 2017 este indicador fue negativo lo que indicó que la empresa estaba totalmente financiada por los proveedores ya que se vendía el

inventario y se pagaba a los proveedores, mientras que del 2018 a 2020 antes de cobrar las ventas la entidad ya había pagado a sus proveedores.

Figura No. 21 - Ciclo de conversión de efectivo.



Fuente: Elaboración propia.

3.4.3.4. Ratios financieros de rentabilidad.

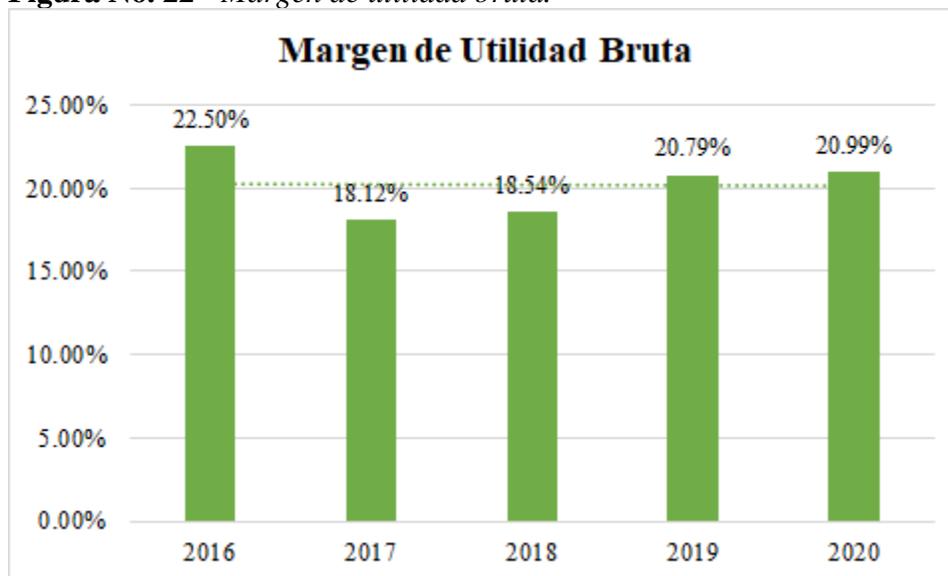
Tabla No. 23 - Ratios financieros - Rentabilidad.

N°	Nombre	Formula	Año				
			2016	2017	2018	2019	2020
4	Indicadores de Rentabilidad						
4.1	Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta / Ventas	22.50%	18.12%	18.54%	20.79%	20.99%
4.2	Margen de utilidad operativa	Utilidad operativa / Ventas	3.64%	1.79%	4.06%	2.09%	4.02%
4.3	Margen de utilidad neta	Utilidad neta / Ventas	1.46%	0.40%	2.74%	0.46%	1.39%
4.4	Ganancia por acción	Utilidad neta / Numero de acciones	\$ 30.58	\$ 6.78	\$ 53.39	\$ 9.34	\$ 24.24
4.5	Rendimiento sobre los activos	Utilidad neta / Activos totales	3.04%	0.47%	4.73%	0.85%	2.30%
4.6	Rendimiento sobre el patrimonio	Utilidad neta / Capital de acciones comunes	30.58%	6.78%	53.39%	9.34%	24.24%

Fuente: Elaboración propia.

- Margen de utilidad bruta

Figura No. 22 - Margen de utilidad bruta.



Fuente: Elaboración propia.

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar ganado después de pagar por su costo, es decir; en el 2020 por cada dólar ganado en ventas solo se gana \$0.21 ya que los \$0.79 restantes son el costo del bien. En pocas palabras cualquiera puede decir que un buen margen de utilidad bruta es aquel que permite honrar los gastos generales y administrativos, sin embargo, este varía dependiendo del tipo industria, sector comercial y tamaño de la entidad, por lo cual la mejor manera de saber si es un buen margen de utilidad bruta, es mediante una comparación con los líderes de los sector en el cual opera la entidad, lastimosamente al no tener ese dato y solamente ver las cifras resultantes siendo esto un promedio para el quinquenio de aproximadamente 20% lo que nos muestra que este margen se mantiene constante con los años.

- Margen de utilidad operativa

Figura No. 23 - Margen de utilidad operativa.

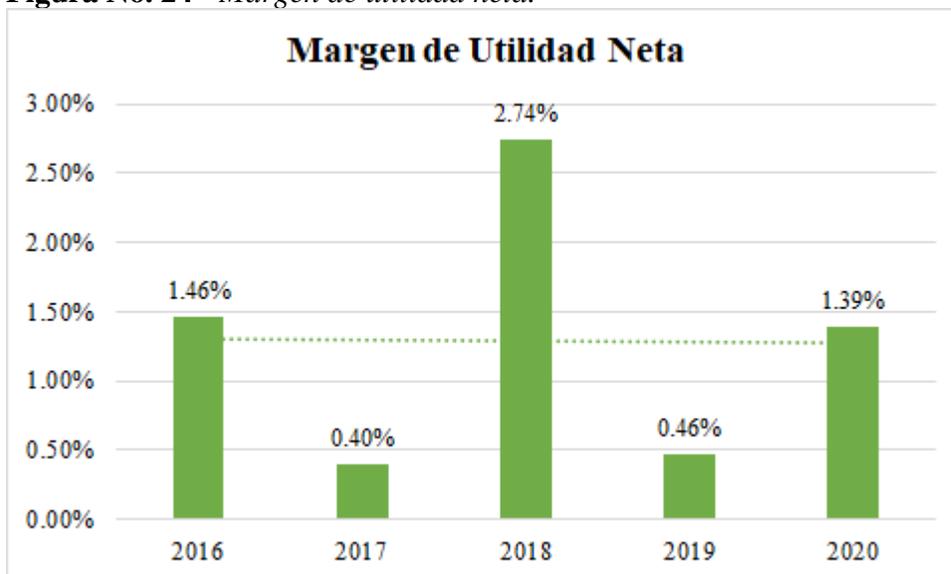


Fuente: Elaboración propia.

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada dólar ganado después de pagar por su costo y gastos correspondientes, es decir; en el 2020 por cada dólar ganado en ventas solo se gana \$0.04 ya que los \$0.96 restantes son el costo del bien más los gastos pertinentes. Este indicador nos sirve para determinar el potencial del negocio, la entidad al poseer una utilidad operativa positiva y sin pérdidas del periodo, se puede afirmar que su potencial es bueno. Su potencial promedio para este quinquenio es del 3% aproximadamente.

- Margen de utilidad neta

Figura No. 24 - Margen de utilidad neta.

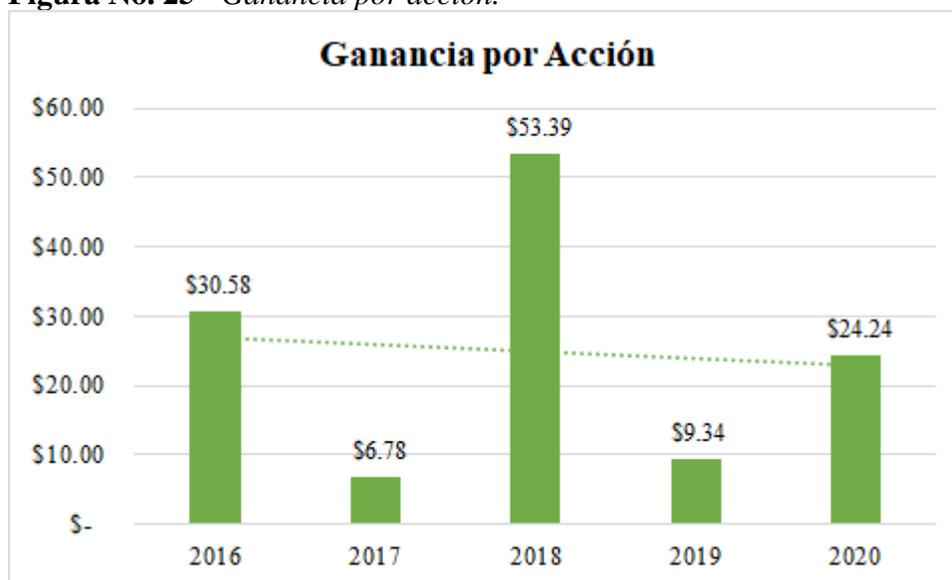


Fuente: Elaboración propia.

El margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada dólar ganado después de deducir sus costas, gastos, intereses, impuestos y dividendos del periodo, es decir; en el 2020 por cada dólar en ventas solo se gana \$0.013 ya que los \$0.986 restantes son por las deducciones respectivas. Un buen margen de utilidad neta varía ampliamente al igual que lo expuesto en el margen de utilidad bruta, sin embargo, la tendencia promedio para la entidad es de 1.30% y siguiendo la idea de un margen de utilidad neta normal del 2% para este tipo de entidad, podemos decir que se considera bajo.

- **Ganancia por acción**

Figura No. 25 - *Ganancia por acción.*



Fuente: Elaboración propia.

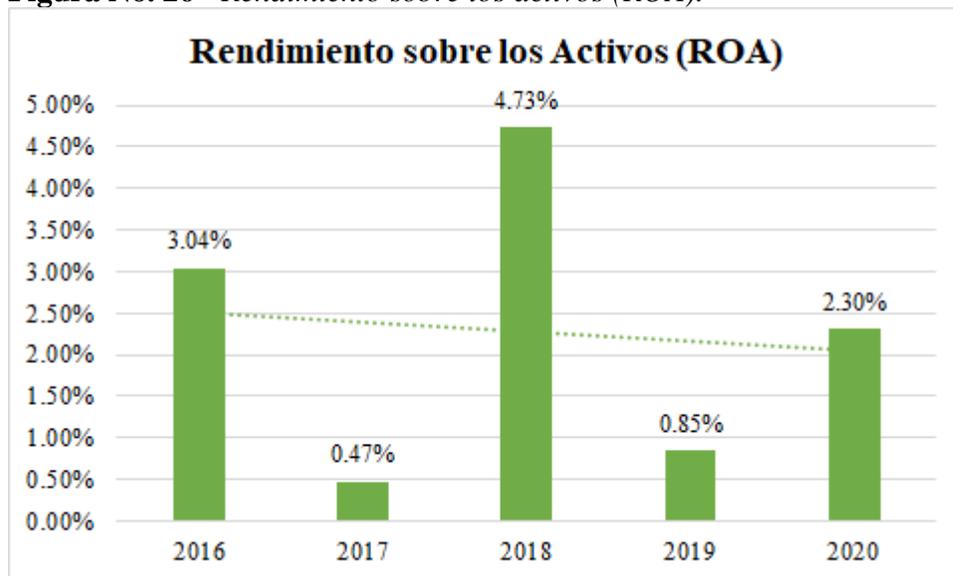
Las ganancias por acción son uno de los indicadores más importantes para los accionistas tanto presentes como futuros, este indicador mide la ganancia en efectivo por cada acción corriente en circulación, en 2016 esta ganancia era de \$30.58, en 2017 se desplomó el valor a \$6.78, por un incidente de incendio, después de esto ha ido en aumento y actualmente en 2020 las ganancias por cada acción son de \$24.24.

- **Rendimiento sobre los activos (ROA)**

Este indicador mide el retorno en efectivo de la inversión, es decir la eficacia de la administración de para generar utilidades de sus activos, a 2020 la empresa ganó \$0.023 sobre cada dólar de inversión en los activos. Cuanto mayor sea el % expresado en el ROA, es mejor para los accionistas pues significa que la empresa es capaz de generar más dinero con menor inversión, en este caso la entidad maneja un ROA promedio para el quinquenio de 2.27%, por supuesto esto

igualmente varía según el tipo de negocio, pero la regla general nos dice que los valores mayores al 5% son considerados aceptados, por lo cual para la entidad podemos decir que sus resultados son bajos.

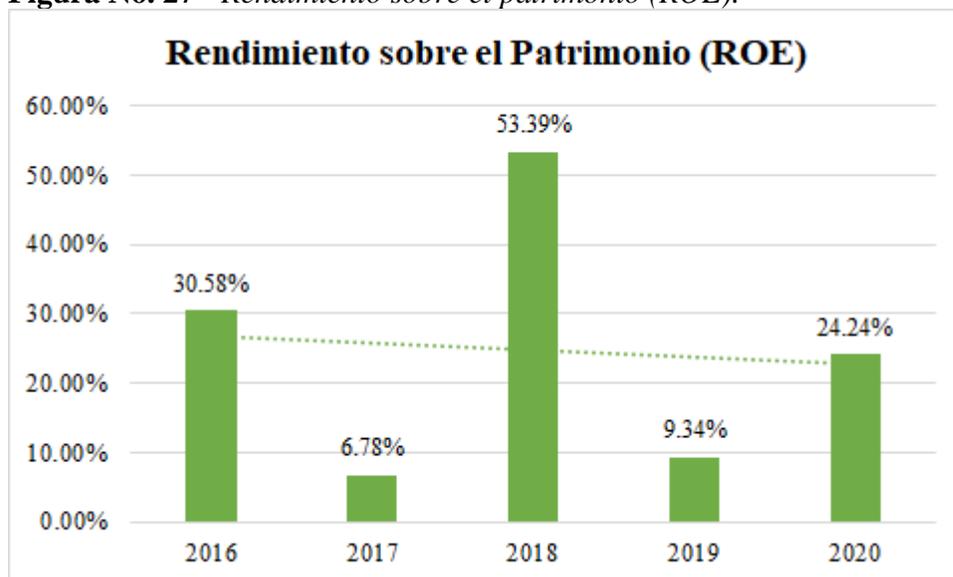
Figura No. 26 - Rendimiento sobre los activos (ROA).



Fuente: Elaboración propia.

- **Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)**

Figura No. 27 - Rendimiento sobre el patrimonio (ROE).



Fuente: Elaboración propia.

El rendimiento sobre el patrimonio (ROE) establece el retorno ganado por la inversión de los accionistas comunes, es decir, que en 2020 la empresa ganó \$0.24 sobre cada dólar en acciones comunes, siendo históricamente el 2018 la mayor cantidad de beneficio con \$0.53 sobre cada dólar en acciones comunes.

Determinar un ROE ideal o aceptable es difícil debido a que no solamente depende del tipo de negocio que se maneje, sino que también de la gestión administrativa que utilice la entidad, al obtener un ROE positivo la entidad les dice a las personas que sus accionistas han recibido beneficios de su inversión en el negocio, para esta empresa el ROE promedio que maneja según el quinquenio es del 25% aproximadamente.

Este ratio se utiliza principalmente por los potenciales accionistas al momento de decidir si invertir en un negocio, o por lo ya accionistas para medir la capacidad de la entidad, suele ser un ratio que se compara con otras entidades para determinar la de mejor inversión.

3.4.4. Proceso IV - Estados financieros proyectados.

3.4.4.1. Supuestos de proyección del estado de situación financiera.

Existen varios métodos por los cuales se puede elaborar un estado de situación financiera proforma. En este caso se llevará a cabo por el llamado método crítico, en el cual se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, algunos como un porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o de “ajuste”.

Para aplicar este método se deberán realizar varios supuestos sobre los niveles de las diversas cuentas del balance, entre las cuales tenemos:

1. Es aconsejable que los efectivos y equivalentes de la entidad tengan un saldo como mínimo de \$40,000.00 para cada uno de los 5 años.

2. Se espera un decrecimiento de la cuenta de deudores comerciales para el 2021 del 26%, para el 2022 del 16%, para el 2023 del 53%, con un aumento del en 2024 del 350% y una disminución en 2025 del 16%, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

3. Se espera una acumulación de inventarios desde el 2021 al 2023 del 10% por año, empezando a bajar en 2024 al 50% y en 2025 un aumento del 8%, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

4. Se espera una disminución en pagos anticipados del 2021 al 2022 del 8% y 20% respectivamente, en 2023 un crecimiento del 33% y para 2024 a 2025 una disminución del 28% y 19%, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

5. Se espera un aumento en la propiedad, planta y equipo en 2021, 2022 y 2023 del 9%, 17% y 2% respectivamente, así mismo se tendrá en 2024 una venta de maquinaria con valor histórico de \$ 250,000.00 cuya depreciación asciende a \$ 90,000.00, en 2025 se espera un aumento del 17% de la propiedad, planta y equipo, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

6. Se espera que los activos intangibles y plusvalía, se mantenga sin cambios en los próximos 5 años.

7. Se espera que los prestamos y sobregiros bancarios en 2021 disminuyan un 10%, en 2022 aumenten un 17%, en 2023 disminuyan un 8% en 2024 y 2025 aumenten en promedio 15%, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

8. Se espera que la cuenta beneficios a empleados aumente en 2021, 2022, 2023 por 13%, 42% y 1400% por impago para luego disminuir en 2024 en 92% y aumentar nuevamente en 2025 en 42%, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

9. Se espera que la cuenta acreedores comerciales disminuya en 2021 y 2022 solamente en 4% y 2% por imposibilidades de cobro, ya en 2023 se espera una baja en 54% y en 2024 se espera un aumento del 50%, disminuyendo nuevamente en 2025 por 2%, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

10. Según historial de pago de impuesto de la entidad, esta no deja de pagar lo que le corresponde, por lo cual no se esperan impuestos por pagar reflejados en el balance.

11. Se espera que nuestros acreedores a largo plazo en 2021 y 2022 disminuyan en 20%, aumenten en 88% en 2023 y vuelvan a disminuir en 2024 y 2025 en 20%, en base el análisis horizontal realizado a datos históricos.

12. Se espera una distribución de dividendos en 2022 y 2023 del 9.50% y 21.31% con respecto a utilidad acumulada del periodo anterior.

Aclarece que al momento de ajustar mediante la cuenta de financiamiento externo requerido este valor podrá ser negativo o positivo, lo cual significaría:

Un valor positivo del “financiamiento externo requerido” significa que, con base en sus planes, la empresa no generará suficiente financiamiento interno para apoyar su crecimiento de activos proyectado. Para apoyar el nivel de operación pronosticado, la empresa debe recaudar fondos externamente mediante el financiamiento de deuda o capital, o reduciendo los dividendos.

Un valor negativo del “financiamiento externo requerido” indica que, con base en sus planes, la empresa generará internamente más financiamiento del necesario para apoyar su crecimiento de activos proyectado. En este caso, existen fondos disponibles para usarlos en el reembolso de deuda, la readquisición de acciones o el aumento de dividendos.

En caso de nuestra entidad, se tuvo un valor negativo en 2021, 2023, 2024 y 2025, siendo únicamente el año 2022 en el cual la entidad no generaría suficiente financiamiento interno por un valor de \$ 27,856.07.

Tabla No. 24 - Estado de situación financiera proyectado.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2025					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Deudores Comerciales y Otros	\$ 248,964.12	\$ 207,789.51	\$ 97,238.55	\$ 462,117.35	\$ 385,690.68
Inventarios	\$ 728,733.77	\$ 789,241.69	\$ 854,773.68	\$ 450,380.45	\$ 487,776.26
Pagos Anticipados	\$ 19,451.84	\$ 15,689.64	\$ 20,799.81	\$ 14,831.33	\$ 11,962.79
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1,037,149.73	\$ 1,052,720.84	\$ 1,012,812.04	\$ 967,329.14	\$ 925,429.72
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Propiedades, Planta y Equipo	\$ 953,922.45	\$ 1,116,493.02	\$ 1,137,936.69	\$ 840,785.66	\$ 984,075.09
Depreciación Acumulada	-\$ 454,666.78	-\$ 555,513.84	-\$ 643,331.61	-\$ 542,500.69	-\$ 556,005.21
Activos Intangibles y Plusvalía	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98
Amortización Acumulada	-\$ 14,989.19	-\$ 15,631.55	-\$ 16,273.91	-\$ 16,916.27	-\$ 17,413.98
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 501,680.47	\$ 562,761.62	\$ 495,745.15	\$ 298,782.68	\$ 428,069.88
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 1,538,830.19	\$ 1,615,482.45	\$ 1,508,557.20	\$ 1,266,111.82	\$ 1,353,499.60
PATRIMONIO Y PASIVOS					
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Prestamos y Sobregiros Bancarios	\$ 277,260.75	\$ 322,326.25	\$ 295,086.98	\$ 339,210.54	\$ 394,345.25
Beneficios a Empleados	\$ 17,915.17	\$ 25,617.33	\$ 407,195.34	\$ 34,946.65	\$ 49,971.04
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 571,756.05	\$ 561,455.53	\$ 263,414.64	\$ 450,922.37	\$ 442,798.74
Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	\$ 866,931.97	\$ 909,399.11	\$ 965,696.95	\$ 825,079.55	\$ 887,115.03
PASIVOS NO CORRIENTES					
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 148,042.04	\$ 118,794.36	\$ 223,474.99	\$ 176,705.03	\$ 141,794.60
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 148,042.04	\$ 118,794.36	\$ 223,474.99	\$ 176,705.03	\$ 141,794.60
TOTAL DE PASIVOS	\$ 1,014,974.01	\$ 1,028,193.47	\$ 1,189,171.94	\$ 1,001,784.59	\$ 1,028,909.63
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00
Reservas	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00
Resultados del Ejercicio	\$ 55,202.31	\$ 66,501.80	\$ 69,540.43	\$ 77,791.25	\$ 78,389.19
Resultados Acumulados	\$ 290,186.22	\$ 312,571.11	\$ 298,295.17	\$ 367,835.60	\$ 445,626.85
Financiamiento externo requerido*	-\$ 1,892.36	\$ 27,856.07	-\$ 228,810.35	-\$ 361,659.62	-\$ 379,786.07
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 523,856.18	\$ 587,288.99	\$ 319,385.25	\$ 264,327.23	\$ 324,589.97
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	\$ 1,538,830.19	\$ 1,615,482.46	\$ 1,508,557.19	\$ 1,266,111.82	\$ 1,353,499.61

Fuente: Elaboración propia.

3.4.4.2. Supuestos de proyección del estado de resultados.

Para desarrollar un estado de resultado proyectado se tomará en cuenta los siguientes supuestos:

1. El método de proyección de ventas será estimado en base a mínimos cuadrados.
2. El costo de venta será determinado en base al promedio de su representación con respecto a las ventas de años anteriores, es decir, 80%.
3. Los gastos de venta serán determinados determinado en base al promedio de su representación con respecto a las ventas de años anteriores, es decir, 10%.
4. Los gastos administrativos serán determinados con respecto al promedio de su tendencia a la baja mostrada en el análisis horizontal, es decir, del 12%.
5. Los gastos financieros serán determinados por medio de tasa activa con relación a sus préstamos y sobregiros bancarios, esta se determinó en 12.95%.

- **Mínimos cuadrados**

Figura No. 28 – Formulas proyección mínimos cuadrados

MINIMOS CUADRADOS			
$y =$	$a + bx$	$A =$	$\frac{\sum Y \sum X^2 - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - \sum X \sum X}$
y	ventas de La empresa	$B =$	$\frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - \sum X \sum X}$
$a =$	ordenada a despejar		
$b =$	ordenada a despejar		
$x =$	el año de informacion		

$$c = \frac{b(n)}{\sum y}$$

Fuente: Elaboración propia.

Figura No. 29 – *Proyección de ventas por mínimos cuadrados*

AÑOS	INGRESOS	X	Y	X ²	XY
1 2016	\$ 3,152,601.00	1	\$ 3,152,601.00	1	\$ 3,152,601.00
2 2017	\$ 2,545,338.10	2	\$ 2,545,338.10	4	\$ 5,090,676.20
3 2018	\$ 2,926,317.98	3	\$ 2,926,317.98	9	\$ 8,778,953.94
4 2019	\$ 3,022,675.61	4	\$ 3,022,675.61	16	\$ 12,090,702.44
5 2020	\$ 2,626,042.78	5	\$ 2,626,042.78	25	\$ 13,130,213.91
n= 5		15	\$ 14,272,975.47	55	\$ 42,243,147.49
6 2021	\$ 2,681,861.42			A	\$ 3,027,328.77
7 2022	\$ 2,624,283.52			B	-\$ 57,577.89
8 2023	\$ 2,566,705.63			C	-2.02%
9 2024	\$ 2,509,127.74				
10 2025	\$ 2,451,549.84				

$$A = \frac{\$ 785,013,650.91}{275} - \frac{\$ 633,647,212.28}{225}$$

$$A = \frac{\$ 151,366,438.63}{50}$$

$$A = \$ 3,027,328.77$$

$$B = \frac{\$ 211,215,737.43}{50} - \frac{\$ 214,094,632.07}{50}$$

$$B = \frac{-\$ 2,878,894.64}{50}$$

$$B = \frac{-\$ 57,577.89}{50}$$

Fuente: Elaboración propia.

La proyección de ventas según el método de mínimos cuadrados nos dice que a partir del 2021 se espera una disminución de las ventas en un aproximado del 2.02% por año.

Aclarece que para las proyecciones de estos estados financieros se ha tomado en cuenta un escenario probable ya que se ha basado en su mayoría en promedios obtenidos por el análisis de datos históricos.

Tabla No. 25 - Estado de resultados proyectado.

ESTADO DE RESULTADOS					
PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2022					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos de Actividades Ordinarias	\$ 2,681,861.42	\$ 2,624,283.52	\$ 2,566,705.63	\$ 2,509,127.74	\$ 2,451,549.84
Costo de Ventas, Producción o Servicios	\$ 2,140,477.87	\$ 2,094,523.15	\$ 2,048,568.42	\$ 2,002,613.70	\$ 1,956,658.97
Utilidad (Pérdida) Bruta	\$ 541,383.54	\$ 529,760.37	\$ 518,137.21	\$ 506,514.04	\$ 494,890.87
Otros Ingresos	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Otros Gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Distribución y Venta	\$ 271,953.56	\$ 266,114.89	\$ 260,276.21	\$ 254,437.54	\$ 248,598.87
Gastos de Administración	\$ 150,873.77	\$ 132,728.70	\$ 116,765.89	\$ 102,722.86	\$ 90,368.74
Utilidad (Pérdida) de Operación	\$ 118,556.22	\$ 130,916.78	\$ 141,095.11	\$ 149,353.64	\$ 155,923.27
Ingresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Financieros	\$ 39,695.77	\$ 35,914.21	\$ 41,751.64	\$ 38,223.28	\$ 43,938.70
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta y las Ganancias	\$ 78,860.45	\$ 95,002.58	\$ 99,343.47	\$ 111,130.36	\$ 111,984.56
Reserva Legal					
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 78,860.45	\$ 95,002.58	\$ 99,343.47	\$ 111,130.36	\$ 111,984.56
Impuesto sobre la Renta	\$ 23,658.13	\$ 28,500.77	\$ 29,803.04	\$ 33,339.11	\$ 33,595.37
Resultado del Ejercicio	\$ 55,202.31	\$ 66,501.80	\$ 69,540.43	\$ 77,791.25	\$ 78,389.19

Fuente: Elaboración propia.

3.4.4.3. Supuestos de proyección del estado de cambios en el patrimonio y flujo de efectivo.

Estos se proyectarán en base a los datos obtenidos del estado de resultados y el estado de situación financiera.

Tabla No. 26 - Estado de cambios en el patrimonio proyectado.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2025 (EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)						
Conceptos	Número de Acciones	Capital Social/Patrimonio Personal	Acciones Propias en cartera	Resultados Acumulados	Reserva Legal	Total Patrimonio
Saldos al 31 de diciembre de 2020	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 290,186.22	\$ 30,060.00	\$ 470,546.22
Ganancia (perdida) del periodo 2021	-	\$ -	\$ -	\$ 55,202.31	\$ -	\$ 55,202.31
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 1,892.36	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 1,892.36
Saldos al 31 de diciembre de 2021	1,503	\$ 148,407.64	\$ -	\$ 345,388.54	\$ 30,060.00	\$ 523,856.18
Ganancia (perdida) del periodo 2022	-	\$ -	\$ -	\$ 66,501.80	\$ -	\$ 66,501.80
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 32,817.42	\$ -	-\$ 32,817.42
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	\$ 29,748.43	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 29,748.43
Saldos al 31 de diciembre de 2022	1,503	\$ 178,156.07	\$ -	\$ 379,072.92	\$ 30,060.00	\$ 587,288.99
Ganancia (perdida) del periodo 2023	-	\$ -	\$ -	\$ 69,540.43	\$ -	\$ 69,540.43
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 80,777.75	\$ -	-\$ 80,777.75
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 256,666.42	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 256,666.42
Saldos al 31 de diciembre de 2023	1,503	-\$ 78,510.35	\$ -	\$ 367,835.60	\$ 30,060.00	\$ 319,385.25
Ganancia (perdida) del periodo 2024	-	\$ -	\$ -	\$ 77,791.25	\$ -	\$ 77,791.25
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 132,849.27	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 132,849.27
Saldos al 31 de diciembre de 2024	1,503	-\$ 211,359.62	\$ -	\$ 445,626.85	\$ 30,060.00	\$ 264,327.23
Ganancia (perdida) del periodo 2025	-	\$ -	\$ -	\$ 78,389.19	\$ -	\$ 78,389.19
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 18,126.45	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 18,126.45
Saldos al 31 de diciembre de 2025	1,503	-\$ 229,486.07	\$ -	\$ 524,016.04	\$ 30,060.00	\$ 324,589.97

Fuente: Elaboración propia.

Tabla No. 27 - Estado de flujos de efectivo proyectado.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO					
PROYECTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2025					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación					
Ganancia (perdida) del Año	\$ 55,202.31	\$ 66,501.80	\$ 69,540.43	\$ 77,791.25	\$ 78,389.19
Depreciacion de propiedad planta y Equipo	\$ 93,476.99	\$ 100,847.06	\$ 87,817.77	\$ 100,830.91	\$ 13,504.52
Amortizacion de Activos Intangibles	\$ 672.54	\$ 642.36	\$ 642.36	\$ 642.36	\$ 497.71
Aumento en Reserva legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento del Pasivo por Beneficios a Empleados	\$ 2,051.66	\$ 7,702.16	\$ 381,578.01	\$ 372,248.69	\$ 15,024.40
Perdida por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por siniestro	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Perdida de Depreciacion por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por Siniestro	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros (Ajuste de propiedad, planta y equipo)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo antes de los movimientos de Capital de Trabajo	\$ 151,403.50	\$ 175,693.38	\$ 539,578.56	\$ 394,645.99	\$ 107,415.82
Aumento (Disminución) Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	\$ 88,114.77	\$ 41,174.60	\$ 110,550.96	\$ 364,878.80	\$ 76,426.67
Aumento (Disminución) Inventario para la venta	\$ 69,826.67	\$ 60,507.92	\$ 65,531.99	\$ 404,393.22	\$ 37,395.80
Aumento (Disminución) Gastos pagados por anticipado	\$ 1,880.53	\$ 3,762.20	\$ 5,110.18	\$ 5,968.48	\$ 2,868.54
Aumento (Disminución) Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento (Disminución) Cuentas por pagar comerciales	\$ 29,231.94	\$ 10,300.52	\$ 298,040.89	\$ 187,507.73	\$ 8,123.63
Aumento (Disminución) Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento (Disminución) Otros Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de operación	\$ 142,340.19	\$ 149,821.75	\$ 281,446.47	\$ 161,655.35	\$ 141,191.60
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Inversion					
Aumento (Disminución) Compras de propiedades, planta y equipo	\$ 74,639.47	\$ 162,570.57	\$ 21,443.66	\$ 137,151.02	\$ 143,289.43
Venta de Propiedad Planta y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 250,000.00	\$ -
Depreciacion por Venta de Propiedad Planta y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 90,000.00	\$ -
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Inversion	\$ 74,639.47	\$ 162,570.57	\$ 21,443.66	\$ 297,151.02	\$ 143,289.43
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Financiacion					
Pago de Dividendos	\$ -	\$ 32,817.42	\$ 80,777.75	\$ -	\$ -
Prestamos Bancarios	\$ 29,193.99	\$ 45,065.50	\$ 27,239.28	\$ 44,123.56	\$ 55,134.71
Aumento a Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar a Largo Plazo	\$ 39,183.49	\$ 29,247.68	\$ 104,680.63	\$ 46,769.96	\$ 34,910.43
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Financiacion	\$ 68,377.48	\$ 16,999.60	\$ 3,336.39	\$ 2,646.39	\$ 20,224.28
Aumento o disminución de efectivo y equivalente de efectivo	\$ 676.75	\$ 29,748.42	\$ 256,666.41	\$ 132,849.27	\$ 18,126.46
Financiamiento Externo requerido*	\$ 1,892.36	\$ 29,748.42	\$ 256,666.41	\$ 132,849.27	\$ 18,126.46
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	\$ 42,569.11	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Efectivo y equivalentes al efectivo al Final del periodo	\$ 40,000.00				

Fuente: Elaboración propia.

3.4.5. Proceso V - Razonamiento de la información obtenida.

3.4.5.1. Puntos de interés.

Después de realizar el análisis financiero y proyecciones pertinente a la comercializadora de velas y veladoras, se han encontrado ciertos puntos de interés a tomar en cuenta para desarrollar las propuestas de solución para la mejora de la rentabilidad, y estos son:

- **Alto nivel de endeudamiento.**

Cuando se analizaron los ratios financieros pertenecientes al apalancamiento financiero, endeudamiento a corto plazo y endeudamiento a largo plazo se dio a conocer que la entidad tiene una forma de operación en su mayoría en base a deuda, es decir, la entidad depende en gran medida de sus acreedores, si bien operar bajo este sistema no se le puede considerar malo, ciertamente es riesgoso, el hecho de que surja algún imprevisto podría poner a la entidad en una situación de insolvencia, por lo cual la mejor medida para evitar este escenario es el control estricto.

- **Bajos márgenes de rendimiento.**

Durante el análisis de los ratios financieros de rentabilidad, más precisamente los márgenes de utilidad bruta, operativa y neta se pudo apreciar que estos son bajos, y si bien para poder afirmar con severidad este hecho, el mejor curso de acción sería realizar una comparación con otras entidades dedicadas al mismo sector comercial, esto no es posible por la baja cantidad de empresas que se dedican al rubro dentro del país. Por lo cual se toman estimaciones estándares para estos márgenes, siendo el margen de utilidad bruta arriba del 20%, margen de utilidad operativa arriba

del 12% y margen de utilidad neta arriba del 5% para el sector. Para obtener estos márgenes deseados será necesario un método de control de gastos y a la vez un incremento de las ventas.

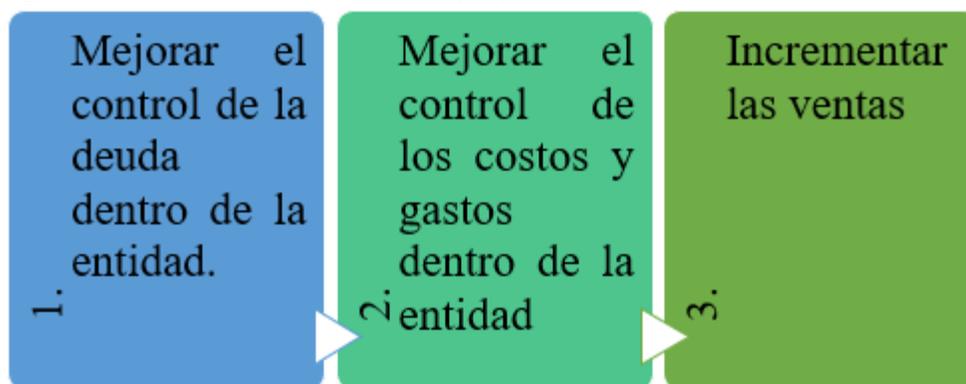
- **Impacto covid-19**

Con la información brindada por lo comparativo realizados se determinó que el impacto covid-19, disminuyó el nivel de las ventas en un aproximado de 13.12% para el año 2020 con respecto a al 2019, sin embargo, la entidad mantiene sus cifras un nivel razonable según datos años anteriores, por lo se especula que la pandemia solo trajo problemas a niveles operacionales.

3.4.5.2. Criterio para las oportunidades de mejora.

Tomando en consideración los puntos de interés anteriormente mencionados, el equipo de investigación ha llegado a la conclusión que para mejorar la rentabilidad de la entidad comercializadora de velas y veladores se deberán construir propuestas en base a los siguientes criterios:

Figura No. 30 - *Condiciones de las propuestas de solución*



Fuente: Elaboración propia.

- **Criterio N° 1 – Mejorar el control de la deuda dentro de la entidad**

Se puede pensar en algunas maneras de mejorar la situación de endeudamiento, las cuales pueden ser:

1. Establecer un plan de pago, considerando los costos de financiamiento, los plazos faltantes y la rotación de cuentas por pagar. Si se tiene la suficiente liquidez para cancelar estas eficientemente reduciendo esta.

2. Con lo anterior, se puede incrementar la liquidez de 2 maneras: siendo más agresivos en el cobro de las cuentas por cobrar, recuperando estas a menor plazo estableciendo descuentos de pago anticipado, incitando al deudor a cancelar estas; la segunda, viene dada de incrementar las ventas, incentivando a los vendedores a vender más ofreciendo mejores prestaciones sobre sus comisiones.

3. Priorizar el cobro de la facturación al contado para poder tener un flujo mayor de efectivo, con ello poder disminuir la deuda y obtener mejores porcentajes en cuanto a la tercerización de la entidad.

4. Buscar el auto financiamiento para proyectos a corto plazo para tener un mejor control de los recursos de este y no incurrir en financiamiento externo.

- **Criterio N° 2 – Mejorar el control de los costos y gastos dentro de la entidad**

Los costos y gastos dentro de la entidad comercializadora de velas y veladoras se componen de la siguiente manera:

Figura No. 31 – *Composición de costos y gastos promedios de la entidad*

Detalle	% según cuenta	% según ventas
Costos	100%	80%
Costo Fijo	80%	
Costo Variable	20%	
Gastos	100%	16%
Gastos de Venta	60%	10%
Gastos fijos	60%	
Gastos variables	40%	
Gastos de Administracion	30%	5%
Gastos fijos	80%	
Gastos variables	20%	
Gastos Financieros	10%	1%
Gastos fijos	100%	

Fuente: Elaboración propia.

Con referente a los costos, están constituidos por 70% costo fijo y 30% costo variable, los costos fijos son en su mayoría por el valor de la materia prima por lo cual, lo mejor para reducirlo lo ideal sería cotizar con otros proveedores para buscar una oferta que satisfaga las necesidades de la entidad, en la actualidad los costos representan el 80% de las ventas por lo cual lo ideal sería bajarlo al 60-70%.

Con referente a los gastos, están constituidos en 60% por gastos de venta, 30% gastos de administración y 10% gastos financieros.

Los gastos de venta representan la mayor erogación de la entidad con respecto a este rubro, con respecto a las ventas estos representan un 10%, lo ideal sería una disminución al 5% para ello

lo mejor sería la verificación de los gastos variables ya que estos representan un 40% de estos gastos.

Los gastos de administración, representan un 5% con respecto a las ventas, esta proporción se consideraría ideal.

Los gastos financieros no pueden ser reducidos debido a que esta obligación se genero al obtener financiación por lo cual el mejor manejo que se les puede dar es pagando a tiempo para evitar intereses extra.

- **Criterio N° 3 – Incrementar las ventas**

Cuando se habla de incrementar las ventas tenemos que tener en cuenta diversas, entre algunas de ellas tenemos:

1. Establecer alguna promoción en los productos comprados.
2. Realizar propaganda de los productos.
3. Poner en marcha un modelo de E-commerce.
4. Crear una nueva línea de productos.

Hablando realistamente el producto que se vende no es adecuado para realizar algún tipo de promoción entre los productos, tampoco para realizar propaganda por televisión, para este talvez, lo más adecuado sea por redes sociales y con respecto a la creación de una nueva línea de productos esto llevaría mucho tiempo en pruebas, por lo cual no es adecuado a corto plazo, sin

embargo, el modelo en marcha de comercio electrónico no suena mal y beneficiaria en varios aspectos a la entidad.

3.4.5.3. Elección de oportunidades de mejora.

Según los criterios para el desarrollo de las oportunidades de mejora, el equipo de investigación determina que no es posible abordar los tres en una sola alternativa, por lo cual se pretende desarrollar dos oportunidades de mejora para abordar todos los criterios.

Para el cumplimiento de los criterios 1 y 2 se propone:

Oportunidad No. 1 - La implementación de presupuestos y flujos de caja en la entidad.

Un presupuesto es un documento que traduce los planes en dinero, es decir, el dinero que necesita gastarse para conseguir las actividades planificadas (gasto) y el dinero que necesita generarse para cubrir los costes de finalización del trabajo (ingresos). Consiste en una estimación o en conjeturas hechas con fundamento sobre las necesidades en términos monetarios para realizar las actividades previstas y obtener los objetivos de la entidad.

El flujo de caja es un informe financiero que presenta el detalle de los ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa, en un período determinado. A partir de este informe se puede conocer de manera rápida la liquidez de la empresa y tomar decisiones más certeras.

La entidad en estudio actualmente no cuenta con estas herramientas financieras, lo cual se traduce en un inadecuado control de los ingresos, costos y gastos dentro de la entidad. La frecuencia de realización de estos depende de la alta gerencia, pero se considera adecuado elaborarlos anual y semestralmente.

Entre los beneficios que se espera aporte a la entidad esta propuesta tenemos:

- Mejorar el control actual de los ingresos, costos y gastos.
- Inculcar en la entidad la cultura de la planeación financiera
- Anticipar a la entidad sobre posibles pérdidas o ganancias
- Reaccionar de mejor manera ante emergencias o inconvenientes
- Mejorar la rentabilidad de la entidad.

Para el cumplimiento del criterio 3 se propone:

Oportunidad No. 2 - La implementación de un modelo de comercio electrónico.

En pocas palabras el comercio electrónico es la compra-venta de productos o servicios a través de Internet y redes informáticas.

La entidad actualmente vende a distribuidores a nivel nacional, así como también a alguno en el mercado estadounidense. Según lo expresado en la entrevista realizada al contador general de la entidad, la empresa tiene deseo de expandirse en el mercado estadounidense, y una de las mejores formas de hacer esto sería mediante el comercio electrónico en ese país.

Entre los beneficios que se espera aporte a la entidad esta propuesta tenemos:

- Mejorar los ingresos.
- Publicitar a la empresa.
- Expansión del mercado actual.
- Mejorar la rentabilidad de la entidad.

3.4.6. Proceso VI – Oportunidades de mejora.

3.4.6.1. Oportunidad No. 1 - Presupuestos y flujos de caja.

3.4.6.1.1. Presupuestos

A) Participantes

- Contador general
- Administrador financiero
- Departamento de ventas
- Departamento de producción
- Departamento administrativo

El encargado de elaborar dicho documento normalmente es el administrador financiero, sin embargo, si la entidad lo cree conveniente lo puede elaborar el contador general, la participación de los departamentos mencionados es la proporcionar información fiable, en este caso, se espera que la entidad contrate personal para elaborar este documento.

B) Implementación.

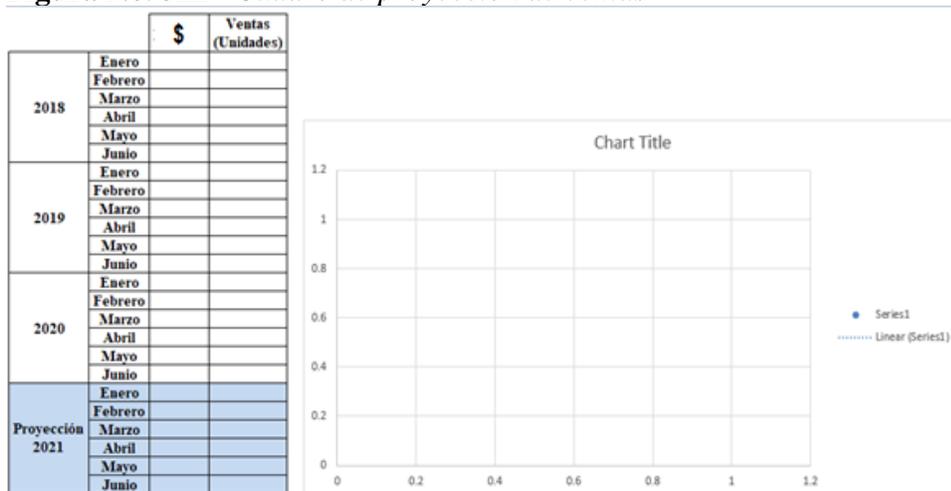
1° Paso - Reunión con los jefes de las áreas de la entidad.

El primer paso para iniciar con la elaboración de presupuestos y flujos de caja es reunirse con los encargados de cada área clave dentro de la entidad para que con ayuda de estos se tenga un conocimiento real de las necesidades de la empresa, no solamente se trata de ver las cuentas históricas y asumir los datos presentados tendrán las mismas tendencias a futuro.

2° Paso - Proyección de los ingresos.

Se elaborará un cuadro con los datos históricos de las ventas y se añadirá una proyección a futuro sobre estas según la tendencia. Para tener una mejor perspectiva de la tendencia se puede elaborar un gráfico.

Figura No. 322 - Cuadro de proyección de ventas



Fuente: Elaboración propia.

Se elaborará un cálculo auxiliar en el que se refleja la proyección de los ingresos con el débito fiscal generado.

Figura No. 33 - Cálculo auxiliar - Ingresos con débito fiscal

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Unidades	0	0	0	0	0	0
Precio Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas Totales (IVA no incluido)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Débito Fiscal	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia.

Se elaborará una cedula de ingresos la cual incluirá: una clasificación de las ventas al crédito y al contado basado en porcentajes que la entidad establezca según datos históricos, la cobrabilidad de las ventas según el tiempo para aquellas efectuadas al crédito y otros ingresos que perciba la entidad.

Figura No. 34 - Plantilla cédula de ingresos**CÉDULA DE INGRESOS EN EFECTIVO**

VENTAS EN DÓLARES (\$)

	% DE VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS CRÉDITO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
VENTAS AL CONTADO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE VENTAS							

INGRESOS DE EFECTIVO EN DÓLARES (\$)

	% RECUPERACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Cobros del Mes			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros a 30 días			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros a 60 días			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE COBROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas al Contado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE INGRESOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

OTROS INGRESOS DE EFECTIVO EN DÓLARES (\$)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Préstamos Bancario Recibidos						
Nuevas Aportaciones de Socios						

Fuente: Elaboración propia.**3° Paso – Presupuesto de egresos.**

Se elabora el presupuesto de los gastos operativos, los porcentajes según la clasificación de producción (costo), gasto de venta y gasto administrativo serán definidos según estimaciones de la entidad.

Figura No. 35 - Plantilla presupuesto de gastos operativos**Distribución de Erogaciones Operativas:**

	75%	20%	5%	Totales	Tasa IVA	IVA Mensual	Totales
	Producción	Venta	Admon.				
Energía Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	13%	\$ -	\$ -
Seguridad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	13%	\$ -	\$ -
Agua Potable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%	\$ -	\$ -
Telefonía e Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	13%	\$ -	\$ -
Suministros de Oficina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	13%	\$ -	\$ -
						\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia.

Se elabora el presupuesto de la depreciación de los activos, los porcentajes según la clasificación de producción (costo), gasto de venta y gasto administrativo serán definidos según estimaciones de la entidad.

Figura No. 36 - Plantilla presupuesto de depreciación

		Porcentajes	Anual	Mensual	Distribución
Terreno	\$ -	N/A			N / A
Edificios e Instalaciones	\$ -	5.0%	\$ -	\$ -	Producción 75%, Ventas 20% y 5% Administracion
Mobiliario y Equipo	\$ -	50.0%	\$ -	\$ -	Administración y Ventas: 70% Ventas y 30% Administración
Maquinaria Producción	\$ -	20.0%	\$ -	\$ -	Producción
Equipo de Transporte	\$ -	25.0%	\$ -	\$ -	Ventas
	<u>\$ -</u>				
				<u>\$ -</u>	

Fuente: Elaboración propia.

Se elabora el presupuesto de los gastos de venta y administrativos.

Figura No. 37 - Plantilla de presupuesto de gastos de venta y administración

Gastos de Venta	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Sueldos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportes ISSS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportes AFP	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Energía Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Edificio e Instalaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Mobiliario y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Equipo de Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguridad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua Potable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Telefonía e Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Suministros de Oficina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos de Venta	<u>\$ -</u>					

Gastos de Administración	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Sueldos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportes ISSS	\$0.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aportes AFP	\$0.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Energía Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Edificio e Instalaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Mobiliario y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguridad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua Potable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Telefonía e Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Suministros de Oficina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Administración	<u>\$ -</u>					

Fuente: Elaboración propia.

Figura No. 40 - *Plantilla de presupuesto de producción.*

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	0	0	0	0	0	0
(-) Inventario Inicial Prod. Terminados	0	0	0	0	0	0
(+) Inventario Final Prod. Terminados	0	0	0	0	0	0
Total Presupuesto de Producción	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia.

Se elaborará un presupuesto de operación, en este se proyectarán los costos de los materiales directos y los CIF.

Figura No. 41 - *Plantilla de presupuesto de operación.*

<u>Material Directo</u>		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
	Presupuesto de Producción	0	0	0	0	0	0
	Estandar de Materiales	0	0	0	0	0	0
	Materiales requeridas para Producción	0	0	0	0	0	0
(-)	Inventario Inicial	0	0	0	0	0	0
(+)	Inventario Final	0%	0	0	0	0	0
	Material a Comprar	0	0	0	0	0	0
	Precio Unitario	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Presupuesto de Compras de Materiales Directos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Material Colocado en Producción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Crédito fiscal	-	-	-	-	-	-
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación:		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
	Supervisor	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Aportes ISSS	\$0.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Aportes AFP	\$0.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Energía Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Depreciación Edificio e Instalaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Depreciación Maquinaria Producción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Seguridad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Agua Potable	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Telefonía e Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Total Costos Indirectos de Fabricación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia.

5° Paso – Presupuesto de Efectivo

Se procederá a elaborar el presupuesto de efectivo, este es uno de los principales presupuestos que se manejan y elaboran en una empresa. El fin principal de este documento es mostrar el pronóstico o previsiones de las futuras salidas y entradas de efectivo de una empresa, está directamente relacionado con los presupuestos de ingresos y egresos, más el añadido del presupuesto de finanzas de la entidad.

Figura No. 42 - Plantilla de presupuesto de efectivo.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO 2021							TOTALES
Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América							
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	
INGRESOS:							
Saldo inicial	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(+) Ventas al contado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(+) Cobros del mes	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(+) Préstamos recibidos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(+) Nuevas aportaciones de socios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(+) Ingresos financieros (otros ingresos)			0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(=) EFECTIVO DISPONIBLE:	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(-) EGRESOS:							
Total de pagos proveedores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Pago de maquinaria	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Energía eléctrica	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Internet	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Teléfono	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Agua potable	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Capacitaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Donaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Ereos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Salario líquido	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
ISSS e INSAFORP	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
AFP	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Renta de empleados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Indemnizaciones				0.00			\$ -
Pago de impuesto síntesis	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Mora por pago extemporáneo del impuesto síntesis	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
IVA por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
Pago a cuenta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
TOTAL DE EGRESOS:	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(-) EXCESO (DÉFICIT) DE EFECTIVO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO:							
(+) Línea de crédito rotativa	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(-) Interés por línea de crédito rotativa	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(-) Devolución del financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
INVERSIONES DE EFECTIVO							
(-) Depósitos a plazo (sistema financiero)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -
(+) Reintegro depósito a plazo	0.00	0.00	0.00				\$ -
SALDO FINAL DE EFECTIVO:	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$ -

Primer depósito a plazo

Segundo depósito a plazo

Tercer depósito a plazo

Cuarto depósito a plazo

Quinto depósito a plazo

Lo mejor es tener depósito a plazos separados

Fuente: Elaboración propia.

6° Paso – Presupuesto Maestro Operativo

Una vez elaborados los anteriores presupuestos con base en datos reales históricos, se procede a elaborar el presupuesto maestro operativo, este presupuesto se considera como el principal y es la culminación de todo el proceso de planeación.

Figura No. 43 - Plantilla de presupuesto maestro operativo

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
<i>Ventas</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>(-) Costo de Ventas</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario Inicial Productos Terminados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Materiales Directos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Mano de Obra Directa	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Costos Indirectos de Fabricación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inventario Final Productos Terminados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Utilidad Bruta</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>(-) Gastos Operativos</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Administración	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>(-) Gastos Financieros</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Utilidad Antes de Reserva e Impuesto</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Utilidad Antes de Impuesto</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Impuesto Sobre la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Utilidad Neta</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia.

Una vez finalizado el presupuesto maestro operativo para complementar al juego de presupuestos se pueden elaborar el estado de situación financiera presupuestado, el cual será necesario si la entidad desea realizar flujos de caja de manera mensual.

Figura No. 44 - Plantilla estado de situación financiera presupuestado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
PRESUPUESTADO DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO 2021						
EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA						
CONCEPTOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deudores Comerciales y Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos Anticipados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ -					
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Propiedades, Planta y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos Intangibles y Plusvalía	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización Acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ -					
TOTAL DE ACTIVOS	\$ -					
PATRIMONIO Y PASIVOS						
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Prestamos y Sobregiros Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Acreedores Comerciales y Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	\$ -					
PASIVOS NO CORRIENTES						
Acreedores Comerciales y Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ -					
TOTAL DE PASIVOS	\$ -					
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reservas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultados del Ejercicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultados Acumulados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ -					
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	\$ -					

Fuente: Elaboración propia.

3.4.6.1.2. Flujos de caja

Una vez finalizado los presupuestos se procederá con la elaboración del flujo de caja, conocido también como free cash flow (FCF) en inglés, el FCF está conformado por 5 tipos:

1. Flujo de caja bruto.

Este flujo nos muestra el importe que es potencialmente convertible en efectivo.

Su fórmula es:

“Utilidades netas + Partidas no erogables”

Las partidas no erogables son:

- Depreciaciones
- Amortizaciones
- Reserva legal
- Beneficios a empleados

2. Flujo de caja operativo.

El flujo de caja operativo como su nombre lo indica abarca aquellos temas que son esenciales para la ejecución de las actividades operativas del negocio. No tiene en cuenta las inversiones, intereses e impuestos de la compañía, ni evalúa la necesidad de capital de trabajo.

Su fórmula es:

“Flujo de caja Bruto + (Δ) Variaciones del capital neto de trabajo”

Para el cálculo de las variaciones del capital neto de trabajo se debe poseer el Estado de Situación Financiera Inicial del periodo y Estado de Situación Financiera final del periodo, su fórmula es:

“(Activos Totales inicial - Efectivo y equivalentes inicial - Pasivos Totales inicial) - (Activos Totales actual - Efectivo y equivalentes actual - Pasivos Totales actual)”

3. Flujo de caja de inversión.

El flujo de caja de inversiones muestra las salidas de dinero por operaciones de inversión en activos no corrientes, expansión o desinversión de la entidad, su saldo es normalmente negativo.

Su fórmula es:

“Flujo de Caja Operativo - (Δ) Variación Inversiones del CAPEX”

El cálculo de las variaciones de las inversiones de capital que generan beneficios o por su expresión en inglés Capital Expenditure (CAPEX) es:

“(Propiedad, Planta y Equipo actual + Intangibles actual) - (Propiedad, Planta y Equipo inicial + Intangibles inicial) + (Amortizaciones actual + Depreciaciones actual)”

Igualmente, que el flujo de caja operativo para el cálculo de este flujo se necesitan dos periodos del mismo estado financiero.

4. Flujo de caja de financiación.

El flujo de caja de financiación representa los movimientos efectivos consecuentes de la financiación de la empresa, es decir sus deudas por autofinanciamiento y con entidades financieras a corto y largo plazo, exceptuando los intereses que estas generan.

Su fórmula es:

“Flujo de Caja de Inversión - (Δ) Variación Capitales Permanentes”

El cálculo de las variaciones de capitales permanentes es:

“(Capital Social actual + Reserva Legal actual + Préstamos y sobregiros bancarios a C.P. actual + Préstamos y sobregiros bancarios a L.P. actual) - (Capital Social inicial + Reserva Legal inicial + Préstamos y sobregiros bancarios a C.P. inicial + Préstamos y sobregiros bancarios a L.P. inicial)”

5. Flujo de caja libre.

El flujo de caja libre es el dinero que le queda disponible a la entidad para llevar a cabo cualquier proyecto en el que esta quiera invertir, es un buen indicador de la salud de la empresa y su ideal es un saldo positivo.

Su fórmula es:

Flujo de Caja de Financiación + Saldo inicial de los efectivos y equivalentes

A continuación, se muestra una plantilla para la presentación del flujo de caja:

Figura No. 45 - Plantilla de flujo de caja (cash flow)

FLUJO DE CAJA (CASH FLOW)

Flujo de caja Bruto

$$FCF1 = \text{Utilidad Neta} + \text{Partidas No Erogables}$$

FCF1 =	0.00	0.00	0
---------------	-------------	-------------	----------

Flujo de caja operativo

$$FCF2 = FCF1 - \Delta \text{Capital Neto de Trabajo (Sin considerar el efectivo)}$$

FCF2 =	0.00	0.00	0
---------------	-------------	-------------	----------

Flujo de caja de inversión

$$FCF3 = FCF2 - \Delta \text{Inversiones CAPEX}$$

FCF3 =	0.00	0.00	0
---------------	-------------	-------------	----------

Flujo de caja de financiación

$$FCF4 = FCF3 + \Delta \text{Capitales Permanentes}$$

FCF4 =	0.00	0.00	0
---------------	-------------	-------------	----------

Flujo de caja libre

$$FCF5 = FCF4 + \text{Saldo Inicial de Efectivo}$$

FCF5 =	0.00	0.00	0.00
---------------	-------------	-------------	-------------

Fuente: Elaboración propia.

C) Viabilidad.

Para que la entidad pueda comenzar a trabajar en base a presupuestos y flujos de caja es en mayor parte necesario el deseo de organizarse mejor y planificar por anticipado los objetivos que la entidad desea alcanzar, en lo que respecta a viabilidad podemos decir que, si es viable, pues el personal encargado de esto ya está contratado y no generará aumentos en los gastos de venta ni los costos solamente será necesario una cierta segregación de funciones entre el personal.

3.4.6.2. Oportunidad No. 2 - Comercio electrónico.

A) Participantes.

- Gerente general
- Contador general
- Departamento de Ventas
- Departamento de producción

La toma de decisión para llevar a cabo este proyecto lo hará el gerente general, si la propuesta es puesta en marcha el departamento de ventas en conjunto con el de producción se verán en la necesidad de incrementar sus esfuerzos para cubrir la demanda generada, por último, el contador general registrará las operaciones financieras efectuadas.

B) Implementación.

Para esta propuesta de implementación de un modelo de comercio electrónico el grupo de investigación pretende dar a la entidad comercializadora de velas y veladoras una nueva opción

para aumentar las ventas de la entidad mediante el tipo de comercio electrónico Business-to-Business (B2B).

El modelo Business-to-Business (B2B) como su nombre indica son transacciones entre empresa a empresa. Es uno de los tipos de comercio electrónico más habituales al igual que el Business to Consumer (B2C) o empresa a consumidor.

¿Por qué la implementación de un modelo Business-to-Business (B2B) y no Business to Consumer (B2C)?

Se le propone a la entidad el modelo de comercio electrónico B2B debido a que este genera menos inconvenientes a la entidad para su puesta en marcha, esto debido a que una vez finalizado el registro en Amazon de una cuenta de vendedor se deberá seleccionar el tipo de gestión que se desea para los artículos, las opciones que tenemos son:

Gestionadas por el vendedor

Hace referencia a los productos en los almacenes de la entidad, sus gestiones de envío deberán ser tratadas directamente por esta.

En el caso de implementar el modelo B2C este hecho sería problemático, pues requerirá de un cierto número de personal extra el cual se encargue únicamente de gestionar este tipo de pedidos ya que se esperan varias transacciones por día, lo que conlleva a un aumento de los gastos de venta, administración y costos. Por supuesto, con una buena logística de este proceso podría llegar a ser bastante rentable. Debido a que mini transacción la entidad se vería obligada a financiar los gastos de envío hasta que el paquete llegue a su destino en buenas condiciones.

Ahora en el caso de implementar el modelo B2B, este método de gestión sería altamente beneficioso pues al no ser transacciones tan continuas, podría llegar a operar con el personal actual de la entidad, aparte del hecho que no se gastaría en impuesto pues estos serían pagados por el comprador.

Gestionadas por Amazon

Hace referencia a los productos de la entidad almacenados en bodegas de Amazon, sus gestiones de envío son hechas por ellos también.

En el caso de implementar el modelo B2C, este método sería beneficioso pues la entidad se libera de la carga administrativa de gestionar los envíos, sin embargo, se deberán hacer las debidas consideraciones pues no existen bodegas de Amazon en Latinoamérica y exportar el producto a otro país generará impuestos a la entidad.

Ahora en el caso de implementar el modelo B2B, este método sería altamente desventajoso e incluso inviable pues el producto que se comercializa entre empresas tiene unas características diferenciales que conviene tener muy en cuenta debido a que este tipo de compradores usualmente busca la personalización propia del producto y si se envía directamente productos de nuestra propia marca a las bodegas de Amazon, reduce significativamente a los compradores.

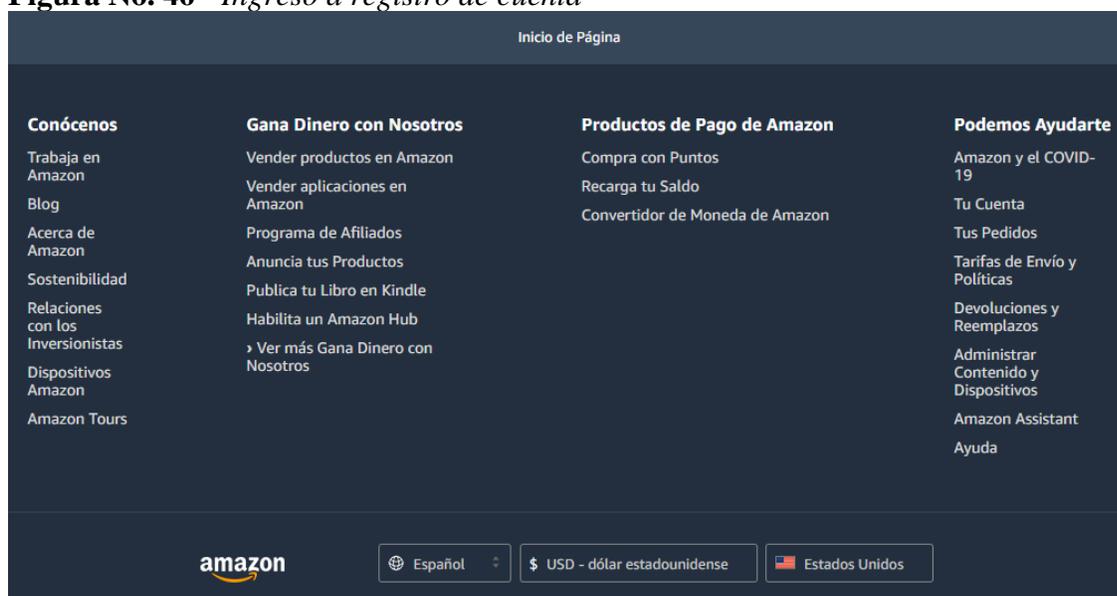
A la fecha la entidad posee la capacidad de emplear el modelo de comercio electrónico B2B, pero la decisión final de la implementación de este recae únicamente en la empresa, sin embargo, se dará a continuación las instrucciones generales para la creación de una cuenta de vendedor en la plataforma de Amazon por si es el deseo de la entidad incursionar en este modelo de comercio.

Instrucciones para la creación de una cuenta de vendedor (business) en Amazon.

Paso 1

Ingresa a <https://www.amazon.com/-/es/> y desplázate hasta el final de la página donde se encontrará con una lista de opciones, ubica la opción Gana dinero con nosotros, vender productos en Amazon y dar clic.

Figura No. 46 - Ingreso a registro de cuenta



Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Paso 2

Acceder a la página informativa, en esta sección previa al registro de la cuenta se puede llegar a aprender acerca del funcionamiento general de como vender por Amazon, por lo cual es aconsejable tomarse un tiempo para leerlo, se accede a ello dando clic en el botón de introducción, una vez se haya leído toda la información pertinente, damos clic a la opción registrarse para la creación de la cuenta.

Figura No. 47 - Página informativa

amazon Vender ▾ Gestionar ▾ Precios ▾ Crecer ▾ Aprender ▾ Registrarse 🔍

Crea tu negocio con Amazon

Registrarse

USD \$50.00 al mes + tarifa por referencia

Llegar a millones

Empresas emergentes nuevas y Fortune 500. Empresa a empresa y empresa a cliente. Proprietarios de las marcas y distribuidores. Todos venden en Amazon por una razón: 300 millones de clientes compran en nuestras tiendas en todo el mundo.

Introducción →

Entregar sonrisas

Con Logística de Amazon, nosotros nos encargamos del envío, las devoluciones y el servicio de atención al cliente, y les puedes ofrecer a los clientes más leales el envío Prime que más les gusta.

Explorar envíos →

Mantente rentable

Ofrecemos planes de venta flexibles, opciones de gestión logística y programas especializados para adaptarlos a tu negocio. Encuentra la combinación correcta para obtener el margen que necesitas.

Ver precios →

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Paso 3

Se registra la cuenta de vendedor según correo deseado y contraseña, posterior a esto saltará un aviso el cual señala la información necesaria para completar los formularios que se deberán llenar subsecuentemente, en esta pestaña también se seleccionará el país de origen de la entidad.

Figura No. 48 - Registro de cuenta

amazon seller central

Get started selling on Amazon

Email or mobile phone number

Password [Forgot your password?](#)

Next

Keep me signed in. [Details](#) ▾

[New to Amazon?](#)

Create your Amazon account

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Figura No. 49 - Aviso de información necesaria.

Asegúrate de que tienes la siguiente información para empezar a vender:

Información de empresa / Datos de contacto

Número de teléfono fijo o móvil

Tarjeta de crédito

Datos de identificación personal

Te podemos pedir información o documentos adicionales para completar el registro.

¿Dónde está ubicada tu empresa?

Selecciona un país

Si no tienes una empresa, selecciona tu país de residencia

Al hacer clic en **Aceptar y continuar**, comprendes y aceptas las siguientes políticas, acuerdos y avisos

Acuerdo de Amazon Payments UK

Acuerdo de Amazon Payments Europe

Acuerdo de Amazon Services Europe Business Solutions

Amazon Payments Europe - Condiciones de Uso Aceptable para Vender en Amazon

Plan de tarifas de Vender en Amazon, Normas para vendedores internacionales

Aceptar y continuar

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Paso 4

Se llenarán los formularios pertinentes con la información requerida de la entidad, esta será información de la empresa, información del vendedor, facturación o información de pago, en este punto Amazon procederá con una verificación de la tarjeta de crédito por lo cual este paso puede tardar un poco de tiempo, información adicional y tienda, hay que destacar el hecho que una vez dado el nombre a la tienda esta no podrá cambiarlo.

Figura No. 50 - Información de la empresa.

Información de la empresa Información del vendedor Facturación Tienda Verificación

Información de empresa para

Número de registro de la empresa [?]

Domicilio social registrado [?]

i Se validará la exactitud de esta dirección

SV, + Añadir una nueva dirección

Recibir PIN a través de

SMS Llamadme

Número de teléfono para llevar a cabo la verificación

Ejemplo: +86 201 266 1000

Idioma de la verificación por SMS

Persona de contacto principal

Introduce tu nombre completo, tal como aparece en el pasaporte o documento de identidad

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Figura No. 51 - Información del vendedor.

Datos personales de

País de nacionalidad
El Salvador

País de nacimiento
El Salvador

Fecha de nacimiento
[] [] []

Prueba de identidad
Documento nacional

Fecha de caducidad
[] [] [] []

País de emisión
El Salvador

Dirección residencial
SV,
Ver todas las direcciones guardadas
+ Añadir otra dirección

Número de teléfono móvil
+503
+ Añadir un nuevo número de móvil

es un beneficiario de la empresa
 es un representante legal de la empresa

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Figura No. 52 - Facturación o información de pago.

Información sobre facturación
Datos de la tarjeta de crédito

Tarifa de venta internacional
Se te cobrará una cuota de suscripción mensual del plan de ventas Profesional de 39,99 USD durante los primeros seis meses. A partir del séptimo mes, se te cobrará una cuota de suscripción global del plan de ventas Profesional que, combinada para todos los sitios web, no superará el total de 39,99 USD, independientemente del país en el que vendas. Para obtener más información, consulta [esta página](https://sellercentral.amazon.com/gp/help/201841950).

Número de tarjeta de crédito [] [] [] []

Fecha de caducidad [] [] [] []

Nombre del titular de la tarjeta
[] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Dirección de facturación
SV,
Ver todas las direcciones guardadas
+ Añadir una nueva dirección
 es un beneficiario de la empresa
 es un representante legal de la empresa

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Figura No. 53 - Validación de tarjeta de crédito.

Configura tus métodos de pago

Tu plan de ventas - Plan de ventas Pro ver detalles del plan

Cuota mensual total de suscripción : €39 al mes (sin IVA) + tarifas de venta

Servicio de Amazon
 Debido de todos los excelentes recursos y conocimientos profundos de los líderes de Amazon, de su reconocido servicio de atención al cliente, y de opciones de envío PRIME y ORBITZ.
 Pago en función del uso

Vender en Amazon Business

Método de cargo

Se te cobrarán 39 € cada mes, y podrás cancelar tu cuota de suscripción mensual en cualquier momento. Ten en cuenta que no se aceptan tarjetas prepago.

MasterCard con la expiración Caduca el:

Añadir una nueva tarjeta de crédito

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Figura No. 544 - Tienda.

Te damos la bienvenida a Seller Central

Asigna un nombre a tu tienda

Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Paso 5

Felicidades se ha registrado exitosamente una cuenta de vendedor en Amazon, se tiene acceso al menú central, el cual nos permite gestionar nuestros pedidos, subir listas de productos, publicitarnos, seleccionar región de envío de productos y muchas opciones más.

Figura No. 55 - Menú principal de Amazon.



Fuente: Obtenido de la página oficial de Amazon.

Desde este punto se deberá avanzar según un plan estratégico hecho por la entidad, con el fin de cumplir ciertos objetivos de venta.

C) Viabilidad.

Los costos generados por este método de venta son:

- Uso de la plataforma de Amazon \$39.99 mensuales
- Tarifas de referencia % 15.00 sobre el precio del producto como mínimo \$0.30 por unidad vendida.

Si ponemos como ejemplo una venta mensual de 10,000 u. de pilares 3x8” a un precio de \$3.50 por unidad y un costo de \$2.43 por unidad, tenemos:

Detalle	Monto	Porcentaje
Venta	\$ 35,000.00	100.00%
Costo	\$ 24,300.00	69.43%
Comisión de venta	\$ 5,250.00	15.00%
Uso de Plataforma	\$ 39.99	0.11%
Venta neta	\$ 5,450.00	15.57%

A simple vista podemos decir que obtenemos beneficios por la venta del producto por medio de la plataforma, sin embargo, esta estimación fue hecha con los precios de venta nacionales que tiene la entidad, si ésta lo considera pertinente y eleva estos precios puede obtener mejores beneficios. Por lo cual consideramos al proyecto viable para su implementación.

3.4.6.3. Impacto de la implementación de las oportunidades de mejora en la entidad.

3.4.6.3.1. Proyección del estado de situación financiera aplicando oportunidades de mejora.

Para poder ver el impacto que tendría la aplicación de las oportunidades de mejora en la entidad, se tomaron las proyecciones de los estados financieros 2021 – 2025 que desarrollaron con anterioridad y se agregó el efecto correspondiente a sus cuentas, lo que mas resalta a la vista es que ya no posee flujos positivos de la cuenta de ajuste financiamiento externo requerido, por lo cual, podemos decir que la empresa internamente genera suficiente financiamiento para apoyar su crecimiento. Es decir, la entidad puede empezar a disminuir considerablemente su endeudamiento.

Tabla No. 28 - Estado de situación financiera proyectado incluyendo oportunidades de mejora.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2025					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Deudores Comerciales y Otros	\$ 248,964.12	\$ 207,789.51	\$ 97,238.55	\$ 462,117.35	\$ 385,690.68
Inventarios	\$ 728,733.77	\$ 789,241.69	\$ 854,773.68	\$ 450,380.45	\$ 487,776.26
Pagos Anticipados	\$ 19,451.84	\$ 15,689.64	\$ 20,799.81	\$ 14,831.33	\$ 11,962.79
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1,037,149.73	\$ 1,052,720.84	\$ 1,012,812.04	\$ 967,329.14	\$ 925,429.72
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Propiedades, Planta y Equipo	\$ 953,922.45	\$ 1,116,493.02	\$ 1,137,936.69	\$ 840,785.66	\$ 984,075.09
Depreciación Acumulada	-\$ 454,666.78	-\$ 555,513.84	-\$ 643,331.61	-\$ 542,500.69	-\$ 556,005.21
Activos Intangibles y Plusvalía	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98	\$ 17,413.98
Amortización Acumulada	-\$ 14,989.19	-\$ 15,631.55	-\$ 16,273.91	-\$ 16,916.27	-\$ 17,413.98
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 501,680.47	\$ 562,761.62	\$ 495,745.15	\$ 298,782.68	\$ 428,069.88
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 1,538,830.19	\$ 1,615,482.45	\$ 1,508,557.20	\$ 1,266,111.82	\$ 1,353,499.60
PATRIMONIO Y PASIVOS					
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Prestamos y Sobregiros Bancarios	\$ 277,260.75	\$ 322,326.25	\$ 295,086.98	\$ 339,210.54	\$ 394,345.25
Beneficios a Empleados	\$ 17,915.17	\$ 25,617.33	\$ 407,195.34	\$ 34,946.65	\$ 49,971.04
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 571,756.05	\$ 561,455.53	\$ 263,414.64	\$ 450,922.37	\$ 442,798.74
Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	\$ 866,931.97	\$ 909,399.11	\$ 965,696.95	\$ 825,079.55	\$ 887,115.03
PASIVOS NO CORRIENTES					
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 148,042.04	\$ 118,794.36	\$ 223,474.99	\$ 176,705.03	\$ 141,794.60
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 148,042.04	\$ 118,794.36	\$ 223,474.99	\$ 176,705.03	\$ 141,794.60
TOTAL DE PASIVOS	\$ 1,014,974.01	\$ 1,028,193.47	\$ 1,189,171.94	\$ 1,001,784.59	\$ 1,028,909.63
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00	\$ 150,300.00
Reservas	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00	\$ 30,060.00
Resultados del Ejercicio	\$ 74,919.65	\$ 78,751.89	\$ 75,025.12	\$ 77,189.57	\$ 72,360.08
Resultados Acumulados	\$ 290,186.22	\$ 330,414.99	\$ 321,976.32	\$ 397,001.44	\$ 474,191.02
Financiamiento externo requerido*	-\$ 21,609.69	-\$ 2,237.90	-\$ 257,976.19	-\$ 390,223.79	-\$ 402,321.13
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 523,856.18	\$ 587,288.98	\$ 319,385.25	\$ 264,327.23	\$ 324,589.97
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	\$ 1,538,830.20	\$ 1,615,482.45	\$ 1,508,557.20	\$ 1,266,111.82	\$ 1,353,499.60

Fuente: Elaboración propia.

3.4.6.3.2. Proyección del estado de resultado aplicando oportunidades de mejora.

Los supuestos tomados en cuenta para la elaboración del estado de resultado proforma llevando a cabo las oportunidades de mejora son:

1. El método de proyección de ventas será estimado en base a mínimos cuadrados, más el agregado del escenario elegido para el porcentaje de incremento en ventas esperado.

2. Se determino un monto fijo de gastos adicionales correspondiente al costo de iniciar el proyecto de oportunidades de mejora, monto que será agregado al monto de gastos ya obtenidos.

3. Las estimaciones de sus costos y gastos financieros serán determinados según supuestos anteriormente mencionados en el apartado 3.4.4.2. Supuestos de proyección del estado de resultados.

Figura No. 56 – *Escenarios posibles al realizar comercio electrónico*

Escenario	Incremento en ventas
Pesimienta	0%
Probable	10-15%
Optimista	20-25%

Fuente: Elaboración propia.

Para este trabajo se ha determinado que se tomara el escenario probable, lo cual promete un aumento del 10-15% de las ventas, para nuestros cálculos se tomara el máximo valor de un aumento del 15%.

Figura No. 57 – Incremento de las ventas

Año	Datos Histórico	Incremento Porcentual	15%
2016	1	\$3,152,601.00	
2017	2	\$2,545,338.10	
2018	3	\$2,926,317.98	
2019	4	\$3,022,675.61	
2020	5	\$ 2,626,042.78	
2021	6	\$ 2,681,861.42	402,279.21 \$ 3,084,140.63
2022	7	\$ 2,624,283.52	393,642.53 \$ 3,017,926.05
2023	8	\$ 2,566,705.63	385,005.84 \$ 2,951,711.47
2024	9	\$ 2,509,127.74	376,369.16 \$ 2,885,496.90
2025	10	\$ 2,451,549.84	367,732.48 \$ 2,819,282.32
Total		\$27,106,503.62	\$ 1,925,029.22 \$ 25,181,474.40

Fuente: Elaboración propia.

Un aumento del 15% de las ventas gracias al comercio electrónico, nos da como resultado un incremento supuesto de casi \$2 millones de dólares en los 5 años proyectados.

Figura No. 58 – Gastos proyectados del proyecto

Proyecto	Total	2021	2022	2023	2024	2025
Membresia amazon	\$ 2,400.0	\$ 480.0	\$ 480.0	\$ 480.0	\$ 480.0	\$ 480.0
Capacitacion anual Amazon	\$ 900.0	\$ 400.0	\$ 200.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0
Contartacion Encargado de Pre.	\$ 54,134.4	\$ 10,766.9	\$ 10,766.9	\$ 10,866.9	\$ 10,866.9	\$ 10,866.9
Diversos	\$ 3,000.0	\$ 600.0	\$ 600.0	\$ 600.0	\$ 600.0	\$ 600.0
Totales	\$ 60,434.4	\$ 12,246.9	\$ 12,046.9	\$ 12,046.9	\$ 12,046.9	\$ 12,046.9

Inversion Inicial \$57,000

Gastos de Venta \$ 880.0 \$ 680.0 \$ 580.0 \$ 580.0 \$ 580.0
 Gastos de Administracion \$ 11,366.9 \$ 11,366.9 \$ 11,466.9 \$ 11,466.9 \$ 11,466.9

Fuente: Elaboración propia.

Para llevar a cabo las oportunidades de mejora es necesario en incurrir en ciertos gastos, siendo estos la membresía de la plataforma de Amazon, la capacitación del personal para el uso de esta, la contratación de personal para llevar a cabo los presupuestos y flujos de caja y una pequeña suma en consideración de otros gastos diversos alrededor del año.

Estos serán añadidos a gastos de ventas y de administración respectivamente, siendo los relacionados con Amazon como gastos de venta y con la contratación de personal de administración.

Se estimo que para llevar a cabo el proyecto su inversión inicial seria de \$ 57,000.00 dólares.

Tabla No. 29 - Estado de resultados proyectado incluyendo oportunidades de mejora.

ESTADO DE RESULTADOS					
PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2022					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos de Actividades Ordinarias	\$ 3,084,140.63	\$ 3,017,926.05	\$ 2,951,711.47	\$ 2,885,496.90	\$ 2,819,282.32
Costo de Ventas, Producción o Servicios	\$ 2,461,549.56	\$ 2,408,701.62	\$ 2,355,853.69	\$ 2,303,005.75	\$ 2,250,157.82
Utilidad (Pérdida) Bruta	\$ 622,591.07	\$ 609,224.43	\$ 595,857.79	\$ 582,491.15	\$ 569,124.50
Otros Ingresos	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Otros Gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Distribución y Venta	\$ 313,626.59	\$ 306,712.12	\$ 299,897.64	\$ 293,183.17	\$ 286,468.70
Gastos de Administración	\$ 162,240.64	\$ 154,095.40	\$ 147,029.76	\$ 140,813.88	\$ 135,345.56
Utilidad (Pérdida) de Operación	\$ 146,723.84	\$ 148,416.91	\$ 148,930.38	\$ 148,494.10	\$ 147,310.25
Ingresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Financieros	\$ 39,695.77	\$ 35,914.21	\$ 41,751.64	\$ 38,223.28	\$ 43,938.70
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta y las Ganancias	\$ 107,028.07	\$ 112,502.70	\$ 107,178.74	\$ 110,270.82	\$ 103,371.55
Reserva Legal					
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 107,028.07	\$ 112,502.70	\$ 107,178.74	\$ 110,270.82	\$ 103,371.55
Impuesto sobre la Renta	\$ 32,108.42	\$ 33,750.81	\$ 32,153.62	\$ 33,081.25	\$ 31,011.46
Resultado del Ejercicio	\$ 74,919.65	\$ 78,751.89	\$ 75,025.12	\$ 77,189.57	\$ 72,360.08

Fuente: Elaboración propia.

3.4.6.3.3. Proyección del estado de cambios en el patrimonio y flujo de efectivo aplicando oportunidades de mejora.

Estos se proyectarán en base a los datos obtenidos del estado de resultados y el estado de situación financiera.

Tabla No. 30 - *Estado de cambios en el patrimonio proyectado incluyendo oportunidades de mejora.*

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2025 (EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)						
Conceptos	Número de Acciones	Capital Social/Patrimonio Personal	Acciones Propias en cartera	Resultados Acumulados	Reserva Legal	Total Patrimonio
Saldos al 31 de diciembre de 2020	1,503	\$ 150,300.00	\$ -	\$ 290,186.22	\$ 30,060.00	\$ 470,546.22
Ganancia (perdida) del periodo 2021	-	\$ -	\$ -	\$ 74,919.65	\$ -	\$ 74,919.65
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 21,609.69	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 21,609.69
Saldos al 31 de diciembre de 2021	1,503	\$ 128,690.31	\$ -	\$ 365,105.87	\$ 30,060.00	\$ 523,856.18
Ganancia (perdida) del periodo 2022	-	\$ -	\$ -	\$ 78,751.89	\$ -	\$ 78,751.89
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 34,690.89	\$ -	-\$ 34,690.89
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	\$ 19,371.79	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 19,371.79
Saldos al 31 de diciembre de 2022	1,503	\$ 148,062.10	\$ -	\$ 409,166.88	\$ 30,060.00	\$ 587,288.98
Ganancia (perdida) del periodo 2023	-	\$ -	\$ -	\$ 75,025.12	\$ -	\$ 75,025.12
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	-\$ 87,190.56	\$ -	-\$ 87,190.56
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 255,738.29	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 255,738.29
Saldos al 31 de diciembre de 2023	1,503	-\$ 107,676.19	\$ -	\$ 397,001.44	\$ 30,060.00	\$ 319,385.25
Ganancia (perdida) del periodo 2024	-	\$ -	\$ -	\$ 77,189.57	\$ -	\$ 77,189.57
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 132,247.60	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 132,247.60
Saldos al 31 de diciembre de 2024	1,503	-\$ 239,923.79	\$ -	\$ 474,191.02	\$ 30,060.00	\$ 264,327.23
Ganancia (perdida) del periodo 2025	-	\$ -	\$ -	\$ 72,360.08	\$ -	\$ 72,360.08
Dividendos Decretados y Pagados	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incrementos (disminucion) por Financiamiento externo requerido*	-	-\$ 12,097.34	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 12,097.34
Saldos al 31 de diciembre de 2025	1,503	-\$ 252,021.13	\$ -	\$ 546,551.10	\$ 30,060.00	\$ 324,589.97

Fuente: Elaboración propia.

Tabla No. 31 - Estado de flujos de efectivo proyectado incluyendo oportunidades de mejora.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO					
PROYECTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021 AL 2025					
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)					
CONCEPTOS	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación					
Ganancia (perdida) del Año	\$ 74,919.65	\$ 78,751.89	\$ 75,025.12	\$ 77,189.57	\$ 72,360.08
Depreciacion de propiedad planta y Equipo	\$ 93,476.99	\$ 100,847.06	\$ 87,817.77	\$ 100,830.91	\$ 13,504.52
Amortizacion de Activos Intangibles	\$ 672.54	\$ 642.36	\$ 642.36	\$ 642.36	\$ 497.71
Aumento en Reserva legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento del Pasivo por Beneficios a Empleados	\$ 2,051.66	\$ 7,702.16	\$ 381,578.01	\$ 372,248.69	\$ 15,024.40
Perdida por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por siniestro	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Perdida de Depreciacion por Retiro de Propiedad Planta y Equipo por Siniestro	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros (Ajuste de propiedad, planta y equipo)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo antes de los movimientos de Capital de Trabajo	\$ 171,120.84	\$ 187,943.47	\$ 545,063.26	\$ 395,247.67	\$ 101,386.71
Aumento (Disminución) Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	\$ 88,114.77	\$ 41,174.60	\$ 110,550.96	\$ 364,878.80	\$ 76,426.67
Aumento (Disminución) Inventario para la venta	\$ 69,826.67	\$ 60,507.92	\$ 65,531.99	\$ 404,393.22	\$ 37,395.80
Aumento (Disminución) Gastos pagados por anticipado	\$ 1,880.53	\$ 3,762.20	\$ 5,110.18	\$ 5,968.48	\$ 2,868.54
Aumento (Disminución) Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento (Disminución) Cuentas por pagar comerciales	\$ 29,231.94	\$ 10,300.52	\$ 298,040.89	\$ 187,507.73	\$ 8,123.63
Aumento (Disminución) Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento (Disminución) Otros Impuestos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de operación	\$ 162,057.53	\$ 162,071.84	\$ 286,931.16	\$ 162,257.03	\$ 135,162.49
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Inversion					
Aumento (Disminución) Compras de propiedades, planta y equipo	\$ 74,639.47	\$ 162,570.57	\$ 21,443.66	\$ 137,151.02	\$ 143,289.43
Venta de Propiedad Planta y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 250,000.00	\$ -
Depreciacion por Venta de Propiedad Planta y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 90,000.00	\$ -
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Inversion	\$ 74,639.47	\$ 162,570.57	\$ 21,443.66	\$ 297,151.02	\$ 143,289.43
Flujo de Efectivo procedentes de Actividades de Financiacion					
Pago de Dividendos	\$ -	\$ 34,690.89	\$ 87,190.56	\$ -	\$ -
Prestamos Bancarios	\$ 29,193.99	\$ 45,065.50	\$ 27,239.28	\$ 44,123.56	\$ 55,134.71
Aumento a Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aumento de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar a Largo Plazo	\$ 39,183.49	\$ 29,247.68	\$ 104,680.63	\$ 46,769.96	\$ 34,910.43
Flujo de Efectivo provisto para Actividades de Financiacion	\$ 68,377.48	\$ 18,873.06	\$ 9,749.20	\$ 2,646.39	\$ 20,224.28
Aumento o disminución de efectivo y equivalente de efectivo	\$ 19,040.59	\$ 19,371.79	\$ 255,738.30	\$ 132,247.59	\$ 12,097.34
Financiamiento Externo requerido*	\$ 21,609.69	\$ 19,371.79	\$ 255,738.30	\$ 132,247.59	\$ 12,097.34
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	\$ 42,569.11	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Efectivo y equivalentes al efectivo al Final del periodo	\$ 40,000.00				

Fuente: Elaboración propia.

3.4.6.3.4.VAN y TIR del proyecto de oportunidades de mejora.

A la hora de emprender un proyecto es de vital importancia el analizar la rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Dos parámetros muy usados a la hora de calcular la viabilidad de un proyecto son el VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno).

El VAN es el acrónimo del Valor Actual Neto, también conocido como Valor Presente Neto (VPN). Es uno de los indicadores financieros para valorar y determinar la viabilidad y la rentabilidad de un proyecto de inversión, más conocidos y utilizados. Se determina mediante la actualización de los flujos de gastos e ingresos futuros del proyecto, menos la inversión inicial. Si

el resultado de esta operación es positivo, es decir, si refleja ganancia se puede decir que el proyecto es viable.

El TIR o Tasa Interna de Retorno es uno de los métodos de evaluación de proyectos de inversión más recomendables, este representa el porcentaje de beneficio o pérdida que se puede obtener de una inversión.

Figura No. 59 – *Calculo de VAN y TIR*

Año	Flujo de Ingresos	Flujo de Egresos	Flujo de Efectivo Neto
2021	\$ 402,279.21	\$ 12,246.88	\$ 390,032.34
2022	\$ 393,642.53	\$ 12,046.88	\$ 381,595.65
2023	\$ 385,005.84	\$ 12,046.88	\$ 372,958.97
2024	\$ 376,369.16	\$ 12,046.88	\$ 364,322.29
2025	\$ 367,732.48	\$ 12,046.88	\$ 355,685.60
Total	\$ 1,925,029.22	\$ 60,434.38	\$ 1,864,594.85

I	-\$57,000		
f1	\$ 390,032.34	VAN	\$1,263,568.02
f2	\$ 381,595.65		
f3	\$ 372,958.97	TIR	682.07%
f4	\$ 364,322.29		
f5	\$ 355,685.60		
n	5 años		
i	12.95%		

Fuente: Elaboración propia.

Para las oportunidades de mejora propuestas para la entidad, el VAN esperado es de \$1,263,568.02, un valor positivo que demuestra que el proyecto generara ganancias y es viable. La TIR, así mismo, nos muestra que se espera obtener un 682.07% de nuestra inversión inicial en estos 5 años proyectados.

Concluyendo con los datos esperados podemos decir que el proyecto es muy rentable y a su vez, muy viable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Del análisis realizado en la presente tesis, así como de la información y datos levantados, se presentan las siguientes conclusiones:

Primera. -

Se logró desarrollar un análisis financiero de los datos históricos de la entidad hasta su actual situación económica, para ello se elaboraron comparativos horizontales, verticales y porcentuales de las cuentas de la entidad, lo que mostró que esta mantiene un alto nivel de deuda con respecto a los propios activos de la entidad, posteriormente se analizaron sus razones financieras, dentro de los cuales los resultados más importantes mostraron aún más el nivel de endeudamiento de la entidad así como la cantidad de beneficios que esta genera, siendo estos últimos considerados un poco bajos para las expectativas de los investigadores, de las proyecciones a futuro del grupo de investigación para las cifras de la entidad estos no mostraron una situación más favorable.

Segunda. -

Habiendo identificado los puntos de interés sobre los datos de la empresa obtenidos, siendo estos problemas de endeudamiento y falta de crecimiento en ventas, se planteó criterios los cuales servirán de base para dar sugerencias adecuadas a la entidad, enfocadas en mejorar su situación económica. Las sugerencias brindadas fueron la implementación de estrategias de control como lo son presupuestos y flujos de caja; y la implementación de un modelo de comercio que haga uso de

las transacciones mediante medios electrónicos, es decir, comercio electrónico. Debido a que no todas las personas están familiarizadas con los términos anteriormente expuestos se brinda una definición y los beneficios que se espera aportar con estos, cumpliendo así con el aporte de las sugerencias adecuadas mediante el análisis de datos históricos.

Tercera. -

Para la elaboración de un plan financiero sostenible y adecuado como fin la mejora de la rentabilidad de la entidad, se desarrollaron las ideas de las estrategias de control y del comercio electrónico. Para las estrategias de control se especifican las áreas y participantes de la empresa a involucrarse y el método de implementación. Los investigadores esperan sobre todo que con la aplicación de estos métodos de control la entidad empiece a involucrarse más con la cultura de la planeación financiera, siendo esto la entrada a una mejor gestión empresarial. Con respecto al comercio electrónico los investigadores plantearon las áreas o participantes involucrados, la implementación y su viabilidad. Los investigadores desarrollaron esta idea a nivel de entrada a este mundo, esto debido a que, el tipo de comercio electrónico expuesto requiere un cierto periodo de prueba y error para determinar los mejores parámetros para funcionar adecuadamente, sin embargo, si bien es cierto esto no promete generar una mejoría a gran escala, se espera que como mínimo sea perceptible y genere beneficios a corto y largo plazo.

4.2. Recomendaciones

A continuación, se enumeran una serie de recomendaciones cuya implementación son vitales para mejorar, tanto la comprensión de la situación financiera de la entidad, como la puesta en marcha de las sugerencias brindadas:

Primera. –

Se recomienda que la entidad comercializadora de velas y veladoras, realice la puesta en marcha de las sugerencias brindadas por el grupo de investigación con el personal actual que labora dentro de esta para el incremento en ventas y para el manejo de presupuestos y flujos de caja contrate a un profesional adecuado para el puesto.

Segunda. –

Se recomienda que la entidad comercializadora de velas y veladoras, si es posible antes de poner en marcha las estrategias de control busque una asesoría con referente al tema, esto con el fin de reforzar el conocimiento general de los empleados con respecto al tema.

Tercera. -

Se recomienda que la entidad comercializadora de velas y veladoras, ingrese a un curso de asesoría para el comercio electrónico por medio de Amazon, esto con el fin de comprender mejor el funcionamiento de la plataforma y sus posibilidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, E. (2020, noviembre 06). *Análisis vertical*. From <https://economipedia.com/definiciones/analisis-vertical.html#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20vertical%20es%20una,un%20per%C3%ADodo%20de%20tiempo%20determinado.&text=De%20esta%20forma%2C%20sabemos%20el,cada%20parte%20en%20el%20todo.>
- BCR. (2020, 01 09). *Producto Interno Bruto (PIB) por Rama de Actividad Económica*. From www.bcr.gob.sv
- CAMARASAL. (2020, Mayo). *Camara de Comercio en Industrias de El Salvador*. San Salvador.
- Deloitte. (2020). *El impacto economico de COVID-19*. From <https://www2.deloitte.com/ec/es/pages/strategy/articles.el-impacto-economico-de-covid-19--nuevo-coronavirus-/html>
- Golan, P. (2019, Junio 4). *Cómo hacer velas caseras, un negocio candente*. From <https://es.shopify.com/blog/productos-populares-como-hacer-velas-un-negocio-candente#example4>
- Gómez, G. (2020, agosto 11). *Análisis vertical y horizontal de los estados financieros*. From <https://www.gestiopolis.com/analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros/>

- Holded. (2017, octubre 11). *Ratios financieros: ¿qué son y qué tipos existen?* From <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>
- Konfío. (2019, Agosto 5). *¿Qué es un Plan Financiero? | Diccionario Financiero - Konfío*. From <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/plan-financiero/>
- Novoa, J. (2020, Mayo 14). *Boletín Universidad Luterana de El Salvador*. From <http://curc.uls.edu.sv/pagina1.php?id=205>
- Pleitez, O. A. (6 de Julio de 2020). Detalles del funcionamiento de la empresa comercializadora de velas y veladoras. (J. Menjívar, W. Melara, & E. Paredes, Entrevistadores)
- Trenza, A. (2020, Febrero 20). *Plan Financiero - Ana Trenza*. From <https://anatrenza.com/plan-financiero/>

ANEXOS

Anexo No. 1 - Entrevista

Anexo No. 2 - Balance general proyección 2020

Anexo No. 3 - Estado de Resultados proyección 2020

Anexo No. 4 - Matriz de indicadores financieros



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



Guía de Entrevista

Sujeto a Entrevistar:

Contador General

Objetivo:

Conocer sobre información financiera y toda aquella que sea relevante para la elaboración de un plan financiero con el fin de reforzar la rentabilidad afectada por la pandemia del covid-19, de modo tal que se obtenga información oportuna y adecuada para brindar el más adecuado plan financiero para el caso de la entidad.

PREGUNTAS

Crecimiento de la entidad en los últimos años.

1. ¿Cómo ha sido el crecimiento de la entidad en los últimos 5 años y de que ha dependido?
2. ¿La entidad durante los últimos años ha visto un incremento constante en sus ventas?

Comercialización de los productos de la entidad.

3. ¿Cuál es el proceso y los medios de comercialización que utiliza la entidad para vender sus productos?
4. ¿Hay algún plan para promover el incremento de las ventas de la entidad?
5. ¿Existe algún plan de incursionar en otro tipo de forma de comercialización aparte de los ya utilizados?

Medición que la entidad hace sobre su rentabilidad.

6. ¿Cuáles son los enfoques de venta y la manera de medir la rentabilidad dentro de la entidad?

Impacto de la pandemia covid-19 en la entidad.

7. ¿Cuáles son las áreas que más han sido más impactadas durante la pandemia del COVID-19 en la entidad?
8. ¿Cómo se han mitigado los riesgos procedentes de la pandemia del COVID-19?
9. ¿Qué impacto ha tenido la pandemia del COVID-19 en las ventas?
10. ¿Cómo se ha adaptado la entidad tras el paso de los meses anteriores por la pandemia del COVID-19?
11. ¿Ha habido algún cambio en el enfoque de ventas de la entidad tras la pandemia?

Análisis sobre la elaboración de un posible plan financiero para la entidad.

12. ¿Cuenta la entidad con algún proyecto en marcha, y como este ha sido afectado por la situación del país?
13. ¿Cuentan la entidad con algún plan financiero actualmente?
14. ¿Cómo planea sobreponerse la entidad de las pérdidas obtenidas durante este periodo de pandemia?
15. ¿Qué alternativas de solución se han estimado para volver a posicionarse en el mercado tras las pérdidas generadas por la pandemia?

Anexo No. 2 - Balance general proyección 2020

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
PROYECCIÓN AL 31 DE DIC 2020				
(EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)				
CONCEPTOS	SEMIESTRE 1	2019/2018	Ajustes	2020 PROYECTADO
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$ 70,795.77		-\$ 28,226.66	\$ 42,569.11
Deudores Comerciales y Otros	\$ 403,872.88	-16.54%	-\$ 66,793.99	\$ 337,078.89
Inventarios	\$ 608,391.40	8.30%	\$ 50,515.70	\$ 658,907.10
Pagos Anticipados	\$ 26,447.63	-19.34%	-\$ 5,115.27	\$ 21,332.36
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1,109,507.68	-4.98%	-\$ 49,620.22	\$ 1,059,887.46
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Propiedades, Planta y Equipo	\$ 862,713.48	1.92%	\$ 16,569.51	\$ 879,282.99
Depreciación Acumulada	-\$ 311,067.49		-\$ 50,122.30	-\$ 361,189.79
Activos Intangibles y Plusvalía	\$ 17,413.98	0.00%	\$ -	\$ 17,413.98
Amortización Acumulada	-\$ 13,995.47		-\$ 321.18	-\$ 14,316.65
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 555,064.50	3.28%	-\$ 33,873.97	\$ 521,190.53
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 1,664,572.18	-2.44%	-\$ 83,494.19	\$ 1,581,077.99
PATRIMONIO Y PASIVOS				
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Prestamos y Sobregiros Bancarios	\$ 335,705.08		-\$ 29,250.34	\$ 306,454.74
Beneficios a Empleados	\$ 31,727.01	-50.00%	-\$ 15,863.51	\$ 15,863.51
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 612,013.78	-1.80%	-\$ 11,025.79	\$ 600,987.99
Impuestos por pagar	\$ -	-100.00%	\$ -	\$ -
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	\$ 979,445.87	2.94%	-\$ 56,139.63	\$ 923,306.24
PASIVOS NO CORRIENTES				
Acreedores Comerciales y Otros	\$ 233,321.25	-19.76%	-\$ 46,095.72	\$ 187,225.53
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 233,321.25	-19.76%	-\$ 46,095.72	\$ 187,225.53
TOTAL DE PASIVOS	\$ 1,212,767.12	-2.41%	-\$ 102,235.36	\$ 1,110,531.76
PATRIMONIO				
Capital Social	\$ 150,300.00	0.00%	\$ -	\$ 150,300.00
Reservas	\$ 30,060.00	0.00%	\$ -	\$ 30,060.00
Resultados del Ejercicio	\$ 17,696.14	100.00%	\$ 18,741.16	\$ 36,437.30
Resultados Acumulados	\$ 253,748.92	-9.50%	\$ -	\$ 253,748.92
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 451,805.06	-2.50%	\$ 18,741.16	\$ 470,546.22
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	\$ 1,664,572.18	-2.44%	-\$ 83,494.19	\$ 1,581,077.99

Anexo No. 3 - Estado de Resultados proyección 2020

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DIC 2020 (EXPRESADO EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)			
CONCEPTOS	SEMESTRE 1	SEM. 2 PRO	2020 PROYECTADO
Ingresos de Actividades Ordinarias	\$ 1,291,753.99	\$ 1,334,288.79	\$ 2,626,042.78
Costo de Ventas, Producción o Servicios	\$ 1,018,077.55	\$ 1,056,887.38	\$ 2,074,964.93
Utilidad (Pérdida) Bruta	\$ 273,676.44	\$ 277,401.41	\$ 551,077.85
Otros Ingresos	\$ 0.08	\$ 0.01	\$ 0.09
Otros Gastos	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Distribución y Venta	\$ 139,191.80	\$ 134,930.90	\$ 274,122.70
Gastos de Administración	\$ 85,052.32	\$ 86,447.08	\$ 171,499.40
Utilidad (Pérdida) de Operación	\$ 49,432.40	\$ 56,023.43	\$ 105,455.83
Ingresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Financieros	\$ 14,625.17	\$ 29,250.34	\$ 43,875.51
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta y las Ganancias	\$ 34,807.23	\$ 26,773.09	\$ 61,580.32
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad (Pérdida) antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 34,807.23	\$ 26,773.09	\$ 61,580.32
Impuesto sobre la Renta	\$ 17,111.09	\$ 8,031.93	\$ 25,143.02
Resultado del Ejercicio	\$ 17,696.14	\$ 18,741.16	\$ 36,437.30

Anexo No. 4 - Matriz de indicadores financieros

Nombre	Fórmula	Medición
Indicadores de Liquidez		
Liquidez Corriente	$= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Por lo general, cuanto mayor es la liquidez corriente, más líquida es la empresa.

Prueba Acida	$= \frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario} - \text{Gastos pagados por Anticipado})}{\text{Pasivo Corriente}}$	<p>Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo con la excepción de que ésta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. se recomienda una razón rápida de 1.0</p>
Fondo de Maniobra	$= \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	<p>Es aquella parte de los recursos permanentes que financian una parte del activo circulante de la empresa.</p>
Prueba Defensiva	$= \frac{\text{Activo en caja y bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<p>Mide la capacidad de la empresa para atender su pasivo corriente recurriendo exclusivamente a su tesorería e inversiones a corto plazo. Cuanto mayor sea dicho indicador mayor nivel de solvencia tendrá la empresa y mayor será su capacidad de respuesta.</p>
Indicadores de Endeudamiento		

<p>Solvencia Patrimonial</p>	<p>= <u>Total Pasivo</u> Patrimonio</p>	<p>Esta razón indica la proporción en que los acreedores financian por cada dólar de aporte de los accionistas. Por lo general los acreedores desean que esta razón sea la menor posible.</p>
<p>Apalancamiento Financiero</p>	<p>= <u>Total Pasivo</u> Total Activo</p>	<p>Mide el aumento del riesgo y retorno introducido a través del uso del financiamiento de costo fijo, como la deuda y acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayor será su riesgo y retorno esperados.</p>
<p>Endeudamiento a corto plazo</p>	<p>= <u>Pasivo Corriente</u> Patrimonio</p>	<p>Esta razón mide la relación entre los fondos a corto plazo aportados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo evaluar el grado de apalancamiento financiero a corto plazo.</p>
<p>Endeudamiento a largo Plazo</p>	<p>= <u>Pasivo No Corriente</u> Patrimonio</p>	<p>Esta razón mide la relación entre los fondos a largo plazo proporcionados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo determinar, además, el grado de apalancamiento financiero a largo plazo.</p>

Cobertura de Intereses	$= \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses Pagados}}$	<p>Esta razón sirve como parámetro con respecto a la capacidad de la empresa para pagar sus intereses. En general, cuanto más elevada sea la razón, mayores serán las probabilidades de que la empresa pueda cubrir el pago de intereses.</p>
-------------------------------	---	---

Indicadores de Actividad o Eficiencia

Periodo promedio de cobro (Días)	$= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales} / 360}$	<p>Esta razón indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están pendientes de pago antes de ser cobradas.</p>
---	---	--

Rotación de cuentas por cobrar	$= \frac{360}{\text{Periodo promedio de cobro}}$	<p>Esta razón indica el número de veces que se han transformado las cuentas por cobrar en efectivo, durante el año. Cuanto más alta sea la razón, menor será el tiempo entre la venta a crédito y el cobro.</p>
---------------------------------------	--	---

<p>Compras diarias promedio</p>	$= \frac{\text{Costo de venta}}{360}$	<p>Indica la cantidad de compras diarias promedio que realiza compras una entidad.</p>
<p>Periodo promedio de pago</p>	$= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$	<p>Esta razón indica el número promedio en días que las cuentas por pagar tardan en ser canceladas durante el año. Cuanto menor sea la razón, menor será el tiempo entre la compra a crédito y el pago, dándole a la empresa mayor efectivo de caja.</p>
<p>Rotación de Activos</p>	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}}$	<p>Permite establecer el nivel de empleo de todo el activo en la generación de ingresos a través de las ventas. Es recomendable que esta rotación sea elevada, lo que indicará una gran actividad, ya que, a mayor rotación, mejor uso del activo total en la generación de ventas.</p>
<p>Rotación de Inventarios</p>	$= \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$	<p>Esta razón permite establecer la eficiencia con que una empresa maneja su inventario, así como conocer la liquidez de este. El resultado obtenido indica el número de veces que el inventario ha rotado durante un año.</p>

Edad promedio de inventario	$= \frac{360}{\text{Rotación de inventario}}$	<p>La razón de rotación de inventario en días indica el número promedio de días que debe transcurrir antes de que el inventario se transforme en efectivo o en cuentas por cobrar.</p>
Ciclo Operativo	$= \text{Edad promedio de inventarios} + \text{Periodo promedio de cobro}$	<p>Es el periodo a partir del compromiso de efectivo para realizar compras hasta la recuperación de las cuentas por cobrar, derivadas de la venta de bienes y servicios.</p>
Ciclo de conversión de efectivo	$= \text{Ciclo Operativo} - \text{Periodo promedio de pago}$	<p>Permite informar cuántos días se tarda la entidad en transformar sus compras de inventario en efectivo</p>
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de utilidad bruta	$= \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	<p>Muestra el margen o beneficio bruto de la empresa respecto a las ventas. La utilidad bruta se obtiene al restar a las ventas el costo de la mercadería vendida.</p>

<p>Margen de utilidad operativa</p>	<p>=<u>Utilidad operativa</u> Ventas</p>	<p>Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta. Es preferible un margen de utilidad operativa alto.</p>
<p>Margen de utilidad neta</p>	<p>=<u>Utilidad neta</u> Ventas</p>	<p>El margen de utilidad neta indica la tasa de utilidad obtenida de las ventas y de otros ingresos. El margen de utilidad neta considera las utilidades como un porcentaje de las ventas (y de otros ingresos). Debido a que varía con los costos, también revela el tipo de control que la administración tiene sobre la estructura de costos de la empresa.</p>
<p>Ganancia por acción</p>	<p>=<u>Utilidad neta</u> Número de acciones</p>	<p>Representan el monto en dinero obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación.</p>

<p>Rendimiento sobre los activos (ROA)</p>	$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	<p>Este índice considera la cantidad de recursos necesarios para respaldar las operaciones. El rendimiento sobre los activos revela la eficacia de la administración para generar utilidades a partir de los activos que tiene disponibles</p>
<p>Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)</p>	$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de acciones comunes}}$	<p>Mide el rendimiento para los accionistas de la empresa al relacionar las utilidades con el capital de los accionistas, introduce las decisiones de financiamiento de la empresa en el análisis del rendimiento, es decir, la medida ampliada del ROE indica el grado en que el apalancamiento financiero (o “utilización lucrativa del capital en préstamo”) puede aumentar el rendimiento para los accionistas</p>