UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniería en Administración Financiera.

TEMA:

PLANIFICACION FINANCIERA PARA LA OPTIMIZACION DE LOS RECURSOS DE CINECABLE, CANAL 7, CANTON QUEVEDO, PERIODO 2013-2015.

AUTOR:

ANGEL HERNAN TOLEDO NAVARRETE

DIRECTOR DE TESIS

LCDO. WILSON CEREZO SEGOVIA, MSc.

Quevedo – Los Ríos – Ecuador

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHO

Yo, Ángel Hernán Toledo Navarrete, declaro que soy autor exclusivo d presente investigación titulada PLANIFICACION FINANCIERA PARA LA OPTIMIZACION DE LOS RECURSOS DE CINECABLE, CANAL 7, CANTON QUEVEDO, PERIODO 2013-2015. Todos los efectos Académicos y Legales que se desprenden de la Investigación son de mi exclusiva responsabilidad.

Ángel Hernán Toledo Navarrete

LCDO. WILSON CEREZO SEGOVIA, MSc., docente de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

CERTIFICO:

Que el egresado **Ángel Hernán Toledo Navarrete,** bajo mi dirección realizó el proyecto de investigación **PLANIFICACION FINANCIERA PARA LA OPTIMIZACION DE LOS RECURSOS DE CINECABLE, CANAL 7, CANTON QUEVEDO, PERIODO 2013-2015,** habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Lcdo. Wilson Cerezo Segovia, MSc
DIRECTOR DE TESIS

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÌA EN ADMINISTRACION FINANCIERA

PRESENTADO AL HONORABLE CONSEJO ACADÉMICO COMO REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

APROBADO:

_____

ECON. NIVALDO VERA VALDIVIEZO, MBA

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

_____

DRA. BADIE CEREZO SEGOVIA MSc

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

_____

LCDO. EDGAR PASTRANO QUINTANA, MSc

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de investigación deja constancia de su agradecimiento a las siguientes personas.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, por ser una institución de excelencia académica y por su gran misión de formar profesionales con educación integral.

A la Facultad de Ciencias Empresariales, por su compromiso de enseñanza y los conocimientos adquiridos a lo largo de mi formación académica.

Cinecable Canal 7, por la predisposición y colaboración para poder realizar mi trabajo de investigación.

LCDO. WILSON CEREZO SEGOVIA, MSc., Director de tesis por brindarme todo su apoyo incondicional como tutor y amigo a la vez.

A mis padres, por su compresión y confianza en mí, aunque por un momento pensaron que iba a desistir en la culminación de mis estudios.

A mis queridos amigos, que siempre ha estado conmigo compartiendo buenos y malos momentos en el lapso de mi carrera.

Y a todas aquellas personas que de alguna manera influyeron en mí para que no desista y termine mis estudios universitarios.

DEDICATORIA

En especial a Dios por darme la oportunidad de vivir, dándome las fuerzas necesarias ya que se requiere de mucha perseverancia para alcanzar nuestras metas.

A mis padres, ya que gracias a ellos soy quien soy hoy en día, fueron los que me instituyeron para culminar con éxitos mis estudios.

A mis amigos, por apoyarme moralmente y colaborar en el presente estudio.

A mis queridos familiares, quienes ha sido la fuente de inspiración para culminar esta importante etapa de vida como profesional y en lo posterior es un ejemplo para ellos.

Ángel

ÍNDICE

Contenido Pág.
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHO ii
CERTIFICACIÓN iii
HOJA DE APROBACIÓN iv
AGRADECIMIENTO v
DEDICATORIA vi
ÍNDICE vii
ÍNDICE DE CUADROS x
ÍNDICE DE GRÁFICOS xi
ÍNDICE DE ANEXOS xii
RESUMEN EJECUTIVO xiii
ABSTRACT xiv
ESQUEMA DE CODIFICACIÓN xv
DUBLIN CORE xvi
CAPITULO I 1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN 1
1.1. Introducción 2
1.2.1. Diagnóstico 4
1.2.2. Planteamiento del Problema 6
1.2.3. Sistematización del problema 6
1.2.4. Justificación 7
1.3. Objetivos 8
1.3.1. Objetivo General 8
1.3.2. Objetivos Específicos 8
1.4. Hipótesis 8
1.5.1. Hipótesis General 8
1.5.2. Hipótesis Específicas 9
CAPITULO II 10
MARCO TEÓRICO 10
2.1. Fundamentación teórica 11
2.1.1. Clasificación de los sistemas de una empresa 11
2.1.2. El Proceso Administrativo 13
2.1.3. Objetivos financieros 14

2.1.4. Políticas financieras 14
2.1.5. Principales estrategias financieras de las empresas 15
2.1.6. Las Decisiones Financieras. 26
2.1.7. Decisión de Inversión 27
2.1.8. Decisión de financiación 28
2.1.9. Decisión de Dividendos 28
2.1.10. Estructura Económica – Financiera de la Empresa 29
2.1.11. Objetivo financiero de las empresas 30
2.2. Fundamentación conceptual 32
2.2.1. Planeación 32
2.2.2. Organización 32
2.2.3. Dirección 33
2.2.4. Ejecución 33
2.2.5. Planificación Financiera 34
2.2.6. Plan financiero 37
2.2.7. Presupuesto 37
2.2.8. Optimización 38
2.2.9. Recursos 38
2.2.10. Canal de cable 38
2.1. Fundamentación legal 39
CAPITULO III 45
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 4545
3.1.1. Materiales 46
3.1.2. Métodos 46
3.2. Tipo de investigación 467
3.3 Diseño de investigacón 467
3.4 Población y Muestra 468
CAPITULO IV 49
RESULTADOS Y DISCUSIÓN 49
4.1. Resultados 50
4.1.1. Evaluación del empleo de la planificación financiera en el uso de los recursos de Cinecable, Canal 7. 50
4.1.2. Análisis del comportamiento y la evolución de los estados financieros de Cinecable Canal 7 66
4.1.3. Desarrollo de la planificación financiera para la optimización de los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015 70
4.1.3.1. Plan de inversiones 70

4.1.3.2. Plan de financiación 71
4.1.3.3. Ingresos 71
4.1.3.4. Compras de materias primas 71
4.1.3.5. Remuneraciones 72
4.1.3.6. Gastos y Suministros 72
4.1.3.7. Previsión de tesorería. Flujo de Caja 73
4.1.3.8. Estado de Resultados Integral 74
4.2. Discusión 75
CAPITULO V 78
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 78
5.1. Conclusiones 79
5.2. Recomendaciones 80
CAPITULO VI 81
BIBLIOGRAFÍA 81
6.1. Bibliografía 82
Bibliografía 82
CAPITULO VII 84
ANEXOS 84

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Calificación de la organización 50
Cuadro 2 La planificación en la organización 51
Cuadro 3 Adquisiciones en base a ingresos 52
Cuadro 4 Presentación de la rotación de ventas 53
Cuadro 5 Financiamiento externo 54
Cuadro 6 Nivel de endeudamiento 55
Cuadro 7 Estrategias acorde a necesidades 56
Cuadro 8 Trabajo con indicadores financieros 57
Cuadro 9 Análisis financiero comparativo 58
Cuadro 10 Toma de decisiones y análisis previo 59
Cuadro 11 Rentabilidad y su influencia por manejo de recursos 60
Cuadro 12 Establecimiento de objetivos financieros 61
Cuadro 13 Tiempo de elaboración de planes y objetivos 62
Cuadro 14 Planificación financiera y su aplicación 63
Cuadro 15 Análisis de los Estados Financieros 66
Cuadro 16 Análisis de la evolución con indicadores financieros 68
Cuadro 17 Plan de Inversiones 2013-2015 70
Cuadro 18 Plan y amortización de la inversión. Período 2013-2015 70
Cuadro 19 Forma de financiamiento 71
Cuadro 20 Ingresos originados por las ventas de los servicios 71
Cuadro 21 Compra de materias primas 72
Cuadro 22 Remuneraciones anuales 72
Cuadro 23 Tipo de gastos y suministros 72
Cuadro 24 Flujo de Efectivo 73
Cuadro 25 Estado de Resultados 2013- 2017 74

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Calificación a la organización 50
Gráfico 2 Planificación y organización 51
Gráfico 3 La empresa y sus adquisiciones 52
Gráfico 4 Rotación de ventas a crédito 53
Gráfico 5 Financiamiento externo de la empresa.....54
Gráfico 6 Determinación del nivel de endeudamiento.....55
Gráfico 7 Estrategias aplicadas en la empresa.....56
Gráfico 8 Uso de indicadores financieros para medir rentabilidad 57
Gráfico 9 Comparación de estados financieros 58
Gráfico 10 Toma de decisiones para financiamiento 59
Gráfico 11 Rentabilidad anual e influencia de recursos financieros.....60
Gráfico 12 Empresa y las metas financieras mensuales 61
Gráfico 13 Replanteo de planes y objetivos estratégicos 62
Gráfico 14 Optimización de recursos por la Planificación Financiera 63

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Imágenes de Cinecable, Canal 7 85
Anexo 2 Formato de encuesta dirigida a los empleados de la empresa Cinecable canal 7 del cantón Quevedo 86
Anexo 3 Estados Financieros 2011 - 2012 89

RESUMEN EJECUTIVO

Los servicios de canales de televisión por cable y de internet, se han ampliado a buena parte de la población, democratizándolos a través de empresas encargadas de la prestación del servicio, tal es el caso de Cinecable Canal 7, localizada en el cantón Quevedo. El 80% de los empleados de la empresa estudiada manifestó que la organización es muy buena y responde a las exigencias y expectativas de la población. Para el 95% la empresa no aplica la planificación financiera, de ahí que no puede crecer de manera ordenada y apegada a los principios administrativos y financieros. En la administración de esta empresa, se aplican estrategias acorde a sus necesidades según el 55% del personal encuestado. No se trabaja con indicadores financieros, como manifestó el 85%, reflejándose en la rentabilidad producto de la falta de planificación de los recursos financieros, según el 75%, lo que motiva que para el 90% consienta la necesidad de aplicar la planificación financiera en la organización. El activo fijo ha decrecido a 93.8% en el 2012, frente a 94.9% del 2011, mientras que el activo circulante incrementó su participación en el año 2012. Los pasivos de corto y largo plazo aducen disminuciones importantes, como resultado de la política empresarial de mantener buenas relaciones con ellos. En el período estudiado, es decir 2011 y 2012, los pasivos de corto y largo plazo crecieron a 71.1% y 66.7% promedio anual respectivamente. Las cuentas de resultados muestran decrecimientos en todos sus ítems, incluyéndose en ella a la rentabilidad que disminuyó en -8.99% anual. El fondo de maniobra, al igual que sus ratios son negativos, esto es USD -11482 y USD -4592 en el 2011 y 2012, el índice fue de -0.7 y -0.5 respectivamente lo que expone la tardanza en recuperarse del dinero suficiente para atender los pagos a proveedores, sin embargo la rentabilidad es considerada como aceptable. Al efectuar la planificación financiera, los ingresos estimados anuales serán de USD 57250, requiriéndose una inversión de USD 17000, cobros en USD 68920, pagos USD 56543 y un flujo de efectivo de USD 12377, los gastos ascenderán a USD 48719 y una utilidad promedio antes de impuestos de USD 8532.

ABSTRACT

Services of cable television and the Internet, have been extended to much of the population, democracy by companies responsible for providing the service, as in the case of Cinecable Channel 7, located in the canton Quevedo. 80% of the employees of the company under study said the organization is very good and meets the requirements and expectations of the population. For 95% the company does not apply financial planning, and hence can not grow in an orderly manner and attached to the administrative and financial principles. In the administration of the company, apply strategies to meet your needs according to 55% of staff surveyed. It is not working with financial indicators, as stated 85%, reflecting the product profitability of the lack of planning of financial resources as 75%, which motivates that for 90% consents to the need for financial planning the organization. The fixed asset has decreased to 93.8% in 2012, compared to 94.9% in 2011, while current assets increased its stake in 2012. The liabilities of short and long term argue significant decreases, as a result of corporate policy maintain good relations with them. In the period studied, is 2011 and 2012, the liabilities of short and long term grew 71.1% and 66.7% respectively annual average. Accounts results show declines in all items, including in it to profitability which decreased by -8.99% annually. The working capital, as well as their ratios are negative, is USD and USD -11 482 -4 592 in 2011 and 2012, the rate was -0.7 and -0.5 respectively exposing the delay in recovering enough money to meet payments to suppliers, but profitability is considered acceptable. Upon financial planning, annual revenue estimates are USD 57250, requiring an investment of USD 17,000, USD receipts 68920, 56543 USD payments and cash flow of USD 12377, expenses amount to USD 48719 and an average pretax of taxes of $ 8532.

DUBLINCORE (ESQUEMA DE CODIFICACIÓN)			
1	**TÍTULO / TITTLE**	M	Planificación financiera para la optimización de los recursos de Cinecable, canal 7, cantón Quevedo, periodo 2013-2015.
2	**CREADOR / CREATOR**	M	Ángel Hernán Toledo Navarrete; Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	**MATERIA / SUBJET**	M	Ciencias Empresariales; Carrera Ingeniería en Administración Financiera
4	**DESCRIPCIÓN / DESCIPTION**	M	Esta investigación se realizó en el cantón Quevedo, en las instalaciones de la empresa Cinecable Canal 7, el objetivo principal consistió diseñar un sistema de planificación financiera, que permita la optimización de recursos, para Cinecable, Canal 7, de la ciudad de Quevedo, periodo 2013-2015. Se concluye que esta empresa no utiliza la planificación financiera y que su aplicación permitirá optimizar los recursos y alcanzar una rentabilidad que le permitirá continuar operando en el mercado.
5	**EDITOR / PUBLISHER**	M	FCE: Carrera Ingeniería en Administración Financiera Ángel Hernán Toledo Navarrete
6	**COLABORADOR / CONTRIBUTOR**	O	Ninguno
7	**FECHA / DATE**	M	28/04/2015
8	**TIPO / TYPE**	M	Tesis de Grado; Artículo
9	**FORMATO / FORMAT**	R	.doc MS Word 2010; pdf
10	**IDENTIFICADOR / IDENTIFIER**	M	http://biblioteca.uteq.edu.ec
11	**FUENTE / SOURCE**	O	Administración Financiera (2015)

12	**IDIOMA / LANGUAGE**	M	Español
13	**RELACIÓN / RELATION**	O	Ninguno
14	**COBERTURA / COVERAGE**	O	Dirección. Ubicación del proyecto
15	**DERECHOS / RIGHTS**	M	Ninguno
16	**AUDIENCIA / AUDIENCE**	O	Tesis de Pregrado

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

Actualmente, siglo XXI, la planificación es uno de los elementos fundamentales de la operatividad de una empresa. Uno de sus campos más sensibles es la planificación financiera

La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo, con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos de la empresa y, por ende, la supervivencia de la empresa.

El proceso de la planificación financiera se basa en tres elementos claves: 1) La planificación del efectivo, 2) La planificación de utilidades; y 3). Los presupuestos de caja y los estados proforma, los cuales forman parte de la información que exigen los prestamistas tanto presentes como futuros. El proceso de planificación financiera "implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr esas proyecciones" es evidente que una empresa que no elabora planes financieros no puede mantener una posición de progreso y rentabilidad. Una empresa de éxito requiere: sentido común, buen juicio y experiencia, pero una verdadera dirección de empresas, requiere la fijación de objetivos y la conducción de las operaciones de manera que se asegure el logro de esos objetivos.

La planificación financiera puede ser de largo y de corto plazo. La planificación de corto plazo se circunscribe al endeudamiento de no más de un año. El crédito a corto plazo se define como cualquier pasivo que originalmente se ha programado para liquidarse al término de un año. Existen muchas fuentes de financiación a corto plazo, pero los cuatro tipos principales son: Los pasivos

acumulados, Las cuentas por pagar (el crédito comercial), Los préstamos bancarios y El papel comercial.

Cinecable, Canal 7, de la ciudad de Quevedo, Los Ríos, Ecuador, es una empresa dedicada a la comercialización de televisión por cable, cuya administración general, adolece de deficiencias en la planificación de su proceso financiero.

Esta debilidad financiera, constituye un alto riesgo para la empresa, el ámbito financiero televisivo, sin duda, es un mercado de alta inmediatez y sus finanzas son de corto plazo. En este sentido, la planificación financiera para la empresa de televisión por cable, Cinecable, Canal 7, es de capital importancia para su supervivencia empresarial.

Por lo expuesto, la presente investigación aspira a planificar las finanzas, a corto plazo, de la empresa de televisión por cable, Cinecable, Canal 7, con el objetivo de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera, durante el año 2013-2015.

En esta investigación, se abordan los capítulos siguientes:
Capítulo I. Marco contextual de la investigación, problematización, justificación, objetivos: general y específicos y la hipótesis de investigación.
Capítulo II. Marco teórico, marco conceptual y legal, que constituyen la esencia científica sobre la cual se erige el presente estudio.
Capítulo III. Metodología, obtención del tamaño de la muestra, métodos utilizados, entre otros.
Capítulo IV. Resultados y discusión. Este capítulo expone la investigación en sí, culminando con la comprobación de las hipótesis
Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones.
Capítulo VI. Bibliografía.
Capítulo VII. Anexos de la tesis

1.2. Problematización

1.2.1. Diagnóstico

La empresa de televisión por cable, Cinecable, Canal 7, tiene sus oficinas y sus instalaciones emisoras de la señal de televisión en la ciudadela Nuevo Quevedo, calle Alberto Chong-Qui # 102, en la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos, Ecuador.

La investigación relativa a la planificación financiera para Cinecable, canal 7, de Quevedo, período 2013-2015, se realizará durante el año 2012, en la zona urbana de la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos, Ecuador.

Cinecable, canal 7 de Quevedo desarrolla sus operaciones financieras, guiados por una administración, que se rige por principios pragmáticos, los temas de interés administrativos y de la empresa en general, son resueltos conforme aparecen las necesidades y no a través de un proceso planificado, que le produce deficiencias en la organización.

La falta de planificación financiera, no le ha permitido a la empresa superar sus problemas y deficiencias, muchos más ahora, que el gobierno nacional ha irrumpido en la vida social, a través de la prestación de servicios de cables, internet y telefonía celular a costos realmente accesibles para la gran mayoría de las familias del cantón Quevedo.

Así, en el contexto de la competencia, se torna difícil competir con el Estado, pues no se han empleado herramientas financieras, que permitan conocer cómo evolucionará en el tiempo, las finanzas de la empresa, de tal suerte que se pueda anteponer a ello una serie de medidas y acciones que tiendan a mejorar el flujo de efectivo y con ello, la sostenibilidad y crecimiento de la organización.

Causas

- Falta de evaluación del empleo de la planificación financiera en el uso de los recursos de Cinecable, Canal 7

- Ausencia de análisis del comportamiento y de la evolución de los estados financieros de Cinecable Canal 7.

- Inexactitud en la planificación financiera para el uso de los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015

Efectos

- Crecimiento desordenado y falta de previsión en el uso de los recursos de Cinecable, Canal 7

- Toma de decisiones equivocadas que origina pérdida de recursos en Cinecable Canal 7.

- Uso inadecuado de los recursos financieros originado por la falta de planificación financiera en Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015

Pronóstico

- Pérdida de competitividad y de mercado

- Problemas financieros, dificultades de pagos e incumplimiento con los proveedores.

- Pérdidas financieras y reducción de la rentabilidad como consecuencia del uso inadecuado de los recursos financieros

Control del Pronóstico

- Cantidad, número de clientes y recursos financieros expuestos en los estados financieros

- Análisis financieros y control de pagos e incumplimiento con los proveedores.

- Estados financieros de Cinecable Canal 7.

1.2.2. Planteamiento del Problema

¿De qué manera la ausencia de planificación financiera no ha permitido optimizar los recursos de Cinecable, canal 7 de la ciudad de Quevedo en el período 2013 - 2015?

1.2.3. Sistematización del problema

- ¿Cómo la evaluación del empleo de la planificación financiera ha incidido en el uso de los recursos de Cinecable, Canal 7?

- ¿De qué manera el análisis del comportamiento y la evolución de los estados financieros de Cinecable Canal 7 exponen la situación financiera de la empresa?

- ¿Por qué el desarrollo de la planificación financiera permitirá optimizar los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015?

1.2.4. Justificación

La televisión es uno de los medios de mayor penetración publicitaria, Cinecable, Canal 7, fue la primera empresa que ofreció servicios de televisión en la ciudad de Quevedo. Empezó su transmisión por cable, en el año 1995. Sin embargo, pese a esa fortaleza de mercado, su accionar gerencial no le ha permitido rivalizar, en términos de participación de mercado, con sus competidores principales actuales, Rey Tv., Canal 39 y O.Q. Canal 35, que empezaron sus transmisiones hace cuatro años, en señal abierta.

¿A qué se debe esta falta de competitividad? De una investigación objetiva de su accionar empresarial, se desprendió que Cinecable, Canal 7, no planifica su proceso financiero.

Esta debilidad de Cinecable, Canal 7 constituye un alto riesgo para sus finanzas, especialmente las de corto plazo. En este sentido, la planificación financiera para la empresa de televisión por cable, Cinecable, Canal 7, es de suma importancia para su liquidez.

Lo expuesto justifica la presente investigación, que aspira a planificar las finanzas, a corto plazo, de la empresa, Cinecable, Canal 7, con el objetivo de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, así como su endeudamiento a corto plazo, durante el año 2013-2015.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Diseñar un sistema de planificación financiera, que permita la optimización de recursos, para Cinecable, Canal 7, de la ciudad de Quevedo, periodo 2013-2015.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Evaluar el empleo de la planificación financiera en el uso de los recursos de Cinecable, Canal 7.

2. Analizar el comportamiento y la evolución de los estados financieros de Cinecable Canal 7.

3. Desarrollar la planificación financiera para la optimización de los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015.

1.4. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General

El diseño de un sistema de planificación financiera permite optimizar los recursos en Cinecable, Canal 7, de la ciudad de Quevedo, período 2013 – 2015.

Variable dependiente

Optimizar los recursos en Cinecable, Canal 7, de la ciudad de Quevedo, período 2013 – 2015

Variable independiente

El diseño de un sistema de planificación financiera

1.5.2. Hipótesis Específicas

1. La evaluación de la planificación financiera permite conocer el uso de los recursos de Cinecable, Canal 7.

2. El análisis del comportamiento y la evolución de los estados financieros de Cinecable Canal 7 contribuye a la comprensión de su situación financiera.

3. El desarrollo de la planificación financiera incide en la optimización de los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015.

Variables dependientes

1. Uso de los recursos de Cinecable, Canal 7

2. Comprensión de su situación financiera

3. Optimización de los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015

Variables independientes

1. La evaluación de la planificación financiera

2. El análisis del comportamiento y la evolución de los estados financieros

3. El desarrollo de la planificación financiera

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación teórica

2.1.1. Clasificación de los sistemas de una empresa

Los sistemas operativos que manejan las distintas empresas en sus negocios se pueden clasificar de la siguiente manera (Catacora, 2009):

Sistemas de Producción

Tiene como finalidad manejar y controlar todas las operaciones relacionadas con el proceso productivo de una empresa manufacturera o de servicios. Su función principal es la planificaron de la producción, la cual permite determinar lo que se va a producir de acuerdo a un presupuesto estimado de ventas.

Sistema de Ventas

Este sistema ofrece información necesaria sobre las tendencias de las ventas, la posición en el mercado y objetivos de ventas, información sobre precios y tendencia de los mismos, información sobre las actitudes de clientes y consumidores, y costo de distribución. Entre los principales subsistemas están: facturación y cobranza, control de los canales de distribución, y mercadeo.

Sistema de Administración y Finanzas

Este sistema reúne todas aquellas funciones que se derivan de las clasificaciones ya nombradas. Ejemplo de ello son las cuentas por pagar, cuyo origen responde a las necesidades de financiamiento que tiene la empresa.

Además de las cuentas por pagar, se encuentran las compras dentro del Sistema Administrativo y Finanzas. Un Sistema de Compras surge para controlar todas las adquisiciones que se realicen en relación con el proceso productivo o el funcionamiento de las actividades administrativas (ordenes de compras, registro de proveedores).

En cuanto a los activos fijos, su control debe ser muy estricto, sobre todo si la empresa requiere el uso intensivo de éstos; ya que junto con los inventarios para la venta representan un monto importante con respecto al activo total de la empresa.

Con relación a los inventarios, estos deben permitir controlar todos los materiales, repuestos y suministros de una organización. Los inventarios manejan dos movimientos: entradas y salidas. El primer movimiento comprende compras de materia prima, materiales y suministros, devoluciones de productos, entre otros. En las salidas encontramos la venta de productos, transferencia de productos entre almacenes, aparte de algunas actividades similares.

En lo que respecta a los bancos, este debe ser uno de los rubros de los estados financieros sobre los cuales la empresa debe mantener un estricto control desde el punto de vista administrativo y operativo. Se requiere que existan algunas normas, procedimientos y controles aplicables al efectivo como registro de retiros y depósitos o control sobre las conciliaciones bancarias.

Finalmente se encuentra el aspecto contable. La importancia de un sistema contable radica en que alrededor de éste se mueven todos los demás sistemas. Por ejemplo, si el sistema de cuentas por pagar genera información errónea y esta es transferida al sistema contable, las cifras de los estados financieros se verán afectadas.

Cabe destacar que en la obtención de los objetivos de una empresa, es necesario mantener un equilibrio entre los tres sistemas ya mencionados: sistema de producción, sistema de ventas y sistema de administración y finanzas. De lo contrario se le concedería mayor importancia a un sistema en relación con otro cuando todos en realidad son importantes.

2.1.2. El Proceso Administrativo

Dentro de una organización son muchos los pasos que se deben seguir para lograr la excelencia, dentro de los cuales está la integración corporativa, la estructura, los recursos físicos y humanos y todas aquellas características que permiten que la empresa se pueda desarrollar dentro de la sociedad (Chiavenato, 2010).

Las empresas están estructuradas bajo parámetros organizativos donde se conjugan el recurso humano y la ejecución de las actividades por parte de las partes que la integran es necesario que dentro de una organización se deben establecer planes de acción estratégicos caracterizados por el manejo de políticas adecuadas para el control y la toma de decisiones dentro de una organización.

Toda organización bien sea pública como privada tiene como objetivo fundamental obtener el mayor rendimiento de sus operaciones con un uso adecuado de sus recursos disponibles, por lo cual es indispensable el establecimiento de controles y evaluaciones de sus procedimientos a fin de determinar la situación real de la empresa, en función de plantear una efectiva toma de decisiones.

Debido al dinamismo que rodea el ambiente administrativo y las exigencias de un mundo cambiante, las organizaciones deben incorporar nuevas herramientas administrativas que le permitan hacer uso efectivo de los recursos propios o asignados. Todo esto en virtud de hacer más eficaz el proceso administrativo en cualquiera de sus fases.

El proceso administrativo comprende las actividades interrelacionadas de: planificación, organización, dirección y control de todas las actividades que implican relaciones humanas y tiempo.

La administración científica se interesaba en la organización del esfuerzo operativo o de taller y, por lo tanto, era un micro enfoque. En contraste, se desarrolló un cuerpo de conocimiento durante la primera mitad del siglo XX, que hacía hincapié principalmente en el establecimiento de principios administrativos generales aplicables a los altos niveles de organización.

Las diversas funciones del administrador, en conjunto, conforman el proceso administrativo. Por ejemplo, planeación, organización, dirección y control, consideradas por separado, constituyen las funciones administrativas, cuando se toman como una totalidad para conseguir objetivos, conforman el proceso administrativo.

2.1.3. Objetivos financieros

Son fines o metas viables y cuantificables que pretende alcanzar una empresa. Es decir: lo que desea alcanzar una empresa. Ejemplos de objetivos financieros (Chiavenato, 2010):

a) Rendimiento sobre la inversión
b) Índice de endeudamiento total
c) Relación de capital de trabajo
d) Relación del pasivo a plazo mayor de un año, respecto al activo fijo.
e) Existencia en caja y bancos, en relación con el volumen de ingresos.
f) Rotación de cuentas por cobrar
g) Dividendos por acción

2.1.4. Políticas financieras

Son reglas y principios generales que sirven de guía al pensamiento y la acción de subordinados, Es decir: Las actividades que deben desarrollarse en la empresa. Estos son algunos ejemplos de políticas financieras (Reyes, 2009):

Sobre endeudamiento con bancos

- Especie de moneda
- Monto mínimo y máximo en cada banco
- Tasa máxima de interés
- Plazos mínimo y máximo

Sobre endeudamientos con proveedores y acreedores

Los objetivos financieros son fines dirigidos a lo que queremos lograr para mejorar la empresa. Y las políticas financieras son procedimientos y principios generales que ayudan de guía al pensamiento y acción de subordinados.

2.1.5. Principales estrategias financieras de las empresas

Según Reyes, Las estrategias financieras empresariales deberán estar en correspondencia con la estrategia maestra que se haya decidido a partir del proceso de planeación estratégica de la organización. Consecuentemente, cada estrategia deberá llevar el sello distintivo que le permita apoyar el cumplimiento de la estrategia general y con ello la misión y los objetivos estratégicos.

Las estrategias financieras empresariales deben estar en relación con la estrategia maestra que se haya tomado a partir del proceso de planeación estratégica, el cual cada estrategia debe permitir apoyar el cumplimiento de la estrategia general en conjunto la misión y los objetivos estratégicos.

Ahora bien, cualquiera que sea la estrategia general de la empresa, continúa Reyes, desde el punto de vista funcional, la estrategia financiera deberá abarcar un conjunto de áreas clave que resultan del análisis estratégico que se haya realizado. Como aspectos claves en la función financiera, generalmente se señalan los siguientes:

1. Análisis de la rentabilidad de las inversiones y del nivel de beneficios.
2. Análisis del circulante: liquidez y solvencia.
3. Fondo de rotación, análisis del equilibrio económico-financiero.
4. Estructura financiera y nivel general de endeudamiento, con análisis de las distintas fuentes de financiación incluyendo autofinanciación y política de retención y/o reparto de utilidades.
5. Costos financieros.
6. Análisis del riesgo de los créditos concedidos a clientes.

Estos aspectos claves responden a las estrategias y/o políticas que desde el punto de vista financiero deberán regir el desempeño de la empresa, las que pudieran agruparse, dependiendo del efecto que se persiga con éstas, en a largo plazo y a corto plazo.

Las estrategias financieras para el largo plazo involucran los aspectos siguientes:

a) Sobre la inversión.
b) Sobre la estructura financiera.
c) Sobre la retención y/o reparto de utilidades

Mientras que las estrategias financieras para el corto plazo deben considerar los aspectos siguientes:

a) Sobre el capital de trabajo.
b) Sobre el financiamiento corriente.
c) Sobre la gestión del efectivo.

A continuación se exponen los fundamentos de cada una de estas estrategias financieras para el largo y el corto plazo respectivamente (Reyes, 2009).

Para el largo plazo:

a) Sobre la inversión.

Como ya se ha planteado, existen cuatro tipos de estrategias: las ofensivas, las defensivas, de reorientación y de supervivencia, por lo que, para definir la estrategia que deberá seguir la organización acerca de la inversión, resulta indispensable volver a examinar qué plantea la estrategia general del caso en cuestión. De este modo podrá distinguirse alguna de las alternativas siguientes:

A. Crecimiento.
B. Desinversión.

Generalmente, si la empresa se propone una estrategia ofensiva o de reorientación, incluso, en ocasiones defensiva, entonces es muy probable que las decisiones sobre la inversión apunten hacia el crecimiento. En este caso, corresponde precisar de qué modo resulta conveniente crecer, existiendo diferentes posibilidades entre las que se destacan los llamados crecimiento interno y externo.

El crecimiento interno obedece a la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda ya es mayor que la oferta, o por el hecho de haber identificado la posibilidad de nuevos productos y/o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, o sencillamente porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio. En estos casos generalmente las decisiones hay que tomarlas considerando alternativas de incremento de los activos existentes, o de reemplazo de estos por otros más modernos y eficientes.

El crecimiento externo se lleva a cabo siguiendo la estrategia de eliminar competidores (generalmente mediante fusiones y/o adquisiciones horizontales, o sea, de la misma naturaleza del negocio en cuestión), o como resultado de la necesidad de eliminar barreras con clientes y proveedores buscando un mayor control (en estos casos mediante fusiones y/o adquisiciones verticales, o sea, de diferente naturaleza del negocio, pero que asegure la cadena de producción – distribución correspondiente).

Otra forma obedece a la estrategia de invertir los excedentes financieros de la forma más rentable posible, por lo que en estos casos se opta por la diversificación de la cartera de inversión reduciendo así el riesgo y en busca de maximizar el rendimiento.

Cuando la estrategia general apunta hacia la supervivencia, en ocasiones pueden evaluarse estrategias financieras de no crecimiento e incluso de desinversión, o sea, resulta necesario en estos casos medir fuerzas para conocer si resulta posible el cumplimiento de la estrategia general, manteniendo el nivel de activos actual, o si por el contrario, habrá que evaluar la venta de estos o parte de estos para lograr sobrevivir.

Ahora bien, cualquiera que sea el caso, crecimiento o desinversión, la selección de la mejor alternativa deberá seguir el criterio de maximizar el valor de la empresa, o sea, la decisión que se adopte deberá contribuir al incremento de la riqueza de los dueños de la empresa, o en todo caso, a la menor reducción del valor posible asociado al proceso de desinversión si fuera necesario.

Los instrumentos más precisos para la evaluación son aquellos que consideran el valor del dinero en el tiempo, y dentro de estos resulta recomendable el empleo del VAN, pues permite conocer en cuanto se incrementará el valor de la empresa de llevarse a cabo el proyecto.

b) Sobre la estructura financiera.

La definición de la estructura de financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con el resultado económico que ésta sea capaz de lograr. En tal sentido, vale destacar que las estrategias al respecto apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, por lo que en la práctica, en muchas ocasiones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del grado de aversión al riesgo de los

inversores y administradores, o simplemente como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor endeudamiento, o sea, no a priori o elaboradas, sino resultantes.

En la actualidad, las empresas buscan economía de recursos aprovechando el financiamiento con deuda al ser más barato y por estar su costo exento del pago del impuesto sobre utilidades. Sin embargo, en la medida en que aumenta el financiamiento por deudas también se incrementa el riesgo financiero de la empresa ante la mayor probabilidad de incumplimiento por parte de ésta ante sus acreedores.

De lo anterior se deduce que no es tan simple la adopción de la decisión en cuanto a la estrategia a seguir con las fuentes de financiamiento permanentes de la empresa. Evidentemente, funcionar con financiamiento ajeno es más económico, pero con su incremento aumenta el riesgo y a su vez aumentan los llamados costos de insolvencia, de modo que el ahorro fiscal logrado por el uso de deudas podría reducirse por el aumento de los referidos costos de insolvencia.

Para la definición de la estructura financiera, los métodos que se emplean son: Utilidad antes de intereses e impuestos – utilidad por acción, Utilidad antes de intereses e impuestos – rentabilidad financiera, y el método de las rentabilidades con base el flujo de efectivo. A partir de estos métodos puede encontrarse aquella estructura financiera que, partiendo de un resultado en operaciones u económico determinado, puede contribuir a que la empresa alcance el mayor resultado posible en términos de utilidad por acción, rentabilidad financiera o flujo libre por peso invertido.

El criterio a seguir para la definición de esta estrategia financiera es el de alcanzar el mayor resultado por peso invertido, sea contable o en términos de flujo. Se recomienda el uso del método de las rentabilidades con base el flujo de efectivo, en tanto coadyuva a la eficiencia además desde la perspectiva de la liquidez.

Si a partir de la estrategia con respecto a la definición de la estructura financiera de la empresa, se logra obtener mayor flujo de caja por peso invertido, el éxito que ello represente en términos de liquidez podrá contribuir al mejor desempeño del resto de las estrategias funcionales, y con ello al de la estrategia maestra.

c) Sobre la retención y/o reparto de utilidades.

En la práctica, las empresas definen su estrategia de retención – reparto de utilidades conforme a determinados aspectos, entre los que pueden mencionarse: la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos.

La estrategia con relación a la retención y/o reparto de utilidades se encuentra estrechamente vinculada a la de estructura financiera, pues esta decisión tiene un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa, y provoca consecuentemente, variaciones en la estructura de las fuentes permanentes.

Sobre esta base, es importante reconocer que los métodos y criterios que deben considerarse para la definición de esta estrategia desde el punto de vista cuantitativo son los mismos que se expusieron para el caso de la estructura financiera, aunque cualitativamente pudieran evaluarse además los efectos que podrían tener los aspectos relacionados con anterioridad.

En otras palabras, la política debiera encaminarse a respetar aquella estructura financiera definida como óptima, pero sin perder de vista que temporalmente pudiera resultar conveniente algún desvío de esta política o estrategia general

en aras de conseguir el financiamiento requerido, o en virtud de aumentar el rendimiento esperado, o por mantener el precio de las acciones.

La definición en cuanto a la retención y/o reparto de utilidades de la empresa habrá de realizarse con sumo cuidado, tratando de no violentar la estructura financiera óptima ni los parámetros de liquidez requeridos para el normal funcionamiento de la empresa, y por ende, de sus objetivos estratégicos.

Para el corto plazo:

a) Sobre el capital de trabajo

Como ya se ha señalado, el capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante. De aquí que, desde una perspectiva financiera, corresponde primeramente el establecimiento de las proporciones que deberá tener la empresa con respecto a sus activos y pasivos corrientes en general.

Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

La estrategia agresiva presupone un alto riesgo en aras de alcanzar el mayor rendimiento posible. Significa que prácticamente todos los activos circulantes se financian con pasivos circulantes, manteniendo un capital de trabajo neto o fondo de maniobra relativamente pequeño. Esta estrategia presupone un alto riesgo, al no poder enfrentar las exigencias derivadas de los compromisos financieros corrientes con aquellos recursos líquidos de la empresa, paralelamente se alcanza el mayor rendimiento total posible como

consecuencia de que estos activos generadores de rendimientos más bajos son financiados al más bajo costo.

Por su parte, la estrategia conservadora contempla un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores. Significa que los activos circulantes se financian con pasivos circulantes y permanentes, manteniendo un alto capital de trabajo neto o fondo de maniobra. Esta estrategia garantiza el funcionamiento de la empresa con liquidez, pero lo anterior determina la reducción del rendimiento total como consecuencia de que estos activos generadores de rendimientos más bajos son financiados a mayor costo derivado de la presencia de fuentes de financiamiento permanentes.

La estrategia intermedia contempla elementos de las dos anteriores, buscando un balance en la relación riesgo – rendimiento, de tal forma que se garantice el normal funcionamiento de la empresa con parámetros de liquidez aceptables, pero buscando a la vez que la participación de fuentes permanentes que propician lo anterior, no determine la presencia de costos excesivamente altos y con ello se pueda lograr un rendimiento total aceptable, o sea, no tal alto como con la estrategia agresiva, pero no tan bajo como con la conservadora.

La definición se adopta en correspondencia con el análisis que se realice del desempeño de la empresa durante periodos anteriores, de sus metas y proyecciones, del comportamiento de los competidores y del sector, y del grado de disposición al riesgo de sus administradores.

Los criterios generalmente reconocidos para la definición de esta estrategia son el capital de trabajo neto y la razón circulante.

b) Sobre el financiamiento corriente

El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extrabancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Las fuentes espontáneas generalmente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse la obligaría a acudir a fuentes que sí tienen un costo financiero explícito.

Para una mayor comprensión cabe señalar el caso de una cuenta por pagar, que aparentemente no tiene un costo financiero, cuando se paga (y más aún de forma anticipada), reduce la liquidez y obliga a la dirección financiera a sustituir este financiamiento de algún modo para mantener la estrategia que se haya adoptado con relación al capital de trabajo. En este mismo caso, generalmente no se considera que el financiamiento de proveedores, al diferir el pago, aumenta el riesgo percibido por éste y consecuentemente este aumento del riesgo se traduce de algún modo, adoptando comúnmente la forma del incremento del precio.

Por su parte, las fuentes bancarias presentan un costo explícito que no es más que el interés que exigen estas instituciones por el financiamiento que otorgan. Ahora bien, no se trata solamente del interés, sino que además resulta importante evaluar otros costos colaterales como es el caso de las comisiones, y la exigencia de saldos compensatorios que inmovilizan parte del financiamiento, siendo fundamental para la evaluación de estas fuentes el cálculo de la tasa efectiva que recoge el efecto de todos los costos asociados a su obtención.

De esta manera se puede apreciar que la definición de cómo deberá financiarse la empresa en el corto plazo responde a determinadas estrategias específicas, como es el caso del aprovechamiento del descuento por pronto pago, del ciclo de pagos que resulte adecuado a su vez a la estrategia de capital de trabajo o si estratégicamente conviene acudir al financiamiento bancario o a una compañía financiera de factoraje, definiendo a su vez mediante qué alternativa (línea de crédito u otra), y qué garantías comprometer para obtener el financiamiento requerido.

Finalmente cabe destacar que el criterio para la definición de las estrategias de financiamiento corriente apunta hacia la selección de aquellas fuentes que, combinando adecuadamente la relación riesgo – rendimiento adoptada por la empresa en correspondencia con su estrategia de capital de trabajo, proporcione el menor costo financiero total.

c) Sobre la gestión del efectivo

Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de los aspectos ya tratados con respecto a la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

1. Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.
2. Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de contado, si son justificables económicamente, pueden utilizarse para alcanzar este objetivo.

3. Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

Los criterios que se emplean para medir la efectividad de las acciones asociadas a la gestión del efectivo son: la razón rápida o prueba ácida, el ciclo de caja y/o la rotación de caja, el ciclo y/o la rotación de los cobros, el ciclo y/o la rotación de inventarios, así como el ciclo y/o la rotación de los pagos.

Entre los instrumentos que permiten el cumplimiento de la estrategia para la gestión del efectivo se encuentra la planificación financiera, específicamente la utilización del presupuesto de caja.

El empleo del presupuesto de caja permite conocer los excesos y/o defectos de efectivo que se le pueden presentar a la organización en el corto plazo, a partir de lo cual puede adoptar la decisión oportuna que proporcione la mayor eficiencia en cuanto a la inversión del exceso o a la negociación de la mejor alternativa para cubrir el déficit.

La administración eficiente del efectivo, resultante de las estrategias que se adopten con relación a las cuentas por cobrar, los inventarios y los pagos, contribuye a mantener la liquidez de la empresa.

La estrategia financiera debe abarcar varias areas claves que provengan del análisis estratégico que se haya realizado. Estos aspectos incluyen análisis de la rentabilidad de las inversiones y el nivel de beneficio, análisis del circulante, fondos de rotación, estructura financiera, costos financieros, análisis del riesgo de los créditos concedidos a clientes. Estos aspectos deberán regir el correcto funcionamiento de la empresa (Reyes, 2009).

2.1.6. Las Decisiones Financieras.

El análisis de las decisiones financieras se sitúa dentro del área de la Dirección Financiera y constituyen el nexo de unión entre la teoría financiera y la política financiera. Debido a las interacciones existentes entre las decisiones financieras y a su interrelación con el objetivo de la empresa, la Dirección Financiera se ocupa de evaluar el efecto combinado de dichas decisiones sobre el objetivo financiero (Murdick & Munson, 2009).

Este tipo de decisiones empresariales suponen un aumento o disminución del empleo de los recursos de las empresas y responden a los tres interrogantes planteados por Gallaher y Andrew (Gallagher & Andrew, 2009).

a) ¿Cuál debe ser la dimensión de la empresa y su ritmo de crecimiento?
b) ¿Qué clases de activos debe poseer la empresa?
c) ¿Cuál debe ser la composición de su pasivo?

Estas cuestiones están estrechamente ligadas. El volumen total de activos dependerá de las posibilidades específicas de inversión, así como de las posibilidades de financiación. Las facilidades para obtener recursos financieros dependerán a su vez de la cantidad y calidad de los proyectos de inversión en los que van a ser utilizados. Las tres cuestiones constituyen tres aspectos de un mismo problema fundamental, las cuales deben resolverse simultáneamente en la práctica.

Así, la empresa ha de hacer frente a tres categorías de decisiones financieras:

- Volumen y destino de sus inversiones.
- Volumen de los dividendos a distribuir.
- Volumen y origen de los recursos a utilizar.

Es decir, decisiones de inversión, decisiones de dividendos y decisiones de financiación. Cada una ha de valorarse en relación con el grado de cumplimiento del objetivo financiero de la empresa.

Quizás la decisión económico-financiera fundamental de la empresa sea la determinación del nivel y composición de su inversión. La empresa puede invertir en activos físicos o financieros (títulos). Las decisiones de inversión de la empresa determinan la renta futura de la misma. La rentabilidad de las inversiones se ve influida tanto por factores externos al control de la dirección como por decisiones de producción.

2.1.7. Decisión de Inversión

La decisión de inversión consiste en la colocación de capital en proyectos de inversión de los que se esperan beneficios futuros.

La dirección se encuentra con tres problemas importantes que afectan a la decisión de inversión: el primero de ellos es localizar nuevas oportunidades de inversión; el segundo es estimar los flujos de tesorería de los proyectos; y el tercero, establecer una regla o técnica de decisión consistente que permita elegir entre diversos proyectos de inversión.

La regla de decisión debe ofrecer la propiedad antes mencionada de maximizar la riqueza de los accionistas.

La estimación de los flujos de caja no es sencilla debido a que son flujos esperados y por tanto futuros, por lo que no pueden estimarse con certeza. Por este motivo, los proyectos de inversión deben evaluarse en función de su rentabilidad esperada y del riesgo económico que llevan consigo.

Para la valoración de proyectos de inversión a partir de la rentabilidad esperada y del riesgo se seleccionan un conjunto de proyectos de inversión para elegir entre estos el proyecto que maximice la rentabilidad para un determinado tipo

de riesgo o bien que minimice el riesgo para un determinado nivel de rentabilidad (Pérez-Carballo & Vela Sastre, 2011).

2.1.8. Decisión de financiación

Las decisiones de financiación determinan los medios que la empresa ha de utilizar para financiar sus inversiones.

La empresa se va a plantear si financiar sus inversiones con fondos propios o con fondos provenientes del endeudamiento, es decir, con fondos ajenos.
Cada uno de los medios que utiliza la empresa para financiarse supone un coste, que en su conjunto, da lugar a lo que se conoce como coste de capital de la empresa.

El coste de capital, por consiguiente, relaciona, a través de la tasa de rendimiento requerida de los proyectos de inversión, las decisiones de inversión con las de financiación. La empresa al conocer el coste de capital va a seleccionar las inversiones a realizar y estas serán las que incrementen el valor de la empresa, es decir, las inversiones cuya tasa de rendimiento interna sea mayor al coste de capital de los recursos financieros utilizados (Pérez-Carballo & Vela Sastre, 2011).

2.1.9. Decisión de Dividendos

La decisión de dividendos consiste en determinar el volumen óptimo de distribución de beneficios que permita mantener una política adecuada de autofinanciación y una retribución suficiente a las acciones de la empresa. Por tanto la política de dividendos supone la decisión de distribuir beneficios versus retención de los mismos para reinvertirlos en la empresa.

El tema central que se deriva de la decisión de dividendos es si el valor de la empresa en el mercado es independiente o no de la política de dividendos seguida por la empresa (Robbins & De Cenzo, 2010).

2.1.10. Estructura Económica – Financiera de la Empresa

La empresa necesita disponer de recursos financieros para poder llevar a cabo su actividad de producción y comercialización. Necesita recursos financieros con que financiar las inversiones necesarias para poder realizar su actividad productiva así como para poder hacer frente al pago de los gastos corrientes originados por la misma.

El Balance, principal modelo para el análisis económico-financiero de la empresa, recoge en el pasivo los diferentes tipos de recursos financieros que utiliza la empresa, mientras que relaciona las materializaciones de esos recursos (empleos o inversiones). En otros términos, el activo recoge el capital en funcionamiento o capital productivo y el pasivo el capital de funcionamiento o de financiamiento.

La estructura económica de la empresa está formada por la inversión tanto en activo fijo como en activo circulante.

La inversión en activo fijo (largo plazo) viene determinada fundamentalmente por la capacidad de absorción del mercado, es decir, por la demanda. Una demanda insatisfecha es condición necesaria, aunque no suficiente, para que se produzca una inversión en activo fijo y en consecuencia para que la empresa nazca o crezca.

La inversión en activo circulante (corto plazo) es aquella que se hace para asegurar el funcionamiento del ciclo de explotación y depende, fundamentalmente, del tamaño del activo fijo. La inversión en activo circulante es, por tanto, una inversión derivada o complementaria de la inversión en activo fijo.

La estructura financiera de la empresa está formada por los recursos que necesita la empresa para llevar a cabo su actividad, es decir, los distintos medios de financiación, el origen del capital. (Gitman, 2009).

Recursos Propios

Capital y reservas. El capital social junto con las reservas constituyen los fondos propios de la empresa. Estos son las fuentes de financiación más estables o permanentes, ya que no tienen vencimiento, y al mismo tiempo son los que soportan un mayor riesgo pues, en caso de quiebra, los socios participan en el valor resultante de la liquidación de la empresa en último lugar, después de haber reembolsado los demás créditos.

Recursos Ajenos

Están formados por todas las deudas que tiene la empresa.

- Créditos a largo y mediano plazo
- Créditos a corto plazo.

2.1.11. Objetivo financiero de las empresas

Tradicionalmente se ha venido considerando como objetivo de la empresa la maximización del beneficio. Sin embargo, este objetivo se ha criticado mucho; actualmente se defiende la existencia de un conjunto de objetivos, consecuencia de un proceso de negociación entre los distintos participantes de la empresa, que de un modo u otro espera algo de ella.

A pesar de que hoy día se acepta que la empresa debe alcanzar diversos objetivos, la moderna Administración Financiera plantea como objetivo prioritario la maximización del valor de mercado de la empresa desde el punto de vista de sus propietarios (accionistas, en el caso de una sociedad anónima). También se plantea como la maximización del valor de las acciones de la

empresa, aunque este objetivo plantearía problemas en el caso de empresas que no coticen en bolsa.

a. Aunque se ha criticado este objetivo, se asume de forma más generalizada debido a que:
b. Se puede compatibilizar con el objetivo de máximos beneficios: a mayor beneficio, mayor valor de la empresa.
c. Es operativo y sencillo.
d. Es único.
e. Es un objetivo cuantificable, y por tanto susceptible de incorporar a modelos matemáticos.

Hay que destacar que este objetivo es idóneo para las grandes empresas que cotizan en bolsa; sin embargo, presentan dificultades operativas al intentar aplicarlo a las PYMES.

Respecto a cómo se consigue este objetivo habría que considerar que la toma de decisiones no se realiza por los propietarios sino por los directivos; sin embargo existen al menos cuatro motivos por los que la actuación de los directivos tenderá a satisfacer los intereses de los accionistas maximizando el precio de las acciones:

a) El primero es la existencia de un mercado de trabajo que paga más a aquellos directivos que han conseguido mejores resultados con los precios de sus acciones.
b) En las pequeñas empresas que no cotizan en bolsa, el motivo más evidente para que el directivo actúe en interés del accionista es la amenaza de despido. Pero también en las grandes empresas se han producido casos en los que los accionistas han despedido a directivos que no actuaban en su interés.
c) a posibilidad que ante una bajada en los precios de las acciones surja otra empresa que desee adquirirla para cambiar la dirección y mejorar

con ello el valor de la empresa. (Es lo que se conoce como OPA hostil no deseada por los directivos).

d) Hay ocasiones en que los directivos son compensados con acciones ante buenos resultados por lo que son a la vez accionistas, y de esta forma están interesados en que sus acciones valgan lo más posible.

Este objetivo (MAXIMIZAR LA RIQUEZA DE LOS ACCIONISTAS), presenta una triple vertiente interrelacionada, la decisión de inversión o presupuesto de capital, la decisión de financiación y la decisión de dividendos. La optimización de la decisión conjunta de perseguir siempre la maximización del valor de la empresa para sus accionistas, o lo que es lo mismo, la riqueza de estos (Reyes A. , 2009).

2.2. Fundamentación conceptual

2.2.1. Planeación

La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización (Reyes A. , 2009)

La planeación es el primer paso del proceso administrativo por medio del cual se define un problema, se analizan las experiencias pasadas y se embozan planes y programas (Hernández, 2009).

2.2.2. Organización

Organizar es agrupar y ordenar las actividades necesarias para alcanzar los fines establecidos creando unidades administrativas, asignando en su caso funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquía, estableciendo las relaciones que entre dichas unidades debe existir (Melinkoff, 2010).

Organización es la coordinación de las actividades de todos los individuos que integran una empresa con el propósito de obtener el máximo de aprovechamiento posible de elementos materiales, técnicos y humanos, en la realización de los fines que la propia empresa persigue (Melinkoff, 2010).

2.2.3. Dirección

Consiste en coordinar el esfuerzo común de los subordinados, para alcanzar las metas de la organización (Scanlan, 2009).

Consiste en dirigir las operaciones mediante la cooperación del esfuerzo de los subordinados, para obtener altos niveles de productividad mediante la motivación y supervisión.

2.2.4. Ejecución

Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea. Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción está dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución (Melinkoff, 2010).

Actividades Importantes de la Ejecución

a) Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión.
b) Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.
c) Motivar a los miembros.
d) Comunicar con efectividad.
e) Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial.

f) Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.
g) Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.
h) Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

2.2.5. Planificación Financiera

La planificación financiera es un arma de gran importancia con que cuentan las organizaciones en los procesos de toma de decisiones. Por esta razón las empresas se toman muy en serio esta herramienta y le dedican abundantes recursos (Meigs & Meigs, 2010).

El objetivo final de esta planificación es un "plan financiero" en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, además se hacen previsiones al futuro basadas en los diferentes estados contables y financieros de la misma.

El plan lo que pretende es plantear unos objetivos a cumplir (posibles y óptimos) para ser evaluados con posterioridad.

Aunque la obtención de esta estrategia financiera es el objetivo final de la planificación; éste no se da con observaciones vagas, echas por encima, de las situaciones financieras de la empresa (financiamiento e inversión) solo se presenta después de un extenso y concienzudo análisis de todos los efectos, tanto positivos como negativos, que se pueden presentar para cada decisión que se tome con respecto a la financiación o inversión. Estas decisiones deben ser tomadas en conjunto y no separadamente ya que esto podría acarrear problemas al no tener en cuenta decisiones que traen consigo consecuencias para otros sectores de la empresa.

Una buena planificación debe llevar al directivo a tomar en cuenta los acontecimientos que pueden dar al traste con el buen desempeño de la

empresa o al menos logren entorpecerla, con el fin de tomar medidas que contrarresten estos efectos. Todos los análisis y observaciones nos llevan a pensar que la planificación no es solo previsión, ya que prever es tener en cuenta el futuro probable dejando de lado lo improbable

Requisitos para una buena Planificación Financiera

Los requisitos para una buena Planificación Financiera son (Reyes M. , 2009):

a. Previsión: Se debe prever lo probable y lo improbable, sea de beneficio o desmedro para la empresa.

b. Financiación óptima: No existe un plan óptimo. "Los planificadores financieros deben hacer frente a los asuntos sin resolver y arreglárselas lo mejor que puedan, basándose en su criterio". Balancear deuda, ingresos, costos, costo de capital, tasa de retorno, etc., no es fácil pero es la tarea del director financiero de una firma.

c. Mirar el desarrollo del plan: Observar si ha sido viable el camino que se ha tomado y si no es así tratar de hacer las modificaciones que sean necesarias.

d. Los planes de largo plazo sirven como puntos de referencia para juzgar el comportamiento posterior.

e. Otro punto en que el planificador financiero debe ser cuidadoso, es en no involucrarse demasiado en los detalles porque se pueden pasar por alto ítems de gran importancia dentro de la estrategia.

Como no existe una teoría que lleve al óptimo plan financiero, la planificación se realiza mediante procesos de prueba y error, antes de inclinarse por un plan definitivamente, se pueden formular variadas estrategias basadas en diferentes sucesos futuros. Cuando se proyectan buena cantidad de planes se emplean

modelos de planificación que permiten prever las consecuencias futuras, aunque no dan el óptimo plan, sí hacen la tarea más sencilla y abreviada y nos pueden acercar a él. La planificación financiera a corto plazo se ocupa directamente de los activos y pasivos a corto plazo o circulantes en una empresa.

Los activos actuales más importantes son: cuentas por cobrar, existencias o inventarios, tesorería y títulos negociables. Los pasivos más importantes son las cuentas por pagar y los préstamos bancarios a corto plazo. Estos activos y pasivos de corto plazo son los componentes del fondo de maniobra o capital neto de trabajo, que no es más que la diferencia entre los mismos (Ac-Pc).

Para que una empresa funcione eficientemente debe tener capital invertido en instalaciones, maquinaria, inventarios, etc. El costo total de estos activos son las llamadas necesidades acumuladas de capital de la empresa. Estas pueden cubrirse con financiación a largo o corto plazo de acuerdo a las variaciones que presente en el período.

Para obtener un mejor nivel de financiación a largo plazo en relación con las necesidades acumuladas se tiene en cuenta: ajustes de vencimientos, necesidades permanentes de fondo de maniobra y la comodidad de los excedentes de tesorería.

La planeación financiera es una declaración acerca de lo que habrá de lograrse en una fecha futura; se formula el método a través del cual se habrán de lograr las metas financieras. Comienzan con el establecimiento de metas a largo plazo. Las metas a largo plazo reflejan las estrategias de la gerencia en relación con su participación en el mercado, productos, técnicas de producción, capacidad de producción y rentabilidad. Éstas están respaldadas por los objetivos a corto plazo, que detallan las ventas, costos y utilidades para el año actual.

En este sentido se tiene que los gerentes desarrollan planes detallados para alcanzar estos objetivos a corto plazo. Una vez que la gerencia lo revisa y aprueba, el primer año del pronóstico o presupuesto pasa ser el plan operacional y financiero de la empresa. Los planes operacionales y financieros incluyen presupuestos detallados de ventas, producción, número de empleados, eficiencia laboral, compra y utilización de materiales, etc (Guajardo, 2011)

2.2.6. Plan financiero

Es la suma de todas las propuestas de inversión y presupuestos de capital de las distintas unidades de negocios de la empresa. Para realizarlo existen tres pasos clave (Gitman, 2009):

1. Identificación de las metas financieras de la empresa.
2. Análisis de las diferencias entre esas metas y su status financiero actual.
3. Definición de las acciones necesarias para que la empresa logre sus metas financieras.

La principal meta de la empresa es el crecimiento dado que el crecimiento permitirá maximizar el valor de la empresa.

2.2.7. Presupuesto

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia

Es un plan, esto significa que el presupuesto expresa lo que la administración tratará de realizar (González, 2012).

- **Integrador**. Indica que toma en cuenta todas las áreas y actividades de la empresa. Dirigido a cada una de las áreas de forma que contribuya al logro del objetivo global. Es indiscutible que el plan o presupuesto de un departamento de la empresa no es funcional si no se identifica con el objetivo total de la organización, a este proceso se le conoce como presupuesto maestro, formado por las diferentes áreas que lo integran.
- **Coordinador**. Significa que los planes para varios de los departamentos de la empresa deben ser preparados conjuntamente y en armonía.

2.2.8. Optimización

Planificar una actividad para obtener los mejores resultados: han hecho cambios de personal con el fin de optimizar los rendimientos. Es lograr que algo llegue a un punto óptimo (Larousse, 2009).

2.2.9. Recursos

Son todos aquellos elementos que se requieren para que una empresa pueda lograr sus objetivos. Se clasifican en: -Recursos Humanos. -Recursos Financieros. -Recursos Materiales. -Recursos Técnicos o Tecnológicos.

Un recurso es un medio de cualquier clase que permite conseguir aquello que se pretende. Un material, por otra parte, es algo perteneciente o relativo a la materia -resulta opuesto, por lo tanto, a lo espiritual- (Loyo, 2014)

2.2.10. Canal de cable

La televisión por cable o CATV (Community Antenna Television), comúnmente denominada videocable o simplemente cable, es un servicio de sistema de televisión por suscripción que se ofrece a través de señales de radiofrecuencia que se transmiten a los televisores por medio de redes de fibra óptica o cable coaxial.

Además de CATV, dicho cable también puede proporcionar servicios de telefonía y acceso a Internet, es decir, triple play. Aprovecha las redes de televisión por cable de fibra óptica o cable coaxial para convertirlas en una línea digital o analógica.

Los cables de televisión usualmente se distribuyen a lo largo y ancho de las ciudades, compartiendo el tendido con los cables de electricidad y teléfonos; en oposición al método a través del aire que se utiliza en la radiodifusión televisiva tradicional, a través de ondas de radio, en la que se requiere una antena de televisión.

La televisión por cable surge por la necesidad de llevar señales de televisión y radio, de índole diversa, hasta el domicilio de los abonados, sin necesidad de que estos deban disponer de diferentes equipos receptores, reproductores y sobre todo de antenas (Wikipedia, 2015).

2.1. Fundamentación legal

La presente tesis, consideró necesario sustentarse legalmente en las siguientes leyes:

- **Constitución de la República del Ecuador** (Asamblea Nacional Constituyente, 2008)

Art. 16.- Todas las personas, en forma individual o colectiva, tienen derecho a:

3. La creación de medios de comunicación social, y al acceso en igualdad de condiciones al uso de las frecuencias del espectro radioeléctrico para la gestión de estaciones de radio y televisión públicas, privadas y comunitarias, y a bandas libres para la explotación de redes inalámbricas.

Art. 17.- El Estado fomentará la pluralidad y la diversidad en la comunicación, y al efecto:

1. Garantizará la asignación, a través de métodos transparentes y en igualdad de condiciones, de las frecuencias del espectro radioeléctrico, para la gestión de estaciones de radio y televisión públicas, privadas y comunitarias, así como el acceso a bandas libres para la explotación de redes inalámbricas, y precautelará que en su utilización prevalezca el interés colectivo.

2. No permitirá el oligopolio o monopolio, directo ni indirecto, de la propiedad de los medios de comunicación y del uso de las frecuencias.

- **Ley Orgánica de Telecomunicaciones** (Asamblea Nacional, 2015)

Artículo 5.- Definición de telecomunicaciones. Se entiende por telecomunicaciones toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, textos, vídeo, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza, por sistemas alámbricos, ópticos o inalámbricos, inventados o por inventarse. La presente definición no tiene carácter taxativo, en consecuencia, quedarán incluidos en la misma, cualquier medio, modalidad o tipo de transmisión derivada de la innovación tecnológica.

Artículo 6.- Otras Definiciones. Para efectos de la presente Ley se aplicarán las siguientes definiciones:

Espectro radioeléctrico.- Conjunto de ondas electromagnéticas que se propagan por el espacio sin necesidad de guía artificial utilizado para la prestación de servicios de telecomunicaciones, radiodifusión sonora y televisión, seguridad, defensa, emergencias, transporte e investigación científica, entre otros. Su utilización responderá a los principios y disposiciones constitucionales.

Sistema de audio y vídeo por suscripción.- Servicio de suscripción, que transmite y eventualmente recibe señales de imagen, sonido, multimedia y datos destinados exclusivamente a un público particular de abonados.

Artículo 14.- Formas de Gestión. Con sujeción a lo dispuesto en la Constitución de la República, los servicios públicos de telecomunicaciones son provistos en forma directa por el Estado, a través de empresas públicas de telecomunicaciones o indirecta a través de delegación a empresas de economía mixta en las cuales el Estado tenga la mayoría accionaria o a la iniciativa privada y a la economía popular y solidaria.

Artículo 15.- Delegación. La Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones, para otorgar títulos habilitantes por delegación, considerará lo siguiente:

c. Para la iniciativa privada y a la economía popular y solidaria, se otorgarán títulos habilitantes para la provisión de servicios públicos de telecomunicaciones y para el uso del espectro radioeléctrico asociado a dicha provisión, en los siguientes casos:

1. Cuando sea necesario y adecuado para satisfacer el interés público, colectivo o general;
2. Cuando la demanda del servicio no pueda ser cubierta por empresas públicas o mixtas en las que el Estado tenga mayoría accionaria;
3. Cuando el Estado no tenga la capacidad técnica o económica;
4. Cuando los servicios de telecomunicaciones se estén prestando en régimen de competencia por empresas públicas y privadas de telecomunicaciones;
5. Cuando sea necesario para promover la competencia en un determinado mercado; y,
6. Para garantizar el derecho de los usuarios a disponer de servicios públicos de telecomunicaciones de óptima calidad a precios y tarifas equitativas.

Artículo 21.- Definición y tipo de usuarios. Usuario es toda persona natural o jurídica consumidora de servicios de telecomunicaciones. El usuario que haya suscrito un contrato de adhesión con el prestador de servicios de Telecomunicaciones, se denomina abonado o suscriptor y el usuario que haya negociado las cláusulas con el Prestador se denomina Cliente.

En la negociación de las cláusulas con los clientes no se afectará ninguno de los derechos de los usuarios en general, ni se podrán incluir términos en menoscabo de las condiciones económicas de los usuarios en general.

Artículo 22.- Derechos de los abonados, clientes y usuarios. Los abonados, clientes y usuarios de servicios de telecomunicaciones tendrán derecho:

1. A disponer y recibir los servicios de telecomunicaciones contratados de forma continua, regular, eficiente, con calidad y eficacia.
2. A escoger con libertad al prestador del servicio, el plan de servicio, así como a la modalidad de contratación y el equipo terminal en el que recibirá los servicios contratados.
3. Al secreto e inviolabilidad del contenido de sus comunicaciones, con las excepciones previstas en la Ley.
4. A la privacidad y protección de sus datos personales, por parte del prestador con el que contrate servicios, con sujeción al ordenamiento jurídico vigente.
5. A obtener información precisa, gratuita y no engañosa sobre las características de los servicios y sus tarifas.

   La información también se proveerá en el idioma de relación intercultural predominante del abonado, cliente o usuario, de conformidad con las regulaciones que para el efecto emita la Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones.
6. A disponer gratuitamente de servicios de llamadas de emergencia, información de planes, tarifas y precios, saldos y otros servicios

informativos que establezca la Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones.

7. A obtener, en unidad de segundos, la medición del servicio contratado, cuando se trate de servicios de telefonía en todas sus modalidades.
8. A la facturación y tasación correcta, oportuna, clara y precisa, de acuerdo con las normas aplicables; no es admisible ninguna modalidad de redondeo. La entrega de facturas o estados de cuenta podrá realizarse a domicilio o por vía electrónica, a elección del abonado, cliente o suscriptor.
   La entrega de facturas o estados de cuenta a través de internet, correo electrónico o cualquier otro medio digital o electrónico no tendrá costo y procederá únicamente previa aceptación expresa y escrita del abonado, cliente o suscriptor, en la cual, el mismo manifieste su aprobación para reemplazar la entrega física de su factura.
9. A pagar tarifas de acuerdo con las regulaciones correspondientes y los planes contratados, de ser el caso.
10. A que su prestador le informe oportunamente sobre la interrupción, suspensión o averías de los servicios contratados y sus causas.

Artículo 36.- Tipos de Servicios. Se definen como tales a los servicios de telecomunicaciones y de radiodifusión.

1. **Servicios de telecomunicaciones:** Son aquellos servicios que se soportan sobre redes de telecomunicaciones con el fin de permitir y facilitar la transmisión y recepción de signos, señales, textos, vídeo, imágenes, sonidos o información de cualquier naturaleza, para satisfacer las necesidades de telecomunicaciones de los abonados, clientes, usuarios. Dentro de los servicios de telecomunicaciones en forma ejemplificativa y no limitativa, se citan a la telefonía fija y móvil, portadores y de valor agregado. Los prestadores de servicios de telefonía fija o móvil podrán prestar otros servicios tales como portadores y de valor agregado que puedan soportarse en su red y plataformas, de conformidad con la regulación que se emita para el efecto.

2. **Servicios de radiodifusión:** Son aquellos que pueden transmitir, emitir y recibir señales de imagen, sonido, multimedia y datos, a través de estaciones del tipo público, privado o comunitario, con base a lo establecido en la Ley Orgánica de Comunicación.

   Los servicios de radiodifusión se clasifican en servicios de señal abierta y por suscripción.

   2.1. Servicios de señal abierta, son los siguientes: a) Radiodifusión sonora: Comprende toda transmisión de señales de audio y datos, que se destinan a ser recibidas por el público en general, de manera libre y gratuita; y, b) Radiodifusión de televisión: Comprende toda transmisión de señales audiovisuales y datos, que se destinan para ser recibidas por el público en general, de manera libre y gratuita.
   2.2. Servicios por suscripción: Son aquellos servicios de radiodifusión que solo pueden ser recibidos por usuarios que previamente hayan suscrito un contrato de adhesión.

- **Ley Orgánica de Comunicación** (Asamblea Nacional, Ley Orgánica de Comunicación, 2013)

Art. 12.- Principio de democratización de la comunicación e información.- Las actuaciones y decisiones de los funcionarios y autoridades públicas con competencias en materia de derechos a la comunicación,

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Materiales y métodos

3.1.1. Materiales

Los materiales que se utilizaron en esta tesis, fueron los siguientes:

- Computadora portátil y de escritorio
- Impresora
- Copiadora
- Memory Flash
- CD RW
- Papel bond A4 75 g
- Suministros de oficina
- Calculadora
- Agenda
- Anillados para la tesis
- Textos referidos al tema

3.1.2. Métodos

Para la elaboración y desarrollo del presente proyecto se utilizaron el método explicativo y el analítico sintético.

El presente estudio se inició con la recolección bibliográfica tanto de libros de varios autores, textos y del internet para tener una base teórica sobre el tema planteado.

- **Explicativo**

Puesto que esta investigación es más compleja, el nivel es más profundo de los conocimientos, se realizó un estudio altamente estructurado mediante el análisis de síntesis respondiendo el porqué del tema estudiado, descubriendo sus causas y efectos, con el objetivo de comprobar la hipótesis.

Se pudo analizar las respuestas, que han sido recogidas en las encuestas las mismas que se realizaron para obtener información con el propósito de interpretar los resultados y llegar a establecer conclusiones y recomendaciones a éste problema de investigación.

- **Analítico - Sintético**

A través de este método analítico – sintético, se procedió a analizar de manera organizada cada uno de los objetivos en la investigación cuyo propósito consistió en conocer cuál es la planificación financiera que realiza la empresa.

3.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se aplicó fue exploratoria, descriptiva, correlacional y no experimental ya que permitió determinar la situación de las variables en estudio**.**

- **Exploratoria**

Este tipo de investigación tuvo como propósito estimar la planificación financiera necesaria para conocer la esencia del problema estudiado.

- **Descriptiva**

Se refiere a la etapa preparatoria del trabajo, que permitirá especificar/describir la planificación financiera de cine Cable canal 7.

3.3. Diseño de investigación

En la presente investigación se utilizó la técnica de la observación directa y la encuesta, las cuales permitieron recopilar datos relevantes en la planificación financiera.

La observación directa se empleó con la finalidad de obtener determinada información de situaciones, acciones, hechos que ayudaron en el estudio, de modo que nos informamos a través de la percepción u observación de los clientes, usuarios del servicio.

Se utilizó la encuesta, con la finalidad de recoger información a partir de una muestra o fracción de la población bajo estudio. Para la recolección de datos se utilizó una encuesta que respaldó la formulación de los objetivos planteados.

Para la realización del trabajo investigativo y en la intención de alcanzar los objetivos propuestos se utilizaran las siguientes fuentes de investigación primaria, para lo cual se desarrolló y aplicó el cuestionario a los empleados de Cinecable Canal 7.

La fuente secundaria, partió de recurrir a textos, folletos, revistas e internet que sustenten el trabajo de investigación y que están relacionados íntimamente con el tema.

3.4. Población y muestra

3.4.1 Población

Para esta investigación se tomó la población de 20 personas como el universo de las personas que trabajan en la empresa Cinecable canal 7.

3.4.2 Muestra

Debido al tamaño del universo, se considera que este es igual al tamaño de la muestra.

CAPITULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Evaluación del empleo de la planificación financiera en el uso de los recursos de Cinecable, Canal 7.

- **Investigación para conocer el empleo de la planificación financiera**

1. ¿Cómo califica usted a la organización?

Cuadro 1 Calificación de la organización

Alternativas	Absoluto	%
Excelente	2	10.00%
Buena	16	80.00%
Regular	2	10.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

Gráfico 1 Calificación a la organización

Análisis:

Según el gráfico 1, para la mayoría del personal que la integra, esto es el 80%, tanto interna como externamente, es buena en lo que se refiere a su vida comercial, sin embargo se recalcó que la misma presenta ciertas falencias que deben y pueden ser limadas para mejorar su funcionamiento, razón por la cual el 10% de encuestados opinó que la organización era regular.

2. ¿La organización cuenta con una planificación financiera?

Cuadro 2 La planificación en la organización

Alternativas	Absoluto	%
SI	1	5.00%
NO	19	95.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

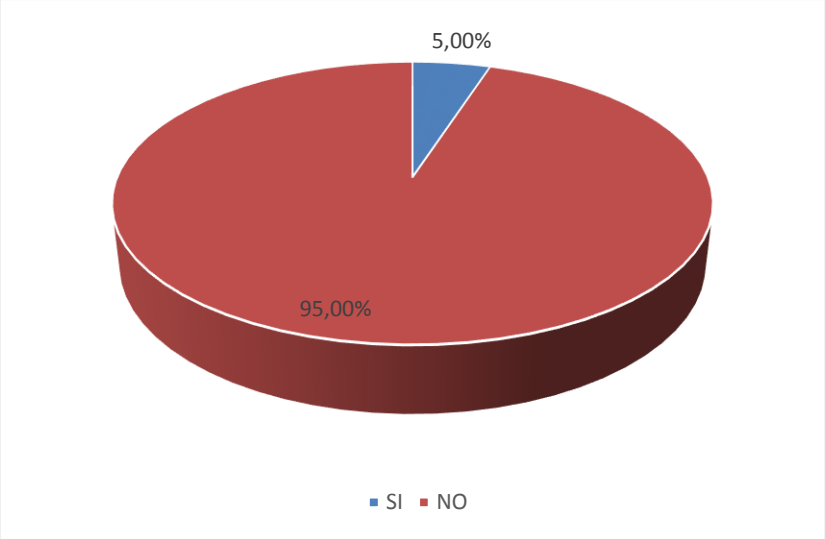


Gráfico 2 Planificación y organización

Análisis:

Según el gráfico 2, la empresa “Cinecable canal 7”, no cuenta con una planificación financiera para desarrollar sus actividades, pues como lo indicaron en las encuestas, el 95% de los empleados, admitieron no contar con una planificación financiera y no haberla elaborado en ninguno de los años de vida de la empresa. Sin embargo el 5% de los empleados contestaron que si contaban con una planificación financiera pero de manera muy empírica es decir, no tenían nada escrito o estipulado pero si toman en cuenta toda la información financiera así como también ingresos y gastos para tomar decisiones o realizar cualquier actividad.

3. **¿Realiza la empresa un análisis de adquisiciones en base a sus ingresos?**

Cuadro 3 Adquisiciones en base a ingresos

Alternativas	Absoluto	%
SI	14	70.00%
NO	6	30.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

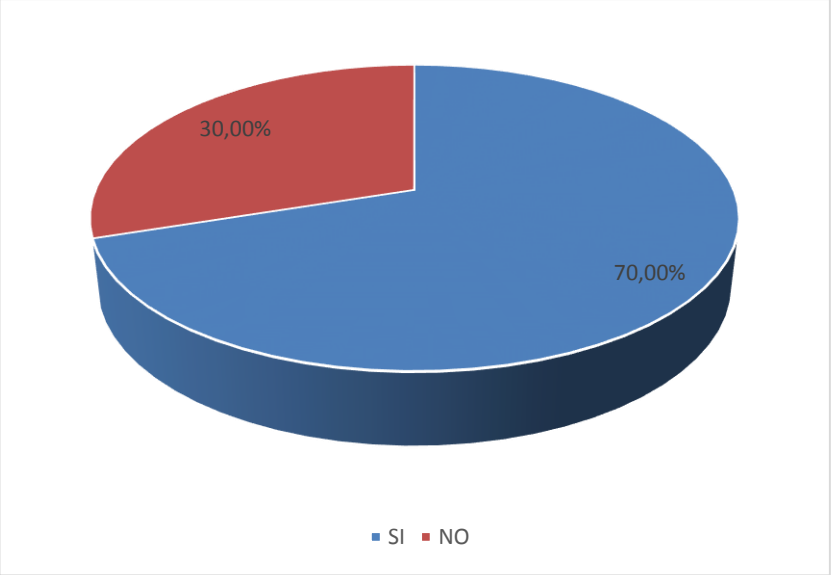


Gráfico 3 La empresa y sus adquisiciones

Análisis:

Según el gráfico 3, los ingresos que percibe la empresa por concepto de ventas del servicio de cable, no se encuentra destinados, pues como podemos observar solamente un 30% dijeron que estos si tenían un destino una vez recaudados y el 70% restantes determinó, que las actividades que se realizaban con los ingresos se las realizaba sin ninguna previa planificación, es decir, según la necesidad que se presente en el transcurso de su vida empresarial.

4. ¿Cómo se presenta la rotación de ventas a crédito en la empresa?

Cuadro 4 Presentación de la rotación de ventas

Alternativas	Absoluto	%
Mensual	19	95.00%
Trimestral	1	5.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

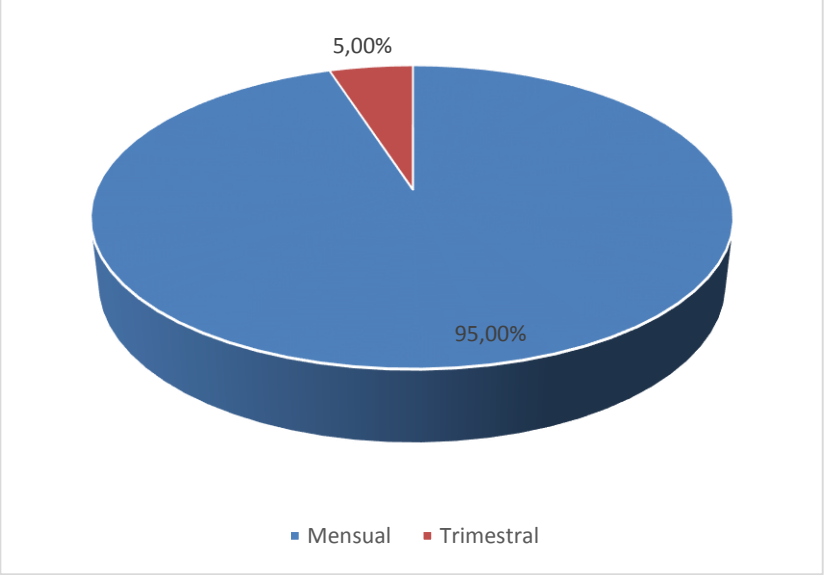


Gráfico 4 Rotación de ventas a crédito

Análisis:

Según el gráfico 4, la empresa recibe un ingreso mensual de ventas, como lo afirmó el 95% de encuestados, pues la ventas que otorga la empresa se las realiza con un crédito de 30 días, no obstante un 5% señaló que ese crédito no es respetado por algunos de los clientes quienes se toman más tiempo del establecido.

5. ¿La empresa posee financiamiento externo?

Cuadro 5 Financiamiento externo

Alternativas	Absoluto	%
SI	16	80.00%
NO	1	5.00%
Ocasionalmente	3	15.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

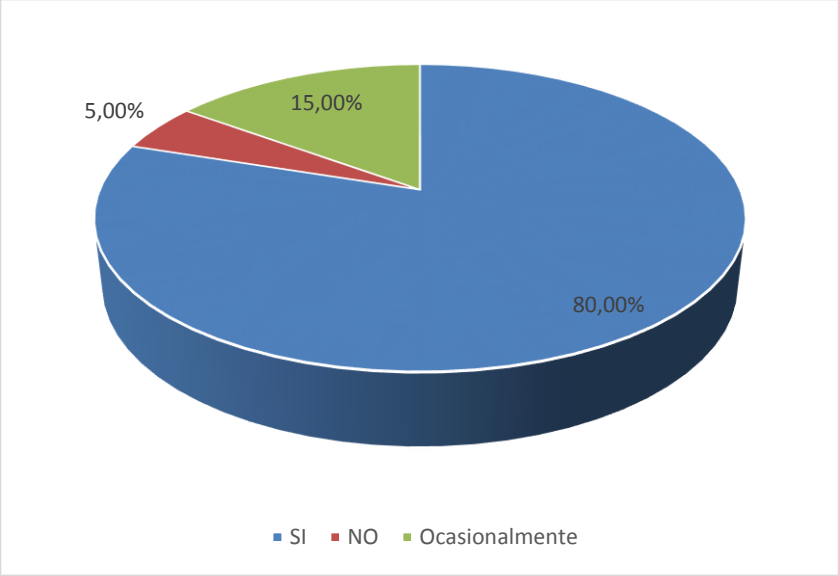


Gráfico 5 Financiamiento externo de la empresa

Análisis:

Según el gráfico 5, “Cinecable Canal 7”, para llevar el normal funcionamiento de sus actividades comerciales se ha visto en la necesidad de incurrir en el financiamiento externo, pues como lo indica las encuestas en un 80%, si se posee un financiamiento externo, un 15% mencionó que esto se realiza ocasionalmente es decir, cuando esta ve la verdadera necesidad de hacerlo por falta de liquidez, sin embargo un 5% de ellos nos dijeron que no, pues determinan que la empresa su autofinancia.

6. ¿La empresa determina cuál es su nivel de endeudamiento?

Cuadro 6 Nivel de endeudamiento

Alternativas	Absoluto	%
SI	10	50%
NO	4	20%
A veces	6	30%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

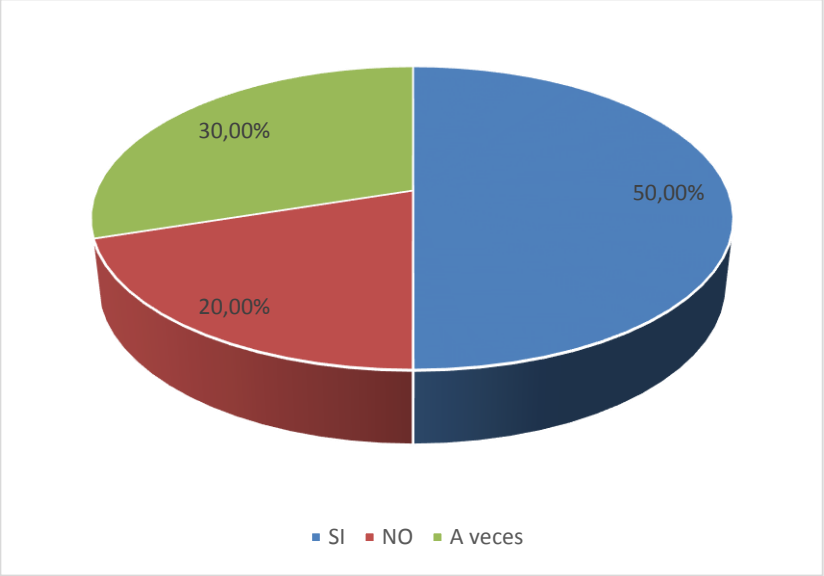


Gráfico 6 Determinación del nivel de endeudamiento

Análisis:

Según el gráfico 6, en lo que se refiere al endeudamiento que posee la organización, al 50% de los encuestados dijeron que si se realiza un análisis mensual de los mismos con el objetivo de determinar si pueden ser cubiertos.

A pesar de ellos, el 20% expresó que no se realizaba este análisis ya sea por falta de tiempo como falta de control y el 30% señalo que existen ciertas ocasiones en las que la empresa si determina su nivel de endeudamiento para tomar acciones al respecto.

7. ¿Las estrategias que aplica la empresa son acordes a sus necesidades?

Cuadro 7 Estrategias acorde a necesidades

Alternativas	Absoluto	%
SI	11	55.00%
NO	9	45.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

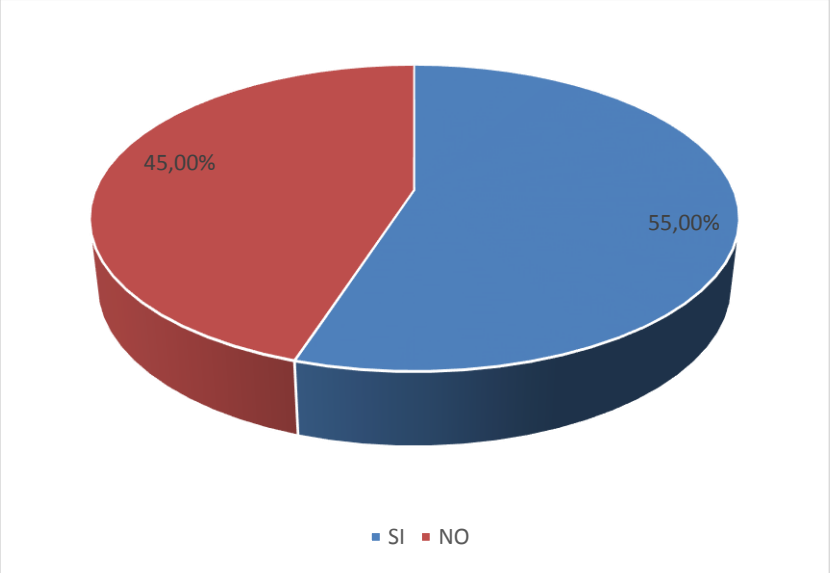


Gráfico 7 Estrategias aplicadas en la empresa

Análisis:

Según el grafico 7, a los gastos en la empresa “Cinecable Canal 7”, se los da un tratamiento un poco empírico, pues como lo demuestran los resultados de la encuesta, más de la mitad de los colaboradores de la empresa en un 55%, expresaron que si lleva un control de los gastos que la misma incurre en su funcionamiento de manera de establecer si estos pueden ser cubiertos y determinar cuáles han sido innecesarios, sin embargo el 45% restante indico que este análisis se lo hacía ocasionalmente por lo cual ellos determinan que no se realiza un análisis adecuado de los mismos.

8. **¿Trabaja con indicadores financieros que le ayuden a medir la rentabilidad de la organización?**

Cuadro 8 Trabajo con indicadores financieros

Alternativas	Absoluto	%
Si	3	15.00%
No	17	85.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

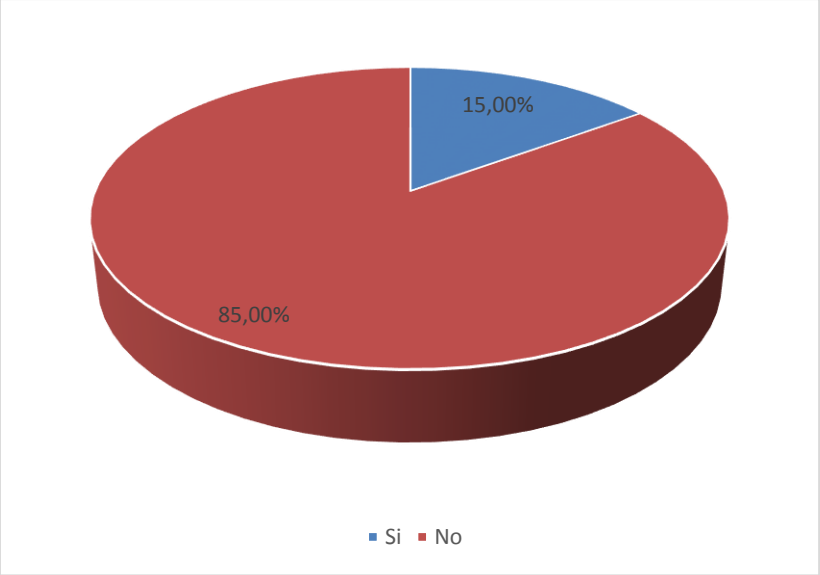


Gráfico 8 Indicadores financieros para medir rentabilidad

Análisis:

Según el gráfico 8, se pudo determinar que un 85% señaló que no se trabaja con indicadores financieros y solamente un 15% señalo que si los utilizan, pues manifestaron que estos son utilizados por ellos al tomar decisiones sin embargo no mantienen ningún análisis y control impreso de los mismos.

9. ¿Realiza análisis financieros comparativos?

Cuadro 9 Análisis financiero comparativo

Alternativas	Absoluto	%
Si	11	55.00%
No	9	45.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

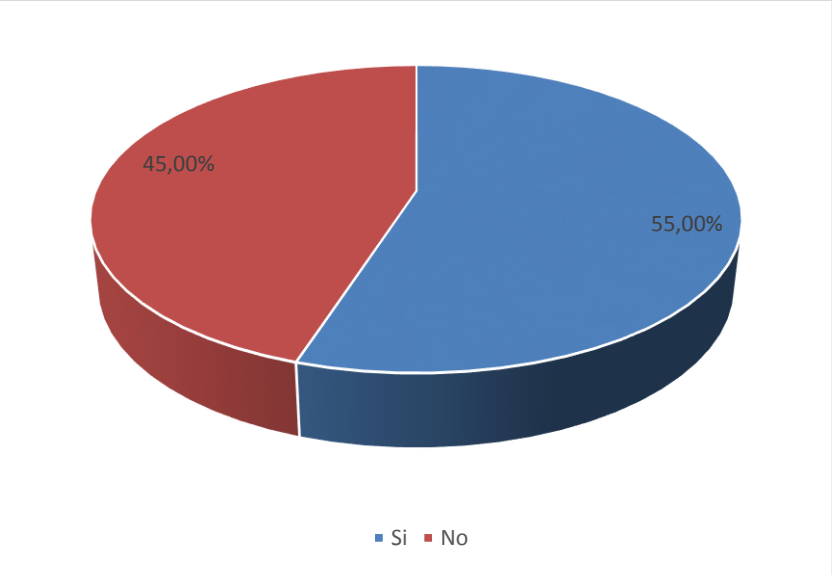


Gráfico 9 Comparación de estados financieros

Análisis:

Según el gráfico 9, al comprobar si la organización realizaba análisis comparativos de sus estados financieros, señalaron que se los hacía no de una manera periódica, señalaron que se los hacia cuando estos eran solicitados por los accionistas o gerencia, es por eso que un 55%, indica que si lo hace y un 45% que no.

10. **¿Para la toma de decisiones con respecto al financiamiento se realiza un análisis previo de ingresos y gastos?**

Cuadro 10 Toma de decisiones y análisis previo

Alternativas	Absoluto	%
Si	15	75.00%
No	5	25.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

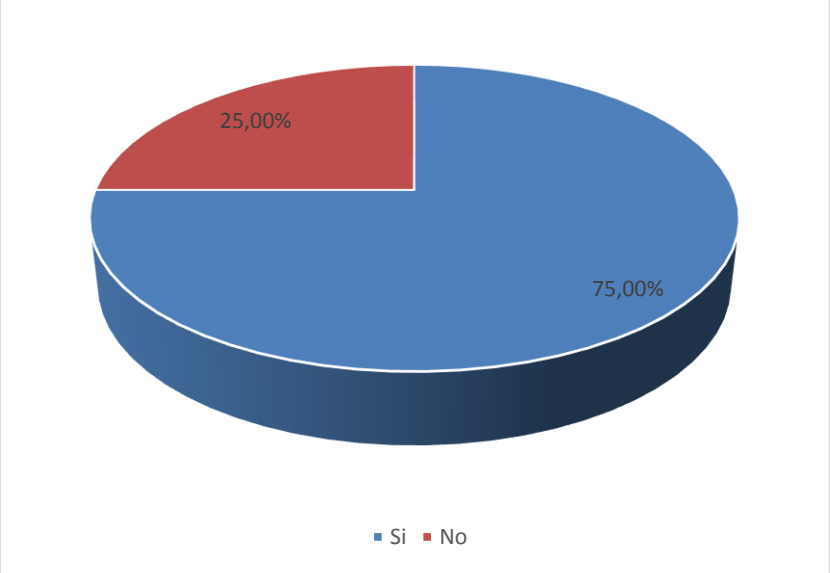


Gráfico 10 Toma de decisiones para financiamiento

Análisis:

Según el gráfico 10, se determinó que el 75% de los encuestados indicaron que si se realiza análisis financieros, pues estos ayudan a la toma de decisiones dentro de la organización y determinar cómo esta va creciendo, cabe indicar que para un 25% de los encuestados opinaron todo lo contrario, pues dijeron que esto nunca se realizaba.

11. ¿La rentabilidad de la empresa al pasar de los años se ha visto influenciada por el modo en el que se manejan los recursos financieros?

Cuadro 11 Rentabilidad y su influencia por manejo de recursos

Alternativas	Absoluto	%
Si	15	75.00%
No	5	25.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

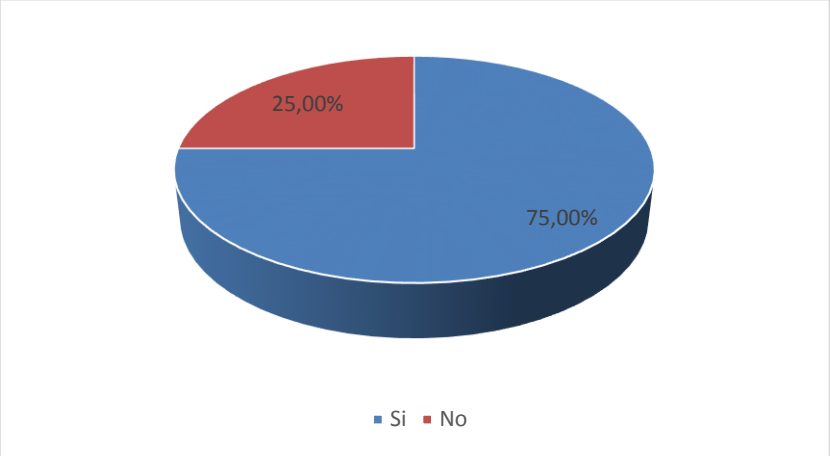


Gráfico 11 Rentabilidad anual e influencia de recursos financieros

Análisis:

Según el gráfico 11, para la mayoría de los miembros, esto es el 75% que conforman la organización, la rentabilidad que mantiene la misma es buena pues ellos señalan que con el pasar de los años la organización ha ido creciendo tanto comercial y económicamente, sin embargo para un 25% de los encuestados, señalan que esto no es así pues nunca se han realizado análisis mediante índices financieros que ayuden a determinar la verdadera situación en la que se encuentra la empresa.

12. ¿La empresa se establece objetivos o metas mensuales financieras, en lo que se refiere a ingreso de ventas, compras, gastos, entre otros aspectos que afecten a su rentabilidad?

Cuadro 12 Establecimiento de objetivos financieros

Alternativas	Absoluto	%
Si	10	50%
No	6	30%
A Veces	4	20%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

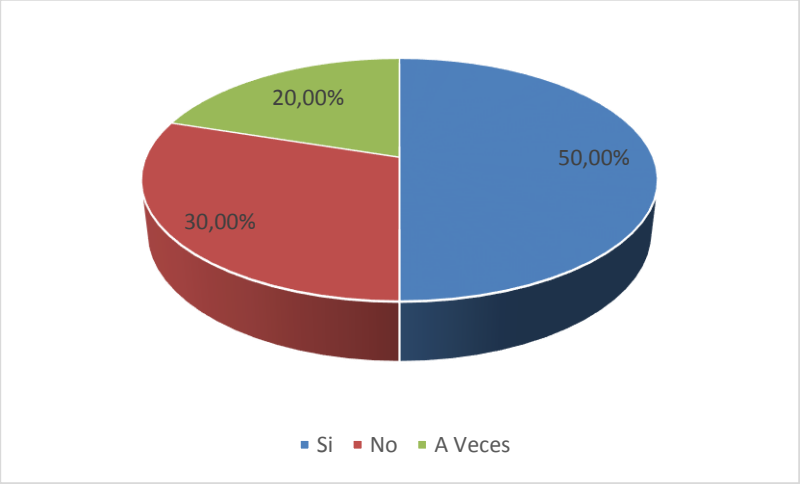


Gráfico 12 Empresa y las metas financieras mensuales

Análisis:

Según el gráfico 12, como se observa en el gráfico anterior, el mayor porcentaje de encuestados, 50%), determina que si se plantean objetivos mensuales en lo que se refiere a ingresos de ventas, compras, gastos, entre otros aspectos, sin embargo un 30% dijo que no se los hacía, puesto como lo supieron mencionar algunos de los encuestados muchas de las veces estos objetivos no son difundidos para todo el personal, esta también es una de las razones por las que el 20% restante de encuestados manifestaron que a veces si se lo hace.

13. ¿Cada que tiempo se replantean los planes y objetivos estratégicos y financieros?

Cuadro 13 Tiempo de elaboración de planes y objetivos

Alternativas	Absoluto	%
Trimestral	9	45%
Semestral	6	30%
Anual	5	25%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

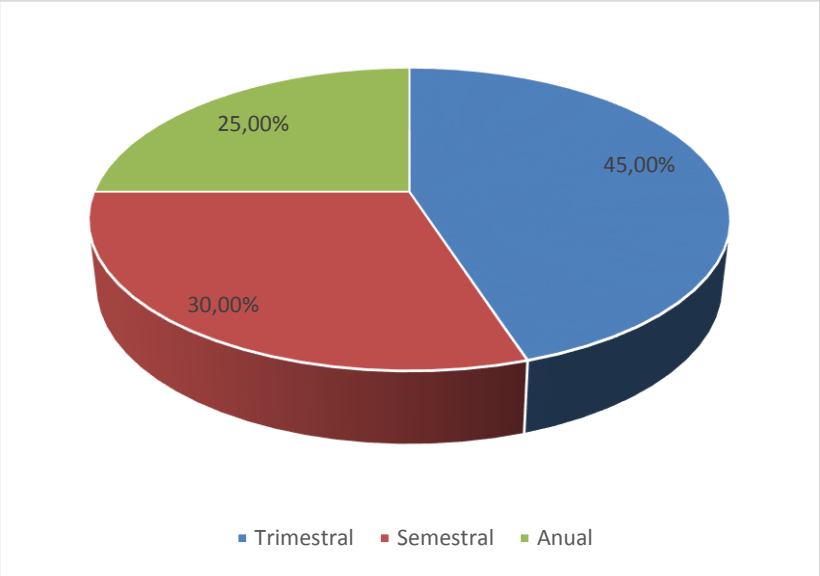


Gráfico 13 Replanteo de planes y objetivos estratégicos

Análisis:

Según el gráfico13, como lo supieron explicar los funcionarios y miembros de la empresa, a pesar de no contar con una planificación financiera ni estratégica estructurada, “Cinecable Canal 7” si se plantea planes de acción con respecto a sus actividades, pero por esta falta de alineación de los mismos, existe muchos criterios sobre el tiempo en el que se los replantea, por lo que no existe una gran diferencias en lo que se refiere a sus respuestas: anual 45%, Semestral 30%, trimestral 25%.

14. ¿Conociendo la utilidad de la planificación financiera, cree usted que su aplicación permitirá optimizar los recursos de la empresa?

Cuadro 14 Planificación financiera y su aplicación

Alternativas	Absoluto	%
Si	18	90.00%
No	2	10.00%
Total	**20**	**100%**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

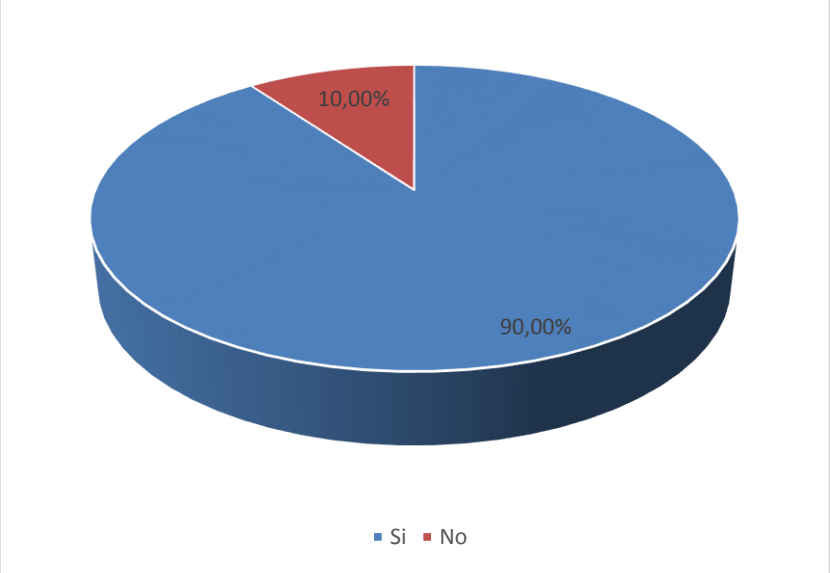


Gráfico 14 Optimización de recursos por la Planificación Financiera

Análisis

Según el cuadro precedente, el 90% considera que si es necesario utilizar la planificación financiera puesto que le permitirá optimizar los recursos, para canalizarlos adecuadamente hacia las distintas operaciones de la empresa. Por su cuenta, el 10% considera que este no es necesario.

- **Análisis e interpretación general de los resultados de la investigación de campo.**

Después del análisis realizado, en base a las preguntas de la encuesta anteriormente aplicada a las funciones y colaboradores de la empresa "Cinecable Canal 7" se llegó la siguiente interpretación de resultados:

Se comprobó que no existe una planificación financiera en la empresa.

La mayoría de los funcionarios de la empresa indicaron, que no se trabaja con ninguna planificación y que tampoco antes lo habían realizado, pues no tienen conocimiento sobre el tema y las actividades que se deben realizar dentro de esta, indicando que la planificación lo realiza según los movimientos diarios de la organización.

De igual manera todos los ingresos que perciben la organización por concepto de ventas del servicio de cable, en su mayoría no se encuentran destinados para algún objetivo, pues como lo supieron indicar algunos de los funcionarios.

El principal rubro que es cubierto con estos ingresos, es el sobregiro que se mantiene en el banco debido a problemas de liquidez presentes en la empresa.

Pues esta, es su principal fuente de financiamiento en lo que se refiere pagos a proveedores para poder cumplir con estas obligaciones que mantienen la empresa.

Como se pudo constatar al aplicar las encuestas, la empresa no cuenta otro financiamiento externo a más del indicado anteriormente, cabe recalcar que el gerente de la empresa indico que puede existir un préstamo futuro que se lo realizará para construir nuevas instalaciones de la empresa un terreno adquirido recientemente.

En la actualidad, “Cinecable Canal 7” atraviesa por un problema de liquidez, debido principalmente a la incapacidad de cobro a sus clientes, por lo que no se cuenta con fuentes de ingresos confiable ya que el riesgo de cobro ha aumentado, tanto por factores internos como por la inestabilidad económica en la que se encuentra nuestro país en la actualidad, problemas ocasionados por la falta de planificación.

La empresa no se maneja con indicadores o índices financieros, lo cual implica que los funcionarios conozcan la verdadera situación en la que se encuentra la organización, sin embargo la contadora supo explicar que al fin del periodo se calculan tres indicadores financieros que son: rotación de cartera, rotación de inventarios y rendimiento d ventas, pero que no se les da la importancia o el estudio que necesita para poder ayudar a la organización a la toma de decisiones sobre el mejoramiento de las falencias que representa la empresa, estos indicadores se los realiza para fines de presentar balances a entes reguladores, mas no para un análisis profundo que pueda detectar las falencias en cada actividad y departamento.

La empresa no proyecta su información financiera, de modo que no puede prever los movimientos financieros futuros, la principal causa de esto es por el desconocimiento de la importancia que tiene una proyección en base a cifras de dicha información.

En lo que se refiere a metas y objetivos de la organización, los funcionarios nos pudieron decir que la empresa se plantea objetivos y metas mensuales e incluso semanales que no se encuentran por escrito, a lo que ellos supieron responder que cada una de las persona que conforman la empresa conocen muy bien cuáles son estas sin la necesidad de llevarlas por escrito planteándose las medidas a adoptar para su cumplimiento por el cada departamento. Los mismos son replanteados cada tres, seis o doce meses dependiendo de cómo ha ido variando el mercado y el desarrollo de actividades de la organización.

4.1.2. Análisis del comportamiento y la evolución de los estados financieros de Cinecable Canal 7.

Cuadro 15 Análisis de los Estados Financieros

ACTIVO	2012	2011
TOTAL ACTIVO	**72,358**	**79,201**
Activo FIJO	**67,900**	**75,200**
% vs. Total	93.8%	94.9%
Activo CIRCULANTE	**4,458**	**4,001**
Existencias	850	700
% vs. Total	1.2%	0.9%
Realizable	1,978	1,878
% vs. Total	2.7%	2.4%
Disponible	1,630	1,423
% vs. Total	2.3%	1.8%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO		
TOTAL	**72,358**	**79,201**
PATRIMONIO NETO	**55,808**	**51,218**
% vs. Total	77.1%	64.7%
CAPITAL	42,340	42,340
% vs. Total	58.5%	53.5%
PASIVO LARGO PLAZO	**7,500**	**12,500**
% vs. Total	10.4%	15.8%
PASIVO CORTO PLAZO	**9,050**	**15,483**
% vs. Total	12.5%	19.5%
VARIACIÓN ANUAL		**2011**
ACTIVO		9.5%
Activo Fijo		10.8%
Activo Circulante		-10.3%
PATRIMONIO NETO y PASIVO		9.5%
Patrimonio Neto		-8.2%
Pasivo Largo Plazo		66.7%
Pasivo Corto Plazo		71.1%
CUENTAS DE RESULTADOS		
Ingresos		-4.24%
Costo de ventas		-4.53%
Gastos operacionales		-2.85%
Utilidad del ejercicio		-8.99%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

Al realizar el análisis basado en los estados financieros, se determina que el activo fijo representó el 94.9% del total en el año 2011, mientras que para el año siguiente, esta participación disminuye a 93.8%, originado por un aumento en el activo corriente en el año 2012.

Las existencias, así como el activo realizable y el disponible, tienen un mayor peso sobre el activo corriente en el año 2012, frente al año precedente.

El patrimonio neto fue mayor en al año 2012, véase 77.1%, en relación al 2011 con 64.7%. En tanto que las obligaciones de largo plazo disminuyeron de 15.8% en el 2011 a 10.4% en el 2012, percibiéndose el cumplimiento de las obligaciones con las entidades financieras.

El pasivo de corto plazo se reduce de 19.5% en el año 2011 a 12.5% en el año siguiente. En ambos casos, los pasivos decrecen, motivado por el cumplimiento de las obligaciones con las entidades de crédito del cantón.

El activo fijo creció entre los años 2011 y 2012 a un ritmo promedio del 10.8%, en cambio el activo corriente o circulante, disminuyó a -10.3%. Se puede identificar el equilibrio existente entre los dos grandes grupos de activos.

El patrimonio neto y el pasivo crecieron conjuntamente al 9.5% promedio anual, mientras que el patrimonio neto decreció en -8.2%.

El pasivo de corto y largo plazo, crecieron más rápidamente que el resto de ítems de los estados financieros. El de corto plazo creció a 71.1%, frente al de largo plazo que lo hizo en 66.7%.

Cuadro 16 Análisis de la evolución con indicadores financieros

1	**RENTABILIDAD**		
		2012	**2011**
	Rentabilidad **Financiera**	8.2%	9.8%
	Rentabilidad **Económica**	6.3%	6.4%
	Rentabilidad del **Capital**	10.8%	11.9%
	Rentabilidad de las **Ventas**	9.1%	9.6%
2	**FONDO de MANIOBRA** (Capital de trabajo)		
	Fondo de Maniobra	**-4,592**	**-11,482**
	Ratio **Fondo Maniobra**	**-0.5**	**-0.7**
	Ratio **FdM en días**	**-32.8**	**-78.6**
3	**LIQUIDEZ**		
	Liquidez	0.49	0.26
	Tesorería (Acid Test)	0.40	0.21
	Disponibilidad	0.18	0.09
4	**ENDEUDAMIENTO y autonomía**		
	Endeudamiento	0.30	0.55
	Endeudamiento **Corto Plazo**	0.16	0.30
	Autonomía	3.37	1.83
5	**GARANTÍA y estabilidad**		
	Garantía	4.10	2.69
	Consistencia	9.05	6.02
	Estabilidad	1.07	1.18
6	**ROTACIÓN ACTIVOS y días pago/cobro**		
	Rotación activo	0.70	0.66
	Rotación activo fijo	0.74	0.70
	Días cobro clientes	10.2	9.9
	Días pago proveedores	136.3	277.8

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

El porcentaje de rentabilidad financiera, que se obtiene de la relación entre la utilidad y los recursos propios del patrimonio, ha sido mayor en el año 2011, con un porcentaje de 9.8%, frente al 8.2% del año siguiente, percibiéndose un descenso en el rendimiento.

La rentabilidad económica que resulta de dividir la utilidad, frente al total de activos, nos muestra que esta ha disminuido en el año 2012, resultados similares que se obtienen en el índice de rentabilidad del capital y de la rentabilidad sobre las ventas. Se comprueba que los índices alcanzados son buenos, no así la disminución producida en el año 2012, frente al 2011.

El fondo de maniobra de la empresa, es negativo en ambos años, siendo de USD -11482 en el 2011 y USD -4592 en el año posterior. El ratio de fondo de maniobra es negativo en los dos años, cuando el estándar recomendado es de 0.5. El índice de fondo de maniobra en días es de -78.6 en el año 2011 y de -32.8 el 2012. Estos resultados exponen la dificultad para cubrir las operaciones de corto plazo.

El índice de liquidez se encuentra por debajo del estándar aceptado, puesto que este debe encontrarse entre 1 y 2 y no en 0.26 y 0.49 en los años 2011 y 2012 respectivamente. Lo mismo ocurre con el índice d prueba ácida. Por su parte, el indicador de disponibilidad muestra un mejor comportamiento en el año 2012 con 0.18, mientras que el estándar sugerido es de 0.3.

Los índices de endeudamiento se encuentran entre los parámetros aceptables, pues estos están entre los límites aceptables de ser menores a 1, notándose una buena capacidad de endeudamiento y de cumplimiento de las obligaciones contraídas con las entidades crediticias del cantón.

El indicador de garantía en el año 2011 fue de 2.69, en tanto que para el año 2012 ascendió a 4.1, este resultado es bueno en la medida que el parámetro aceptable expresa que debe ser mayor a 1.5. Se observa que los índices de estabilidad en ambos años son superiores a lo recomendado, por lo que la estabilidad de la empresa no es la apropiada. Los índices de rotación son aceptables, pues es mayor el tiempo que se tarda en pagar las obligaciones, frente a los días que se emplean a cobrar a los clientes.

4.1.3.Desarrollo de la planificación financiera para la optimización de los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7, en el período 2013 – 2015.

4.1.3.1. Plan de inversiones

Para mejorar la atención a los usuarios, es necesario prever el desarrollo de varias inversiones en el período 2013-2015, a través de ellas, se pretende aumentar la población de clientes y por tanto los ingresos y la rentabilidad de Cinecable Canal 7.

Cuadro 17 Plan de Inversiones 2013-2015

DESCRIPCIÓN	Costo (USD)	Tasa % Amortización
MAQUINARIA	**2,000**	**10%**
INSTALACIONES TECNICAS	**3,000**	**10%**
HERRAMIENTAS Y UTILLAJES	**1,000**	**10%**
ELEMENTOS INFORMATICOS	**10,000**	**20%**
OTRAS INVERSIONES	**1,000**	**10%**
	17,000	

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

Cuadro 18 Plan y amortización de la inversión, período 2013-2015

Descripción	Costo USD	% Amor	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
Maquinaria	**2,000**	**10%**	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Instalaciones técnicas	**3,000**	**10%**	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Herramientas y utillajes	**1,000**	**10%**	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Elementos informáticos	**10,000**	**20%**	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	0	0	0	0	0
Otras inversiones	**1,000**	**10%**	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TOTAL	**17,000**		**2,700**	**2,700**	**2,700**	**2,700**	**2,700**	**700**	**700**	**700**	**700**	**700**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

La inversión total estimada para el período 2013 – 2015 asciende USD 17000 y será amortizada en un período de diez años, tal como se muestra en el cuadro anterior.

4.1.3.2. Plan de financiación

Cuadro 19 Forma de financiamiento

Descripción	Importe USD	Años	Cuotas Año	% Tasa	Fecha inicio
PRESTAMO 1 (para inversiones)	10,000	5	12	15	01/01/2013
SUBVENCIONES	7,000				
TOTAL FINANC. INVERSIONES	**17,000**				

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

La inversión contemplada en la cantidad de USD 17000, será financiada a través de un préstamo proveniente de uno de los bancos de la localidad por una parte, y por otra a través de la subvención originada en los ingresos obtenidos a través del tiempo.

4.1.3.3. Ingresos

Cuadro 20 Ingresos originados por las ventas de los servicios sin subvención

Descripción	Unidad	Precio	% IVA	Total	Total IVA
Pautas publicitarias	300	50	12	15,000	1,800
Suscripción TV Cable	150	15	12	2,250	270
Servicio de TV Cable	500	34	12	17,000	2,040
Suscripción Internet	150	20	12	3,000	360
Servicio de Internet	500	34	12	17,000	2,040
		TOTALES		**54,250**	**6,510**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

Los ingresos totales estimados anuales serán de USD 54250 por concepto de la comercialización y la prestación del servicio de cable y de internet. El valor del IVA producto de la comercialización asciende a USD 6510 al año aproximadamente.

4.1.3.4. Compras de materias primas

El desempeño operativo está acompañado de la necesidad de adquirir determinadas materias primas, que son consideradas específicas y esenciales para la prestación del servicio y el cumplimiento de las metas y objetivos trazados en el presente plan financiero.

Cuadro 21 Compra de materias primas

Descripción	Unidades	Precio	% IVA	Total	IVA
Materiales de Tv Cable	**150**	**20**	**12**	3,000	360
Materiales servicio de Internet	**200**	**15**	**12**	3,000	360
Suministros de oficina	**240**	**10**	**12**	2,400	288
TOTALES				**8,400**	**1,008**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

Como se puede distinguir el monto total anual estimado para la compra de materias primas es de USD 8400, mientras que el valor monetario del IVA asciende a USD 1008.

4.1.3.5. Remuneraciones

Cuadro 22 Remuneraciones anuales

Cargo	Remuneración Bruta	Seguridad Social	IR
Gerente	14,400	**115**	144
Contador	9,600	**115**	96
Ingeniero en Telecomunicaciones	12,000	**115**	120
TOTALES	**36,000**	**344**	**360**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

4.1.3.6. Gastos y Suministros

Cuadro 23 Tipo de gastos y suministros

Descripción	Precio	% IVA	Total	Total IVA
Suministro de Luz	80	12	80	10
Suministro de agua	10	SIN IVA	10	
Suministros de oficina	50	12	50	6
Mantenimiento del local	15	12	15	2
Mantenimiento Técnico	120	12	120	14
Servicio Radioeléctrico	1,000	12	1,000	120
TOTALES			**1,275**	**152**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

Se prevé que los gastos por concepto de suministros asciendan a USD 1275 anualmente.

4.1.3.7. Previsión de tesorería. Flujo de Caja

Cuadro 24 Flujo de Efectivo

Cobros	Anual	Meses											
		En	Fe	Ma	Ab	Ma	Ju	Jul	Ag	Se	Oc	No	Dc
VENTAS	**54,250**	4,340	4,340	4,340	4,340	4,340	4,883	4,883	4,883	4,883	4,340	4,340	4,340
IVA repercutido	**6,510**	521	521	521	521	521	586	586	586	586	521	521	521
Liquidación trim. IVA soportado	**1,160**			278			290			313			278
Subvenciones	**7,000**	0	0	7,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Cobros	**68,920**	4,861	4,861	12,139	4,861	4,861	5,758	5,468	5,468	5,782	4,861	4,861	5,139
Pagos	**Anual**	**Meses**											
		En	**Fe**	**Ma**	**Ab**	**Ma**	**Ju**	**Jul**	**Ag**	**Se**	**Oc**	**No**	**Dc**
Proveedores	**8,400**	672	672	672	672	672	756	756	756	756	672	672	672
Salarios netos	**35,640**	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970	2,970
Seguro Social	**344**	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
Impuesto a la Renta	**360**	0	0	90	0	0	90	0	0	90	0	0	90
Suministros	**140**	0	23	0	23	0	23	0	23	0	23	0	23
Alquileres	**1,135**	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
IVA soportado	**1,160**	93	93	93	93	93	104	104	104	104	93	93	93
Liquidación trim. IVA repercutido	**6,510**			1,562			1,628			1,758			1,562
Cuotas de préstamo	**2,855**	238	238	238	238	238	238	238	238	238	238	238	238
Total Pagos	**56,543**	4,096	4,119	5,748	4,119	4,096	5,932	4,191	4,215	6,039	4,119	4,096	5,772
		En	**Fe**	**Ma**	**Ab**	**Ma**	**Ju**	**Jul**	**Ag**	**Se**	**Oc**	**No**	**Dc**
DIFERENCIA COBROS-PAGOS		**765**	**742**	**6,391**	**742**	**765**	**-174**	**1,277**	**1,254**	**-258**	**742**	**765**	**-632**
Diferencia anual	**12,377**												
SALDO TESORERIA ACUMULADO		**765**	**1,506**	**7,897**	**8,639**	**9,404**	**9,230**	**10,507**	**11,760**	**11,503**	**12,244**	**13,009**	**12,377**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

4.1.3.8. Estado de Resultados Integral

Cuadro 25 Estado de Resultados 2013- 2017

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS					
VENTAS	54,250	54,250	54,250	54,250	54,250
SUBVENCIONES	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
TOTAL INGRESOS	**57,250**	**57,250**	**57,250**	**57,250**	**57,250**
GASTOS					
COMPRA MATERIAS PRIMAS	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400
REMUNERACIONES	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
SEGUROS SOCIALES	344	344	344	344	344
SUMINISTROS: agua, luz, teléfono	140	140	140	140	140
ALQUILERES	1,135	1,135	1,135	1,135	1,135
DOTACION AMORTIZACION (inmovilizado)	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700
TOTAL GASTOS	**48,719**	**48,719**	**48,719**	**48,719**	**48,719**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	**8,532**	**8,532**	**8,532**	**8,532**	**8,532**

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autor

Como puede distinguirse previamente, la aplicación de la Planificación Financiera, producirá un incremento en la utilidad de Cincecable Canal 7, confirmando la viabilidad de la aplicación del modelo en esta importante empresa televisiva del cantón Quevedo.

4.2 Discusión

La planificación financiera es una herramienta muy útil, en el proceso de toma de decisiones. A través de ella se puede conocer, cuál será el rumbo de las organizaciones y las eventualidades que se producirán en un tiempo determinado, de tal forma que se puedan plantear una serie de opciones encaminadas a fortalecer e impulsar el crecimiento de las empresas. En el mundo empresarial siempre suceden cosas que, a priori, no estaban contempladas en el guion. Sin embargo, en nuestra mano está el conseguir minimizar estos factores, planificando adecuadamente nuestra actividad y nuestras necesidades.

La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo. También se puede decir que la planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planificación financiera a través de un presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento (Quintero, 2009).

Todo proceso administrativo y organizativo empresarial, tiene que ser sometido a constante evaluación, de tal manera que se puede conocer su funcionamiento e identificar aquellos errores que se han presentado y las estrategias que se emplean para abordarlos y solucionarlos. Las normas del mundo empresarial están cambiando continuamente, generando nuevos retos para todos los que participan en la economía global. El hecho de permanecer competitivo implica asumir el cambio, establecer relaciones nuevas, optimizar el talento y las personas, y transformar las compañías en empresas interactivas impulsadas tanto por el cliente como por el empleado (Lavanda, 2014), por tal razón la evaluación es una acción constante en las organizaciones.

La evaluación aplicada al personal que trabaja en la empresa Cinecable Canal 7, para conocer el proceso de planificación financiera determina que la organización no cuenta o realiza planificación financiera, efectúa sus actividades conforme las necesidades del canal en el momento del requerimiento, no aplica indicadores financieros para conocer el comportamiento de los ingresos, la rentabilidad, los activos, entre otros, lo que se evidencia claramente en el manejo de los recursos financieros, pese a establecer objetivos de ventas, compras, gastos, etc., como lo hace toda empresa. Estas consideraciones contribuyen a comprobar la primera hipótesis de la investigación.

Los estados financieros de Cinecable Canal 7, se analizan para conocer la efectividad de la gestión de sus directivos, este proceso es importante, por cuanto el análisis financiero busca proporcionar los datos más sobresalientes de forma concreta del estado financiero tanto actual como de años anteriores para obtener de ser necesaria una comparación, así poder tomar de decisiones que resulten benéficas para la empresa.

El análisis de estados financieros es un componente indispensable de la mayor parte de las decisiones sobre préstamo, inversión y otras cuestiones próximas, al facilita la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa. Sobre todo cuando se desea realizar una inversión, al convertirse en el elemento principal de todo el conjunto de decisión que interesa al inversionista o quien adquiere acciones. Su importancia relativa en el conjunto de decisiones sobre inversión depende de las circunstancias y del momento del mercado (Reyes, Cadena, & De León, 2012). Estos indicadores para el caso de Cinecable Canal 7, en su mayoría son buenos y aceptables, no así para el caso de las razones de capital de trabajo y de liquidez. Ante los resultados encontrados se comprueba la segunda hipótesis de la presente investigación.

La planificación financiera incide en el uso de los recursos de la empresa, en la medida que organiza su disposición, hacia las distintas actividades

emprendidas hacia el logro de los objetivos predeterminado. Su resultado final se traduce en indicadores financieros apropiados que exponen la calidad del trabajo en la organización. El éxito de la administración radica en un proceso en virtud del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera, con el objetivo principal de proponer un plan financiero como herramienta para mejorar la rentabilidad en la empresa (Eugenio, 2013), que es lo que se alcanza con la planificación financiera, demostrándose la tercera hipótesis de la tesis.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

En la búsqueda de la resolución de los objetivos esbozados en esta investigación y a través del estudio organizado de los mismos, se concluye lo siguiente:

1. No existe planificación financiera en Cinecable Canal 7, lo que ha afectado en gran medida al desarrollo de las actividades de la empresa, pues después de analizar los resultados que arrojó el trabajo de campo, se pudo determinar que la organización ha llevado el control de sus recursos financieros de manera empírica, es decir, de acuerdo a la experiencia y evolución que ha tenido la empresa con el pasar del tiempo, sin el empleo de herramientas, que le permita mantener un manejo adecuado de los recursos.

2. Al aplicar el uso de herramientas financieras, se conoce que la gran mayoría de los indicadores financieros de Cinecable Canal 7 han evolucionado favorablemente, salvo los índices de fondo de maniobra que son negativos en los años 2011 y 2012, demostrándose la falta de capacidad de la empresa para sobrevivir a los cobros y pagos, sin embargo sigue siendo rentable, pues el período medio de pago a los proveedores es bastante grande. Los índices de liquidez se encuentran por debajo de lo normal pero no representan una dificultad al momento de cancelar las obligaciones a los proveedores.

3. La planificación financiera implementada, permite optimizar los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7 en el período 2013 – 2015, pues los ingresos, así como sus costos y gastos están distribuidos adecuadamente, de tal forma que se alcanza una rentabilidad superior a la encontrada en los estados financieros de la empresa.

5.2. Recomendaciones

A partir de las conclusiones que se exponen en el ítem anterior, se efectúan las siguientes recomendaciones:

1. Examinar el uso y disposición de los recursos financieros de manera permanente, a través de un control interno adecuado, con la finalidad de mejorar el rendimiento y la productividad de los mismos, para ganar mercado y competir de manera eficaz con los servicios de cable y de internet ofertados por las empresas públicas.

2. Emplear herramientas e indicadores financieros, con la intención de conocer la evolución de la empresa y mejorar las razones de fondo de maniobra y de liquidez, para evitar dificultades de pagos con los proveedores.

3. Emplear la planificación financiera, como instrumento que permite optimizar los recursos de la empresa Cinecable, Canal 7 en el período 2013 – 2015, para optimizar los ingresos, minimizar los costos y gastos y maximizar la rentabilidad financiera y económica de la empresa.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1. Bibliografía

Asamblea Nacional. (2013). *Ley Orgánica de Comunicación.* Quito, Ecuador: Registro Oficial 22.

Asamblea Nacional. (2015). *Ley Orgánica de Telecomunicaciones.* Quito, Ecuador: Registro Oficial 439.

Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador.* Montecristi: Registro Oficial.

Catacora, N. (2009). *Sistemas y procedimientos contables.* Venezuela: McGraw-Hill.

Chiavenato, I. (2010). *Introducción a la Teoría General de la Administración, Tercera edición.* Bogota, Colombia: McGraw-Hill.

Eugenio, J. (2013). *La Planificación Financiera y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa INCUBANDINA S.A.* Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

Gallagher, T., & Andrew, J. (2009). *Administración Financiera Teoría y Práctica.* Bogota, Colombia: Prentice Hall.

Gitman, N. (2009). *Fundamentos de Adminiistración Financiera.* México: Harla.

González, M. (2012). *Definición de presupuesto y sus tipos.* México: Finanzas.

Guajardo, N. (2011). *Contabilidad Financiera.* México D.F.: McGraw-Hill.

Hernández, J. (2009). *Principios administrativaos.* México: Diana.

Larousse. (2009). *Diccionario de la Lengua Española. Optimizar.* España: S.L.

Lavanda, G. (2014). *Evaluación del desempeño.* México: Educación.

Loyo, J. (2014). *Recursos de la empresa: Humanos, Materiales, Financieros y Tecnológicos.* Perú: Universidad Inca Garcilazo de la Vega.

Meigs, N., & Meigs, S. (2010). *Contabilidad. La base para decisiones generales.* México D.F.: McGraw-HIll.

Melinkoff, R. (2010). *Los procesos administrativos.* Caracas: Pamapo.

Murdick, N., & Munson, A. (2009). *Sistemas de información Administrativa.* México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.

Pérez-Carballo, A., & Vela Sastre, E. (2011). *Gestión Financiera de la Empresa.* madrid: Alianza.

Quintero, J. (2009). *Planificación Financiera.* Cuba: Emprestur.

Reyes, A. (2009). *Administración de Empresas.* México: Limusa Noriega Editores.

Reyes, I., Cadena, L., & De León, I. (2012). *La importancia del análisis de los esetados financieros en la toma de decisiones.* México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

Reyes, M. (2009). *Las estrategias financieras de las empresas. Material preliminar para un libro de texto en fase de preparación.* La Habana: Universidad de La Habana.

Robbins, S., & De Cenzo, D. (2010). *Fundamentos de Administación, Concetpo y Aplicaciones.* México: McGraw-Hill.

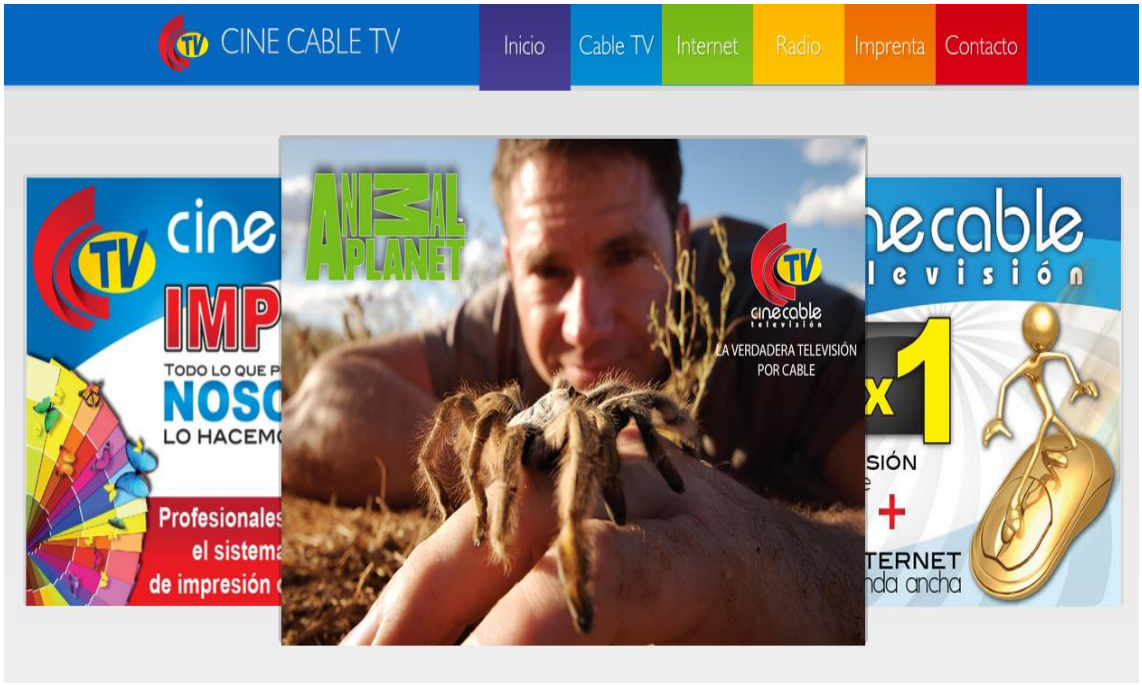
Scanlan, B. (2009). *Administración.* México D.F.: Limusa.

Wikipedia. (2 de abril de 2015). *Wikipedia.org*. Obtenido de Televisión por cable: http://es.wikipedia.org/wiki/Televisi%C3%B3n_por_cable

CAPITULO VII

ANEXOS

Anexo 1 Imágenes de Cinecable, Canal 7



Plan Residencial	Velocidad Bajada/Subida		Precio *
1 : 8	Kbps	Mín.	Valor $
Normal	2200/500	275	34
Plus	3500/500	438	44
Super	6200/500	775	64
Gigante	11000/500	1375	89
Fast	17000/500	1875	109

Plan Corporativo	Velocidad Bajada/Subida		Precio *
1 : 2	Kbps	Mín.	Valor $
Básico	1200/500	600	44
Normal	1600/500	800	69
Plus	2000/500	1000	99
Super	3400/750	1700	154
Gigante	6000/750	3000	199
Fast	8000/750	4000	239

Anexo 2 Formato de encuesta dirigida a los empleados de la empresa Cinecable canal 7 del cantón Quevedo

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Instrucciones: Como se conoce, que el éxito de la presente investigación depende de la objetividad y sinceridad de sus respuestas. Las respuestas que consigne son de carácter confidencial y serán utilizadas exclusivamente para esta investigación.

A continuación marque con una **(X)** la alternativa o escriba la respuesta que considere más pertinente.

1. ¿Cómo califica usted a la organización?

Excelente ( )
Buena ( )
Regular ( )

2. ¿La organización cuenta con una planificación financiera?

SI ( )
NO ( )

3. ¿Realiza la empresa un análisis de adquisiciones en base a sus ingresos?

SI ( )
NO ( )

4. ¿Cómo se presenta la rotación de ventas a crédito en la empresa?

Mensual ( )
Trimestral ( )

5. ¿La empresa posee financiamiento externo?

SI ( )

NO ( )

Ocasionalmente ( )

6. ¿La empresa determina cual es su nivel de endeudamiento?

SI ( )

NO ( )

A VECES ( )

7. ¿Las estrategias que aplica la organización son acordes a sus necesidades?

SI ( )

NO ( )

8. ¿Trabaja con indicadores financieros que le ayudan a medir la rentabilidad de la organización?

SI ( )

NO ( )

9. ¿Realiza análisis financieros comparativos?

SI ( )

NO ( )

10. ¿Para la toma de decisiones con respecto al financiamiento se realiza un análisis previo de ingresos y gastos?

SI ( )

NO ( )

11. ¿La rentabilidad de la empresa al pasar de los años se ha visto influenciada por el modo en el que se manejan los recursos financieros?

SI ( )

NO ( )

12. ¿La empresa se establece objetivos o metas mensuales financieras, en lo que se refiere a ingreso de ventas, compras, gastos, entre otros aspectos que afecten a su rentabilidad?

SI ( )

NO ( )

A VECES ( )

13. ¿Cada qué tiempo se replantean los planes u objetivos estratégicos y financieros?

Trimestral ( )

Semestral ( )

Anual ( )

14. ¿Conociendo la utilidad de la planificación financiera, cree usted que su aplicación permitirá optimizar los recursos de la empresa?

Si ( )

No ( )

Gracias por su colaboración…

Anexo 3 Estados Financieros 2011 - 2012

Cincecable Canal 7
Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre el 2011

ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja Banco	1423
Cuentas por cobrar	950
Documentos por cobrar	500
Inventarios	700
Gastos pagados por anticipado	428
Total activo corriente	**4001**
Activo No Corriente	
Propiedad planta y equipo	65000
Vehículo	25000
(-) Depreciación acumulada de activos	-17800
Inversiones permanentes	2500
Otros activos	500
Total activo no corriente	**75200**
Total Activo	**79201**
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Obligaciones financieras	8500
Proveedores y cuentas por pagar	3688
Impuestos gravámenes y tasas	560
Otros pasivos	2735
Total Pasivo Corriente	**15483**
Pasivo No Corriente	
Obligaciones financieras	12500
Total pasivo no corriente	**12500**
Total Pasivo	**27983**
PATRIMONIO	
Patrimonio de los accionistas	42339.74
Utilidad de ejercicios anteriores	3835.00
Utilidad del presente ejercicio	5043.26
Total Patrimonio	**51218.00**
Total Pasivo y Patrimonio	**79201.00**

Cincecable Canal 7
Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre el 2012

ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja Banco	1630
Cuentas por cobrar	992
Documentos por cobrar	440
Inventarios	850
Gastos pagados por anticipado	546
Total activo corriente	**4458**
Activo No Corriente	
Propiedad planta y equipo	65000
Vehículo	25000
(-) Depreciación acumulada de activos	-25400
Inversiones permanentes	2500
Otros activos	800
Total activo no corriente	**67900**
Total Activo	**72358**
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Obligaciones financieras	5500
Proveedores y cuentas por pagar	1700
Impuestos gravámenes y tasas	350
Otros pasivos	1500
Total Pasivo Corriente	**9050**
Pasivo No Corriente	
Obligaciones financieras	7500
Total pasivo no corriente	**7500**
Total Pasivo	**16550**
PATRIMONIO	
Patrimonio de los accionistas	42339.74
Utilidad de ejercicios anteriores	8878.26
Utilidad del presente ejercicio	4590.00
Total Patrimonio	**55808.00**
Total Pasivo y Patrimonio	**72358.00**

Cincecable Canal 7
Estado de Resultados Integral
Al 31 de diciembre el 2011

Ventas Brutas	
Ventas de pautas publicitarias	13972
Ingreso por suscripción Tv Cable	8421
Ingresos por servicio de Tv Cable	9675
Ingreso por suscripción Internet	9480
Ingresos por servicio de Internet	11040
Total Ingresos	**52588**
Costo de Ventas	
Programación	7130
Producción de comerciales	2587
Materiales de Tv Cable	2730
Materiales de servicio de Internet	2050
Total Costo de Ventas	**14497**
Utilidad Bruta	**38091**
Gastos Operacionales	
Administración	**10800**
Remuneraciones	8240
Suministros de oficina	2560
Ventas	**11780**
Remuneraciones	9380
Suministros de oficina	2400
Depreciación	**7600**
Total Gastos Operacionales	**30180**
Utilidad Operacional antes de participación	**7911**
15% Participación trabajadores	1186.65
Utilidad antes de impuestos	**6724.35**
Impuesto a la Renta 25%	1681.09
Utilidad del ejercicio	**5043.26**

Cincecable Canal 7
Estado de Resultados Integral
Al 31 de diciembre el 2012

Ventas Brutas	
Ventas de pautas publicitarias	13420
Ingreso por suscripción Tv Cable	7923
Ingresos por servicio de Tv Cable	9521
Ingreso por suscripción Internet	8520
Ingresos por servicio de Internet	10976
Total Ingresos	**50360**
Costo de Ventas	
Programación	6150
Producción de comerciales	3200
Materiales de Tv Cable	2600
Materiales de servicio de Internet	1890
Total Costo de Ventas	**13840**
Utilidad Bruta	**36520**
Gastos Operacionales	
Administración	**10400**
Remuneraciones	8300
Suministros de oficina	2100
Ventas	**11320**
Remuneraciones	9200
Suministros de oficina	2120
Depreciación	**7600**
Total Gastos Operacionales	**29320**
Utilidad Operacional antes de participación	**7200**
15% Participación trabajadores	1080.00
Utilidad antes de impuestos	**6120.00**
Impuesto a la Renta 25%	1530.00
Utilidad del ejercicio	**4590.00**