



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

“DISEÑO DE UN SISTEMA DE GESTION FINANCIERA PARA
LA EMPRESA DE CONFECCIÓN CREACIONES MODERNAS
B.S.”

EVELIN DEL CISNE TOASA LUPERCIO

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del
grado de:

INGENIERA EN FINANZAS,
CONTADORA PUBLICA – AUDITORIA

AÑO 2010

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

EVELIN DEL CISNE TOASA LUPERCIO

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado *“Diseño de un sistema de Gestión Financiera para la empresa de confección Creaciones Modernas B.S”*, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 13 de Septiembre de 2010

Evelin del Cisne Toasa Lupercio

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CERTIFICADO

INGENIERA ANGELITA HERRERA
ECONOMISTA REMIGIO VILLACIS

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “*Diseño de un sistema de Gestión Financiera para la empresa de confección Creaciones Modernas B.S*” realizado por EVELIN DEL CISNE TOASA LUPERCIO, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que el estudio realizado fue lo más apegado a la realidad interna y externa con respecto a la empresa, se recomienda su aplicación con la finalidad de maximizar las utilidades, a través de la ocupación óptima de la capacidad instalada.

El mencionado trabajo consta de tres documentos empastados y tres discos compactos el cual contiene los archivos en forma portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a EVELIN DEL CISNE TOASA LUPERCIO que lo entregue al Dr. Rodrigo Aguilera en su calidad de director de la carrera.

Sangolquí, 13 de Septiembre de 2010

Ing. Angelita Herrera
DIRECTOR

Eco. Remigio Villacís
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

AUTORIZACIÓN

Yo, EVELIN DEL CISNE TOASA LUPERCIO

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo *“Diseño de un sistema de Gestión Financiera para la empresa de confección Creaciones Modernas B.S”*, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y auditoría.

Sangolquí, 13 de Septiembre de 2010

Evelin del Cisne Toasa Lupercio

DEDICATORIA

Para mis padres Holguer y María Dolores, mis hermanos Paulo y Holguer por su comprensión, quienes me han ayudado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, principios, perseverancia y empeño, todo ello acompañado con una gran dosis de amor, sin pedir nunca nada a cambio.

Con Cariño

Evelin Toasa L.

AGRADECIMIENTO

Esta tesis de grado, si bien ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación por parte de la autora y directora de tesis, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de todos y cada una de las personas que han sido mi soporte en momentos difíciles.

En primer lugar dar gracias a Dios y a María nuestra buena madre, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradecer hoy y siempre a mi familia porque a pesar de no estar presentes físicamente, se que procuran mi bienestar en cada instante de mi vida.

A mis padres Holguer y María Dolores, mis hermanos Paulo y Holguer, a pesar de la distancia, el ánimo, apoyo y alegría que me brindan, me dan la fortaleza necesaria para seguir adelante, son las personas por quienes hoy puedo afirmar que la decisión de haber venido sola a continuar mis estudios, jamás me he sentido así, porque ellos han estado a mi lado cada día con sus bendiciones.

De igual manera mi sincero agradecimiento a mi Directora Ingeniera Angelita Herrera y Codirector Economista Remigio Villacís, quienes me apoyaron en la realización de la tesis en tan prestigiosa universidad.

INDICE DE CONTENIDOS

Contenido

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD.....	i
CERTIFICADO	ii
AUTORIZACIÓN.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
INDICE DE CONTENIDOS	vi
LISTADO DE TABLAS, GRÁFICOS Y ANEXOS	x
RESUMEN EJECUTIVO	1
EXECUTIVE SUMMARY.....	4
CAPITULO I.....	7
1 ANALISIS DE LA EMPRESA	7
1.1 ANTECEDENTES.....	7
1.2 LA EMPRESA	9
1.2.1 BASE LEGAL DE LA EMPRESA.....	10
1.2.2 RESEÑA HISTÓRICA.....	12
1.2.3 ANALISIS DE RECURSOS HUMANOS	13
CAPITULO II.....	23
2 PROBLEMÁTICA.....	23
2.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA	23
2.1.1 DIAGRAMA CAUSA - EFECTO	23
2.1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	25
2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL.....	25

2.2.1	ANÁLISIS EXTERNO.....	25
a.	FACTOR ECONÓMICO.....	25
b.	FACTOR POLITICO.....	43
	JAIME ROLDOS AGUILERA	44
	OSWALDO HURTADO LARREA	45
	LEON FEBRES CORDERO.....	46
	RODRIGO BORJA CEVALLOS	48
	SIXTO DURAN BALLEEN	50
	ABDALA BUCARAM ORTIZ	52
	FABIAN ALARCON RIVERA	53
	JAMIL MAHUAD WITT	54
	GUSTAVO NOBOA BEJARANO	56
	LUCIO GUTIERREZ BORBUA	57
	ALFREDO PALACIOS.....	59
	RAFAEL CORREA DELGADO	61
c.	FACTOR SOCIAL	63
d.	FACTOR TECNOLÓGICO.....	65
e.	FACTOR AMBIENTAL	66
	CAPITULO III.....	81
3	DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO.....	81
3.1	FIN SOCIAL	81
3.2	MISIÓN	81
3.3	VISIÓN AL 2018.....	81
3.4	POLÍTICAS.....	81
3.5	PRINCIPIOS Y VALORES.....	82

3.5.1	PRINCIPIOS.....	82
3.5.2	VALORES.....	83
3.6	ESTRATEGIAS	85
3.7	MAPA ESTRATEGICO	86
	CAPITULO IV.....	87
4	ANALISIS, EVALUACION Y DIAGNOSTICO DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA CREACIONES MODERNAS “B.S”	87
4.1	ANALISIS DEL BALANCE GENERAL - PERIODO 2005 AL 2010.....	88
4.1.1	ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL EN EL PERIODO DE 2005 AL 2010	90
4.1.2	ANALISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL EN EL PERIODO DE 2005 AL 2010	95
4.2	ANALISIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PERIODO 2005 AL 2010	101
4.2.1	ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PERIODO DE 2005 AL 2010	102
4.2.2	ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PERIODO DE 2005 AL 2010	108
4.3	ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS - PERIODO 2005 - 2010....	113
4.4	DIAGNOSTICO DEL BALANCE GENERAL.....	126
4.5	EVALUACION DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA	129
	CAPITULO V.....	137
5	MODELO DE GESTION FINANCIERA	137
5.1	ANALISIS DE LA CAPACIDAD INSTALADA, PRECIO Y COMPETENCIA	139
5.1.1	COMPETENCIA	142

5.1.2	DETERMINAR NUEVAS LINEAS DE NEGOCIO.....	143
5.1.3	SEGMENTACION DEL MERCADO.....	143
5.1.4	ANALISIS PRUEBA PILOTO.....	148
5.1.5	ANALISIS DE ENCUESTA.....	150
	PRIMERA PREGUNTA.....	151
	SEGUNDA PREGUNTA.....	152
	CUARTA PREGUNTA.....	154
	QUINTA PREGUNTA.....	155
	SEXTA PREGUNTA.....	156
	SEPTIMA PREGUNTA.....	157
5.1.6	RESUMEN ENCUESTA.....	159
5.1.7	ESTRATEGIAS FINANCIERAS.....	160
	CAPITULO VI.....	166
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	166
6.1	CONCLUSIONES.....	166
6.2	RECOMENDACIONES.....	167
6.3	BIBLIOGRAFIA.....	168

LISTADO DE TABLAS, GRÁFICOS Y ANEXOS

LISTADO DE TABLAS

TABLA 1 ACTIVOS Y CAPITAL SOCIAL	12
TABLA 2 CANTIDAD DE PERSONAL POR CARGO.....	22
TABLA 3 TASAS DE INTERÉS	43
TABLA 4. COMPRAS MENSUALES DE LA EMPRESA CREACIONES MODERNAS “B.S”.....	69
TABLA 5. CLIENTES	71
TABLA 6 COMPETENCIA.....	72
TABLA 7 ACTIVOS FIJOS.....	76
TABLA 8 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.....	76
TABLA 9 ANÁLISIS FODA – ENTORNO EXTERNO.....	78
TABLA 10 ANÁLISIS FODA – ENTORNO INTERNO.....	79
TABLA 11 CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN.....	144

LISTADO DE GRÁFICOS

GRÁFICO No. 1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA“CREACIONES MODERNAS B.S”.....	14
GRÁFICO No. 2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL CREACIONES MODERNAS “B.S”.....	20
GRÁFICO No. 3 ORGANIGRAMA DEL PERSONAL	21
GRÁFICO No. 4 DIAGRAMA CAUSA – EFECTO	24
GRÁFICO No. 5 PRODUCTO INTERNO BRUTO	26
GRÁFICO No. 6 PIB TRIMESTRAL DEL ECUADOR	27
GRÁFICO No. 7 VARIACIÓN PORCENTUAL DE ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	28
GRÁFICO No. 8 VARIACIÓN PORCENTUAL DE ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR	29
GRÁFICO No. 9 INFLACIÓN ANUAL EN AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS A MAYO 2010	31
GRÁFICO No. 10 DESEMPLEO Y SUBEMPLEO	33
GRÁFICO No. 11 SECTOR INFORMAL Y FORMAL	34
GRÁFICO No. 12 EMPLEO EN EL ÁREA INDUSTRIAL.....	35
GRÁFICO No. 13 PORCENTAJE DE POBLACIÓN OCUPADA.....	36
GRÁFICO No. 14 MERCADO LABORAL – NACIONAL URBANO	37
GRÁFICO No. 15 SUBOCUPACIÓN	38
GRÁFICO No. 16 DESOCUPACIÓN	40
GRÁFICO No. 17 POBLACIÓN DESEMPLEADA.....	41
GRÁFICO No. 18 SALARIOS.....	42

GRÁFICO No. 19 EVOLUCIÓN DE LA CANASTA FAMILIAR	63
GRÁFICO No. 20 CANASTA FAMILIAR A MAYO 2010.....	64
GRÁFICO No. 21 PRECIOS	74
GRÁFICO No. 22 SÍNTESIS FODA.....	80
GRÁFICO No. 23 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2005.....	90
GRÁFICO No. 24 GRÁFICO No. 25 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2006.....	91
GRÁFICO No. 26 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2007.....	92
GRÁFICO No. 27 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2008.....	93
GRÁFICO No. 28 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2009.....	94
GRÁFICO No. 29 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2010 (P).....	95
GRÁFICO No. 30 ACTIVO CORRIENTE DEL PERÍODO 2005 – 2010.....	96
GRÁFICO No. 31 ACTIVO FIJO DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	97
GRÁFICO No. 32 PASIVO CORRIENTE DEL PERIODO 2005 AL 2010	98
GRÁFICO No. 33 PASIVO A LARGO PLAZO DEL PERIODO 2005 AL 2010	99
GRÁFICO No. 34 PATRIMONIO DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	100
GRÁFICO No. 35 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2005.....	102
GRÁFICO No. 36 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2006.....	103
GRÁFICO No. 37 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2007.....	104
GRÁFICO No. 38 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2008.....	105
GRÁFICO No. 39 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2009.....	106
GRÁFICO No. 40 ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2010 (P).....	107
GRÁFICO No. 41 VENTAS NETAS DEL PERIODO 2005 - 2010.....	108
GRÁFICO No. 42 COSTOS DE VENTAS DEL PERIODO 2005 A 2010	109
GRÁFICO No. 43 GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERIODO DEL 2005 A 2010	110
GRÁFICO No. 44 GASTOS DE VENTA DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	111
GRÁFICO No. 45 UTILIDAD DEL EJERCICIO DEL PERIODO 2005 - 2010	112
GRÁFICO No. 46 RAZÓN CORRIENTE DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	113
GRÁFICO No. 47 RAZÓN ÁCIDA DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	114
GRÁFICO No. 48 CAPITAL DE TRABAJO NETO DEL PERIODO 2005 – 2010.....	115
GRÁFICO No. 49 ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR DEL PERIODO 2005 AL 2010	116
GRÁFICO No. 50 PLAZO MEDIO DE COBROS DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	117
GRÁFICO No. 51 ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	118
GRÁFICO No. 52 PLAZO MEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS DEL PERIODO 2005 AL 2010	119
GRÁFICO No. 53 ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	120
GRÁFICO No. 54 PLAZO MEDIO DE PAGOS DEL PERIODO 2005 AL 2010	121

GRÁFICO No. 55 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO TOTAL DEL PERIODO 2005 AL 2010	122
GRÁFICO No. 56 RAZÓN DE PASIVO A LARGO PLAZO A PATRIMONIO DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	123
GRÁFICO No. 57 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS DEL PERIODO 2005 AL 2010	124
GRÁFICO No. 58 RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS DEL PERIODO 2005 AL 2010.....	125
GRÁFICO No. 59 RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO DEL PERIODO 2005 - 2010.....	126
GRÁFICO No. 60 CRECIMIENTO DE VENTAS DEL PERIODO DE ENERO A JUNIO 2010.....	130
GRÁFICO No. 61 CAPACIDAD INSTALADA AL PRIMER TRIMESTRE DEL 2010.....	131
GRÁFICO No. 62 CRECIMIENTO EN CANTIDAD DE VENTAS POR PRODUCTOS DE ENERO A JUNIO 2010.....	133
GRÁFICO No. 63 CRECIMIENTO EN CANTIDAD DE VENTAS POR PRODUCTOS DE ENERO A JUNIO 2010.....	135
GRÁFICO No. 64 CAPACIDAD INSTALADA ANUAL.....	140
GRÁFICO No. 65 PRECIO PROMEDIO DE PRENDAS	141
GRÁFICO No. 66 PRENDAS DEL PERIODO 2007 AL 2010	142
GRÁFICO No. 67 ANÁLISIS DE PRUEBA PILOTO POR GÉNERO	149
GRÁFICO No. 68 ANÁLISIS POR GÉNERO.....	150
GRÁFICO No. 69 ANÁLISIS POR EDADES	151
GRÁFICO No. 70 PROYECCION AL 2014	164

DISEÑO DE UN SISTEMA DE GESTION FINANCIERA PARA LA EMPRESA DE CONFECCIÓN “CREACIONES MODERNAS B.S”

RESUMEN EJECUTIVO

CREACIONES MODERNAS “B.S” ubicada en la zona sur de Quito, es una empresa dedicada por 12 años a confeccionar prendas de moda casual- deportiva y uniformes institucionales la misma que se ha planteado como objetivo principal maximizar sus utilidades para los años siguientes de acuerdo a la capacidad instalada con la que cuenta.

Con la finalidad de poder cumplir con este objetivo se desarrolló el siguiente proyecto analizando la factibilidad de mercado, técnica, organizativa y financiera a través del proyecto denominado “Diseño e implementación de un sistema de gestión financiera para la empresa de confección Creaciones Modernas B.S a fin de maximizar utilidades” que comprende incrementar las ventas y las utilidades de la empresa.

Las actividades a desarrollarse en Creaciones Modernas “B.S” son:

- Abrir nuevas líneas de negocio en la misma naturaleza de la empresa para aprovechar la capacidad instalada y costos fijos con los que cuenta la empresa.
- Reducir costos de materia prima e insumos con producción en masa para aprovechar la compra al contado y facilidades de pago.
- Buscar proveedores que ofrezcan calidad y con un precio accesible.
- Manejar estrategia de precios que sean factibles para el cliente.

Se estima un ingreso en ventas brutas al 2011 en la empresa de \$13.303,41 dólares americanos, mensualmente.

En el caso de la empresa se realizarán las siguientes actividades:

- Producir conjuntos casuales y deportivos, camisas mangas cortas y largas, bermudas, jean livianos, conjuntos de señoritas como: lycras, leguis, blusas largas en tela tipo camiseta, calentadores, camisetas.
- Se proyecta un incremento de venta del 15% del mercado, abarcando toda la zona sur de la ciudad, lo que significaría un ingreso de ventas netas de \$ 18.916,63 dólares.

Lo que anualmente representará un ingreso de \$ 226.999,58 dólares en el primer año manteniendo un escenario pesimista de proyección financiera y mercado.

Se basa en la Ley de Régimen Tributario Interno y la Ley de la Junta Nacional del Artesano, las cuales guían el funcionamiento de la empresa.

Para la facturación y contabilidad de la venta de productos y servicios (bordado y serigrafía) generados por CREACIONES MODERNAS "B.S" se posee un Registro Único de Contribuyentes (RUC), a nombre de la representante legal Sra. Blanca de Arellano.

La sostenibilidad del proyecto es la capacidad instalada con la que cuenta es mayor a la producción actual que se realiza y no existen aumento de costos fijos ni financieros.

Con la implantación de este proyecto se presentan beneficios:

- Impulso al sector manufacturero textil, tanto en las compras como en el aumento de producción.
- Incremento de micro-negocios de ropa y ventas por catálogo.

CREACIONES MODERNAS “B.S” logra beneficios:

- Aumentar ventas a través de producción y reducción de costos fijos y variables.
- Incrementar las utilidades y capital de trabajo para la empresa y accionistas.
- Crear nuevas líneas de negocio y aumentar variabilidad.
- Aumentar clientes con estrategias de precio.

Las estrategias claves que deben aplicarse al proyecto son:

- Realizar alianzas con proveedores.
- Fortalecer y poner en marcha estrategias de promoción, variedad, producto y precio.
- Producción en masa para cubrir con la capacidad instalada, y cubrir el pago de costos fijos.
- Implementar nuevas líneas de negocio.

DESIGN OF A FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM FOR CLOTHING COMPANY “CREACIONES MODERNAS B.S”

EXECUTIVE SUMMARY

MODERN CREATIONS "BS" located in the south of Quito, is a company for 12 years to make casual-fashion garments and uniforms sport the same institutions that has emerged as a main objective to maximize profits for subsequent years in accordance with installed capacity that counts.

In order to meet this objective the following project was developed by analyzing the market feasibility, technical, organizational and financial support through the project entitled "Design and implementation of a financial management system for the clothing firm to BS Modern Creations to maximize profits "which includes increasing sales and profits of the company.

The activities developed in Modern Creations "BS" are:

- Open new lines of business in the very nature of the company to leverage the capacity and fixed costs are there in the company.
- Reduce costs of raw materials and inputs with mass production to take advantage of cash purchase and payment facilities.
- Find suppliers that offer quality and an affordable price.
- Manage pricing strategies that are feasible for the client.

The estimated gross sales revenue by 2011 in the company of \$ 13,303.41 dollars monthly.

In the case of the company will undertake the following activities:

- Produce joint and sports casual, short-sleeved shirts and long shorts, lightweight jeans, ladies sets as vests, gaiters, long blouses, t-shirt fabric, space heaters, t-shirts.
- It is expected a sales increase of 15% of the market, covering the whole southern area of the city, which would mean a net sales revenue of \$ \$ 18,916.63.
- What year will represent an income of \$ 226,999.58 dollars in the first year to have a pessimistic scenario of financial projections and market.

It is based on the Internal Tax Regime Law and the Law on the National Board of Artisan, which guide the operation of the company.

For billing and accounting for the sale of goods and services (embroidery and screen printing) generated by modern creations "BS" you have a Single Register of Taxpayers (RUC) in the name of the legal representative of Mrs. Blanca Arellano.

The project's sustainability is the capacity with which account is greater than the current production is done and there is no increase in fixed costs or financial.

With the implementation of this project benefits are:

- Boost to textile manufacturing sector, both in procurement and in increasing production.
- Increased micro-clothing stores and catalog sales.

MODERN CREATIONS "B.S" achieves benefits:

- Increase sales through production and reduction of fixed and variable costs.

- Increase profits and working capital for the company and shareholders.
- Create new business and increase variability.
- Increase customers with pricing strategies.

The key strategies to be applied to the project are:

- Make alliances with suppliers.
- Strengthen and implement advocacy strategies, variety, product and price.
- Mass production to meet the capacity, and cover the payment of fixed costs.
- Implement new lines of business.

CAPITULO I

ANALISIS DE LA EMPRESA

1.1 ANTECEDENTES

El Ecuador es un país de alrededor de catorce millones de habitantes, que desarrollan sus actividades en varios ámbitos laborales, lo cual es muy importante y se ve reflejado en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), el mismo que manifiesta que el aporte de la industria al crecimiento es de 0.98%, del cual la industria manufacturera (textiles y prendas de vestir) es de 14% de la producción total, convirtiéndose en la tercera más importante del país. En el 2009 el PIB de la industria representó el 18% del PIB no petrolero. Para el presente año se prevé un menor crecimiento del sector de fabricación textil, prendas de vestir y cuero.

Los aspectos que más preocupan al sector son: las reformas a la Ley de Equidad Tributaria; incremento del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) según el nivel de precios; propuesta de incremento salarial, sin estar atada a un estudio técnico y acorde con los niveles de productividad; carencia de confianza empresarial, frente a todos estos puntos el gobierno puso en marcha el proyecto “MUCHO MEJOR si es hecho en ECUADOR”, con el cual se promueve la compra del producto ecuatoriano, esto ha permitido un incremento de ventas a tal punto que las exportaciones de prendas superen 130 millones de dólares a destinos como Estados Unidos, Colombia, Perú, Venezuela, México y países de Centroamérica. En el mercado local las ventas han aumentado a 58% en el 2009, por lo que la mano de obra también está en aumento y los niveles de desempleo y subempleo han decrecido del trimestre III y IV de

9.10% a 7.09% en lo referente al desempleo, sin embargo el subempleo también tuvo un decrecimiento de 51.70% a 50.50%, lo que significa que el nivel de vida se mejoro en el cuarto trimestre del 2009.

El sector de la confección se dedica a sus actividades de una manera muy empírica no todas las empresas tienen marcas establecidas para sus productos, generalmente los operarios son familiares, no se maneja costos de producción, los registros contables son básicos, variables de mercadeo básicas.

Los artesanos suponen que la competencia son sus propios compañeros, lo que se convierte en una limitante para la asociatividad, muchos de los dueños de estas empresas desean mejorar sus conocimientos mediante la capacitación ya que ellos están conscientes de la necesidad de actualización.

La mayoría de los artesanos laboran sin permiso municipal, muchos de los cuales asumen el carácter de ilegales, otros suspenden su ilusión de emprender una actividad por su propia cuenta debido a la exigencia de muchos requisitos, pero pese a este tipo de barreras muchos han logrado acceder al sistema de compras públicas, debido a que el modelo implementado pone a todos a competir con los mismos requisitos y las mismas condiciones a sabiendas que las posibilidades de competencia son muy pocas.

La innovación es uno de los mayores retos a los que se enfrenta el sector de la confección tanto en equipos y herramientas y mejora del giro de negocio, sin embargo algunas no cuentan con capital ni opciones de crédito aceptables, ya que la condición como artesanos les niega la opción de ser sujeto de crédito lo cual es una constante lucha frente a las políticas del sistema financiero, ya que el único tipo de crédito que tienen

acceso es el microcrédito orientado a actividades económicas muy pequeñas con tasas de interés altas y con garantías personales obligadas en circunstancias en que nadie garantiza nada a nadie.

En los últimos años el sector de la confección artesanal ha crecido por lo que las pequeñas empresas se han visto en la necesidad de establecer un mayor control operativo sobre las actividades que realizan, tanto en el ámbito de mercadeo, producción, administración y financiero, para poder cumplir con lo establecido en su planificación y no tener pérdida de recursos financieros, humanos, de tiempo y materiales lo que sería muy perjudicial para la empresa y tendría el riesgo de desaparecer por lo que el sistema de gestión financiera ayudaría a salvaguardar la inversión realizada por sus dueños, ya que en todo negocio se tiene como prioridad un crecimiento sostenido y sustentable, es decir, aprovechar todos los recursos con los que se dispone y poder garantizar un mayor tiempo de permanencia de la empresa en el sector manufacturero y en el país.

1.2 LA EMPRESA

CREACIONES MODERNAS “B.S” es una empresa dedicada a brindar



productos relacionados con la confección de ropa deportiva y uniformes, adicionalmente brinda el servicio de bordado a las empresas y personas necesiten del mismo. Fue fundada en el año de 1998, de allí que cuenta con 12 años de experiencia, la misma que le ha dado la confianza

necesaria para permanecer en el mercado.

Por su giro de negocio, depende en gran manera del sector industrial manufacturero del país, su desarrollo y crecimiento y aporta al Producto Interno Bruto (PIB), pues las necesidades de las instituciones educativas y empresariales es la razón de ser de CREACIONES MODERNAS “B.S”

Desde el inicio, sus logros se han dado considerablemente tanto en el campo comercial como de servicios y la suma de tres factores muy importantes, que son los clientes, empleados y proveedores hacen que como resultado final de la empresa este siempre dispuesta a satisfacer las necesidades e inquietudes en cuanto al servicio que ofrece, donde el cumplimiento y la calidad de trabajo son su mejor garantía.

Adicionalmente, cuenta con una ventaja competitiva que radica en calidad, el buen trato al cliente y en el servicio post venta que se ofrece a través de llamadas telefónicas para conocer la satisfacción del cliente.

1.2.1 BASE LEGAL DE LA EMPRESA

CREACIONES MODERNAS “B.S” es una organización constituida al amparo de las normas constantes de la JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO, donde se afirma que: *“Artesano, es el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo, que ejerce su actividad personalmente y hubiere invertido o no en su taller en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas 25% del capital fijado para la pequeña industria (USD \$ 62.500), y que tuviere o no bajo su dependencia máximo quince operarios y cinco aprendices”*¹

La empresa se encuentra domiciliada en la Avenida Teniente Hugo Ortiz Nº S12-120 y Cardenal de La Torre, sector El Calzado, al Sur de la ciudad

¹Fuente: JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO, Art.2

de Quito, teniendo la facultad de establecer sucursales, oficinas o representaciones, en cualquier otro lugar del territorio ecuatoriano.

La entidad es una persona jurídica, que por el monto de activos y de ventas que maneja, se somete a las disposiciones legales en el Reglamento de Ley de Régimen Tributario Interno, están obligados a llevar contabilidad todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.

Igualmente “las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente relacionados con la generación de la renta gravada”²

CREACIONES MODERNAS “B.S”, es una sociedad comercial puesto que su actividad principal constituye lo que la ley califica como actos de comercio; es de carácter privado, con fines de lucro, debido a que el destino de los ingresos que percibe anualmente, es en beneficio de quienes tienen su capital invertido en ella, descontados con anterioridad todos aquellos valores correspondientes a atender los gastos de operación necesarios para su funcionamiento.

²**Fuente:** Ley de Régimen Tributario Interno. Art. 19 y 56, numeral 19.

CREACIONES MODERNAS “B.S” cuenta con un valor de activos y capital social que se detalla a continuación:

Tabla 1 Activos y Capital Social

Edificios	121.526,00
Equipo de computación	3.460,00
Muebles y enseres	2.500,00
Maquinaria y herramientas	88.467,00
Terrenos	11.760,00
Capital Social	20.071,00
TOTAL	247.784,00

Fuente: CREACIONES MODERNAS “B.S”

Elaborado por: Evelin Toasa

1.2.2 RESEÑA HISTÓRICA

El origen de lo que hoy es la empresa Creaciones Modernas “B.S”, se remonta 12 años atrás, tiempo durante el cual, ante las diversas necesidades del mercado institucional de encontrar prendas de excelente calidad, diseños novedosos, diversidad de productos para ambos sexos y a precios accesibles, todo esto en conjunto; además de encontrarlo en un solo lugar, con instalaciones espaciosas, cómodas y aptas para recibir a sus clientes poder brindarles atención personal y especializada.

Su trayectoria se inicia allá por el año 1998, cuando una mente visionaria notó la necesidad de las instituciones y puso su capital, esfuerzo y dedicación para dar vida al taller Creaciones Modernas “B.S”, contando como dueños a la Señora Blanquita Chaluiza y el Señor Marco Arellano, con el transcurso del tiempo la demanda del mercado creció por lo que se vio la necesidad de incrementar nuevos servicios y establecer un punto de venta ubicado en la Avenida Teniente Hugo Ortiz S12-120 y Cardenal de

La Torre, sector El Calzado al Sur de la ciudad de Quito que sea contacto directo con la empresa, de esta manera en el año 2002 se puso a disposición de los clientes el servicio de bordado y estampado “Bordiestamp”.

La actividad principal de la empresa Creaciones Modernas “B.S” mediante la confección y venta de ropa deportiva casual es satisfacer las necesidades de las instituciones educativas y empresariales, además en el año 2006 la empresa lanza al mercado las marcas “O” CHE CHE, la cual está dirigida a niños y niñas entre 2 y 12 años y OCKAP la misma que abarca la moda deportiva para adultos masculino y femenina.

En el año 2008 la empresa decide renovar totalmente su maquinaria e infraestructura, para lo cual mediante un previo estudio, asesoramiento profesional y realización de un proyecto de ampliación de negocio decide realizar una inversión, la cual ha dado resultados positivos por lo que la empresa ha tenido un constante crecimiento comprometido totalmente con la Sociedad Ecuatoriana.

1.2.3 ANALISIS DE RECURSOS HUMANOS

CREACIONES MODERNAS “B.S”, tiene a su cargo un personal con conocimiento y experiencia, valores y buenas costumbres, y se encuentra estructurado de la siguiente manera:

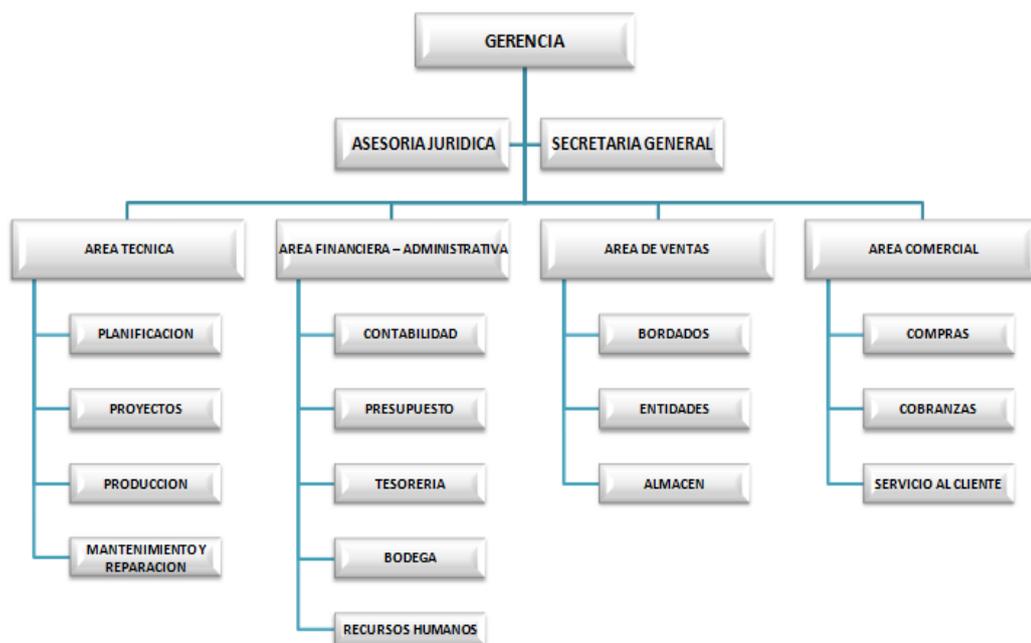
1.2.3.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

La estructura organizacional de CREACIONES MODERNAS “B.S”, obedece a la forma de administración y niveles jerárquicos que se han ido formando con el tiempo, de acuerdo a la autoridad, división de funciones y limitaciones de cada empleado; así también se muestra las relaciones que

guardan cada una de sus tareas o unidades mediante líneas de conexión, las cuales hacen posible la comunicación y fluidez de la información.

Este organigrama constituye una herramienta importante dentro de la administración, puesto que permite visualizar la estructura orgánica interna de la empresa, a continuación su representación grafica:

Gráfico No. 1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA “CREACIONES MODERNAS B.S”



Fuente: CREACIONES MODERNAS “B.S”

Elaborado por: Evelin Toasa

CREACIONES MODERNAS “B.S”, cuenta con áreas que generan apoyo como el Área Financiera – Administrativa, Secretaria General, y el Área Comercial. Y con áreas generadoras de valor agregado como el Área Técnica, Asesoría Jurídica y Área de Ventas.

1.2.3.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

El organigrama funcional permite aclarar con mayor detalle, las funciones que implican a cada área, unidad o departamento, de los cuales está constituida la empresa, así podemos hablar en forma general de las atribuciones establecidas para cada división.

- El **Gerente – Propietario**: tiene funciones de alta responsabilidad, pues es el encargado de la buena marcha de la empresa. Cumple y hace cumplir los estatutos, reglamentos emitidos. Planifica, organiza, dirige, coordina y controla la gestión administrativa – financiera. Vela por la consecución de los objetivos planteados y puesta en acción de estrategias. Es el responsable de supervisar el manejo de la información contable, prepara la proforma presupuestaria y de la presentación de información económico – financiera veraz, a través de los Estados Financieros.

Cuenta con aéreas auxiliares como:

- **Asesoría Jurídica**: es la encargada de asesorar jurídicamente al nivel ejecutivo, asesor, apoyo y operativo de la empresa. Patrocinar a la entidad de los procesos de carácter laboral, penal, asuntos civiles mercantiles y otros que tenga que afrontar la empresa. Autorizar y suscribir contratos de cuantías considerables que la empresa realice. Elaborar, proponer y revisar proyectos de disposiciones legales.
- **Secretaría General**: se encarga de realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes. Atender al público para dar información sobre productos o servicios y concretar entrevistas, responder por los documentos a su cargo. Recopilar y procesar la información originada en producción para la

obtención de datos estadísticos. Verificación, grabación e impresión diaria de la planilla de ingresos, comprobantes de egreso y notas de contabilidad. Archivar documentación.

En otra instancia se encuentra el Área Técnica, Área Administrativa – Financiera, Área de Ventas y Área Comercial.

- El **Área Técnica** es la encargada de planificar, organizar, dirigir y controlar la ejecución de la producción de los talleres. Administrar los recursos técnicos, accesorios. Optimizar su uso y mejorando la productividad sobre el cumplimiento de los planes a corto, mediano y largo plazo. Atender los requerimientos en relación al mantenimiento de la maquinaria.
- **Planificación:** es la encargada de investigar, actualizar y adecuar la metodología de planificación. Realizar un diagnóstico de la empresa. Diseñar coordinada y corresponsablemente los planes, programas y proyectos. Supervisar la asignación de recursos necesarios para la ejecución de los planes. Diseñar instrumentos de seguimiento y control de los planes. Definir indicadores de la gestión. Evaluar y medir los resultados. Incorporar ajustes.
- **Proyectos:** esta área se encarga de planificar los proyectos a corto, mediano y largo plazo. Diseñar productos nuevos. Analizar las diferentes alternativas para la viabilidad del proyecto.
- **Producción:** Programar las ordenes de producción de acuerdo a los pedidos que se realizan. Recepción y compra de materia prima, e insumos. Manejo de las maquinarias y herramientas de la empresa, limpieza de desperdicios. Supervisar todos los procesos para una

correcta realización. Entrega de productos terminados, despacho de órdenes. Revisión del estado de los equipos y maquinas.

- **Mantenimiento y Reparación:** en esta área se establece la compra de repuestos. Planifica el mantenimiento de la maquinaria. Recpta solicitudes de reparación y mantenimiento de máquinas, detecta daños y los repara.
- El **Área Administrativa – Financiera** es responsable de administrar los activos de la empresa, asignar capital y valorarla en el mercado global, es decir, aquí se toman decisiones sobre inversión, financiamiento.

Es la parte encargada de la Administración – Financiera y maximización de las utilidades, mediante el control de procesos contables, con la finalidad de obtener una información oportuna y veraz.

Esta Área se subdivide en:

- **Contabilidad:** es la encargada de controlar la revisión, análisis y registro de documentación de gastos e ingresos, elabora los Estados Financieros, roles y planillas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Genera informes y pagos exigidos por la ley y controla cuentas de crédito, aportes, inversiones y obligaciones tributarias.
- **Presupuesto:** es donde se establece los límites de gasto, se hace cumplir las políticas de gasto e inversiones, determina las fuentes de ingresos y su suficiencia acorde al nivel de desembolsos.

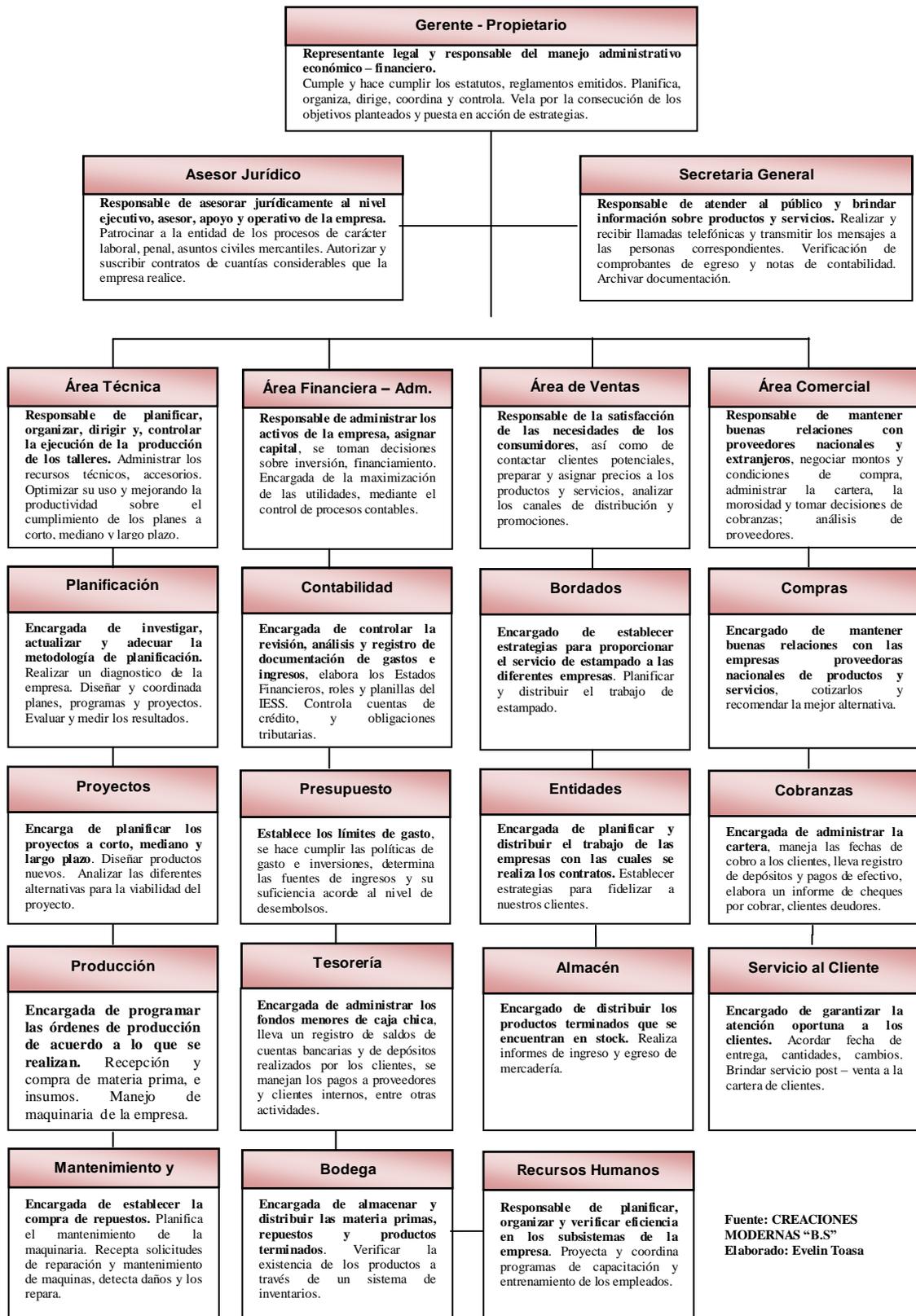
- **Tesorería:** área en que se administra los fondos menores de caja chica, se lleva un registro de los saldos de cuentas bancarias y de depósitos realizados por los clientes, se manejan los pagos a proveedores y clientes internos, entre otras actividades.
- **Bodega:** es la encargada de almacenar y distribuir las materia primas, repuestos y productos terminados. Verificar la existencia de los productos a través de un sistema de inventarios. Coordina con producción para la distribución de materias primas.
- **Recursos Humanos:** es el responsable de planificar, organizar y verificar eficiencia en los subsistemas de Recursos Humanos de la empresa. Proyectar y coordinar programas de capacitación y entrenamiento de los empleados. Mantener un clima adecuado, velando por el bienestar de las relaciones empleado – empresa. Interceder por la buena marcha en contratos laborales entre empleados y empresa. Mediar en conflictos entre empleados.
- El **Área de Ventas** debe preocuparse por la satisfacción de las necesidades de los consumidores, así como de contactar clientes potenciales, preparar y asignar precios a los productos y servicios, analizar los canales de distribución y promociones.

Ventas se encuentra distribuido en:

- **Bordado:** Establecer estrategias para proporcionar el servicio de estampado a las diferentes empresas. Planificar y distribuir el trabajo de estampado.

- **Entidades:** esta área es la encargada de planificar y distribuir el trabajo de las empresas con las cuales se realiza los contratos. Establecer estrategias para fidelizar a nuestros clientes.
- **Almacén:** Distribuye los productos terminados que se encuentran en stock. Realiza informes de ingreso y egreso de mercadería.
- El **Área Comercial** es responsable de mantener buenas relaciones con proveedores nacionales y extranjeros, negociar montos y condiciones de compra, administrar la cartera, la morosidad y tomar decisiones de cobranzas; además tiene funciones como el análisis de proveedores y condiciones que ofrecen, especificaciones técnicas de los productos. Dentro de esta área tenemos:
 - **Compras:** sus funciones son mantener buenas relaciones con las empresas proveedoras nacionales de productos y servicios, cotizarlos y recomendar la mejor alternativa.
 - **Cobranzas:** Administra la cartera, maneja las fechas de cobro a los clientes, lleva registro de depósitos y pagos de efectivo, elaborar informes de cheques por cobrar, clientes deudores, facturas vencidas y cartas de cobranza.
 - **Servicio al cliente:** Garantiza la atención oportuna de los requerimientos u observaciones de los clientes. Acordar con los clientes la fecha de entrega, cantidades, cambios de especificaciones dentro de los parámetros establecidos en contrato. Coordinar con la gerencia de producción la ejecución de las políticas de garantía de la empresa. Asegurar los compromisos contraídos según las condiciones de calidad, oportunidad y precio. Brindar servicio post – venta a la cartera de clientes.

Gráfico No. 2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

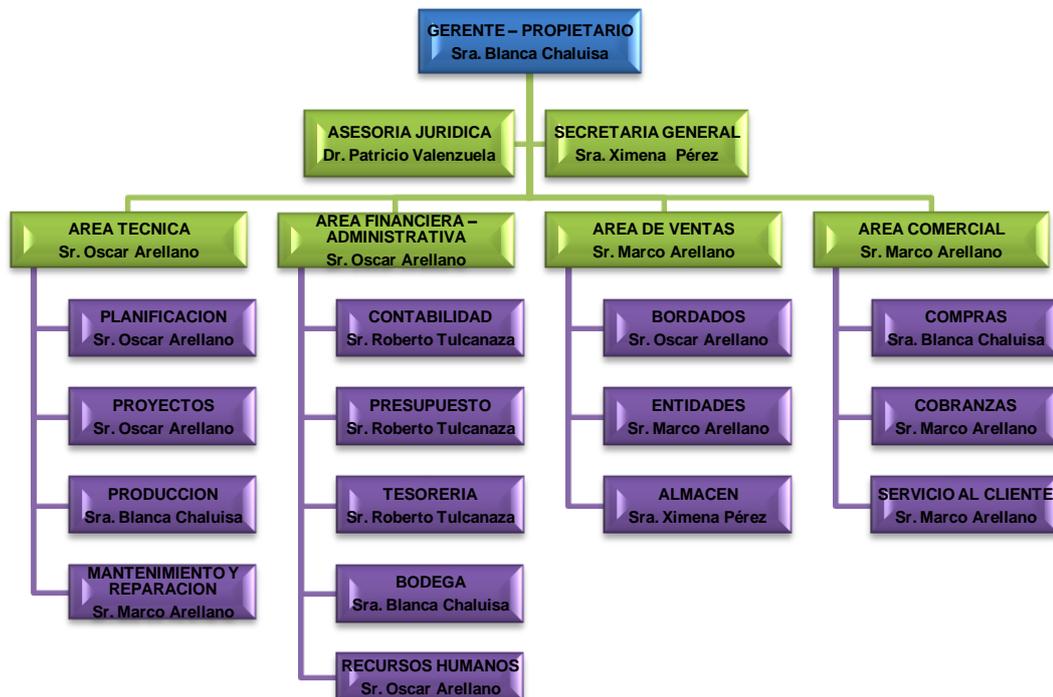


Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa

ORGANIGRAMA DEL PERSONAL

Este organigrama permite conocer la distribución de personal en cada división de la estructura organizacional de la empresa.

Gráfico No. 3 Organigrama del Personal



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado por: Evelin Toasa

En el Área Administrativa Financiera trabaja el Gerente de la misma, bajo su autoridad una persona lleva la contabilidad de la entidad y otra se encarga de los presupuestos y funciones de tesorería.

El personal de CREACIONES MODERNAS "B.S" se encuentra concentrado en el área de producción, puesto que bajo responsabilidad del supervisor laboran 3 personas en el área de bordado, 1 persona en el

área de serigrafía, 3 personas en el módulo de moda, 3 personas en modulo institucional, 2 persona en corte, 1 persona en remate.

En el área comercial existe una persona en almacén y dos vendedores, los cuales comisionan por ventas; el área de contabilidad cuenta con un responsable, encargado del área financiera contable y costos.

El total de personal de acuerdo al nivel jerárquico de CREACIONES MODERNAS “B.S” es el siguiente:

Tabla 2 Cantidad de personal por cargo

NIVEL JERARQUICO	NUMERO	SUELDO	PORCENTAJE
NIVEL EJECUTIVO	1	500	11%
NIVEL DIRECTIVO	3	900	20%
NIVEL OPERATIVO	13	3.120	69%
TOTAL	18	4.520	100%

Fuente: CREACIONES MODERNAS “B.S”

Elaborado por: Evelin Toasa

CAPITULO II

PROBLEMÁTICA

La empresa CREACIONES MODERNAS “B.S”, requiere buscar alternativas de crecer en el mercado de ropa deportiva casual, para lo cual es fundamental destacar que la empresa debe regirse a estándares de calidad, precio y especificadores de productos y condiciones de pago que ofrecen los proveedores, puesto que nos exige mayor variedad y número de distribuidores que permita analizar estos puntos que son fundamentales al momento de tomar una decisión sobre la elección de un proveedor.

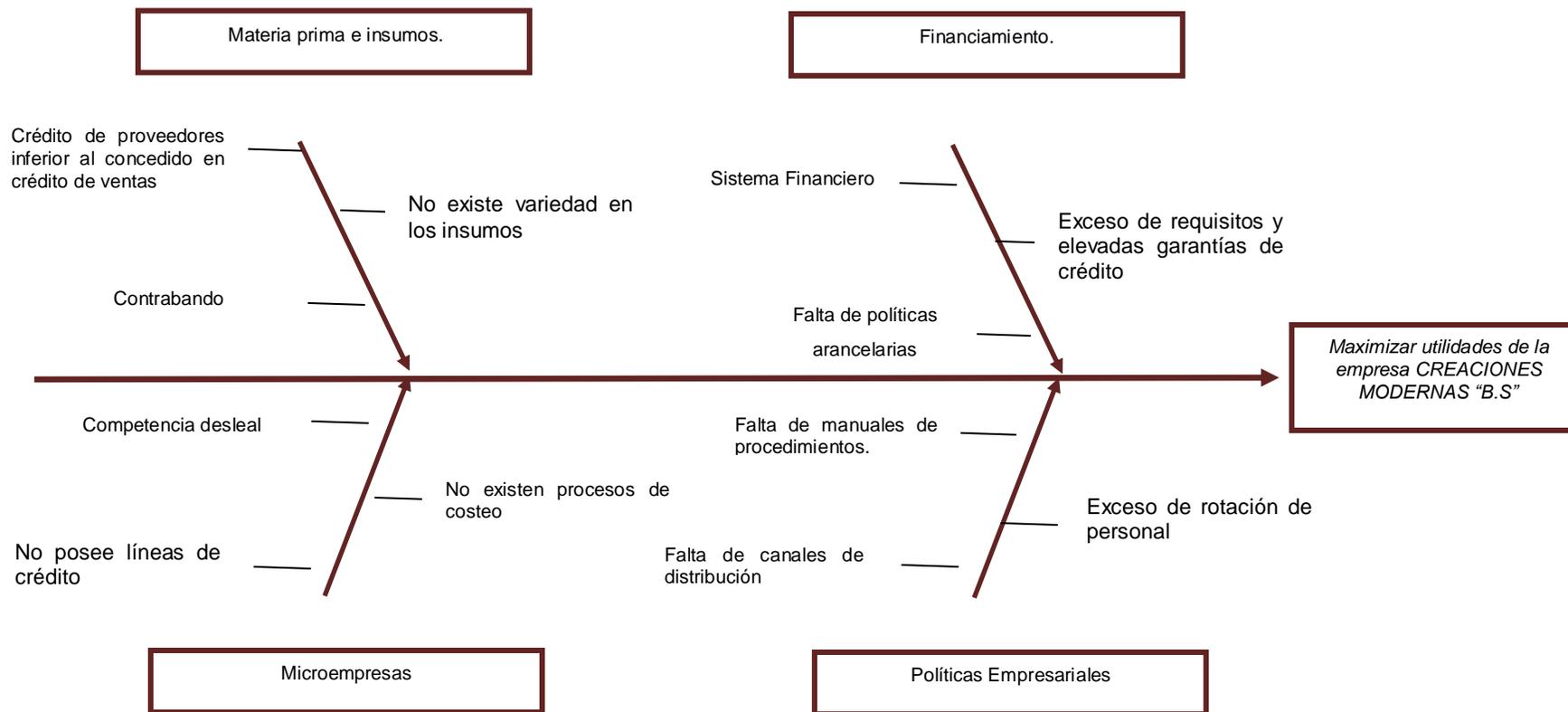
2.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

La empresa “CREACIONES MODERNAS B.S” tiene la necesidad de realizar controles que le permitan tener más vigilancia sobre las operaciones que se ejecutan con el propósito de mantenerlas y mejorarlas para así lograr permanecer en el mercado por mucho más tiempo.

2.1.1 DIAGRAMA CAUSA - EFECTO

El siguiente diagrama permite visualizar de manera grafica la parte medular del problema de la empresa CREACIONES MODERNAS “B.S”, así como la relación entre las posibles causas y efectos, de forma tal, que se pueda analizarlas y establecer las probables soluciones.

Gráfico No. 4 DIAGRAMA CAUSA – EFECTO



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado por: Evelin Toasa

2.1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO

En este análisis se tomará en cuenta todos aquellos aspectos que influyen y caracterizan el entorno en el que se desarrolla CREACIONES MODERNAS “B.S”, incluyendo variables macro y microeconómicas cuyo efecto tiene incidencia sobre el sector industrial y específicamente sobre la empresa objeto de estudio.

2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL

En lo referente al entorno de la empresa, veremos cómo se encuentra a nivel externo e interno y los factores que influyen para que estos fenómenos ocurran.

2.2.1 ANÁLISIS EXTERNO

Dentro del estudio se revisaran variables influyentes en la economía del país y por consiguiente en el sector industrial y comercial.

2.2.1.1 MACROAMBIENTE

Tenemos la evaluación de factores característicos de nuestro entorno a nivel país, desempeño del sector industrial y por qué dejar de lado el comercial, puesto que el presente trabajo se enfoca en la ampliación de la comercialización.

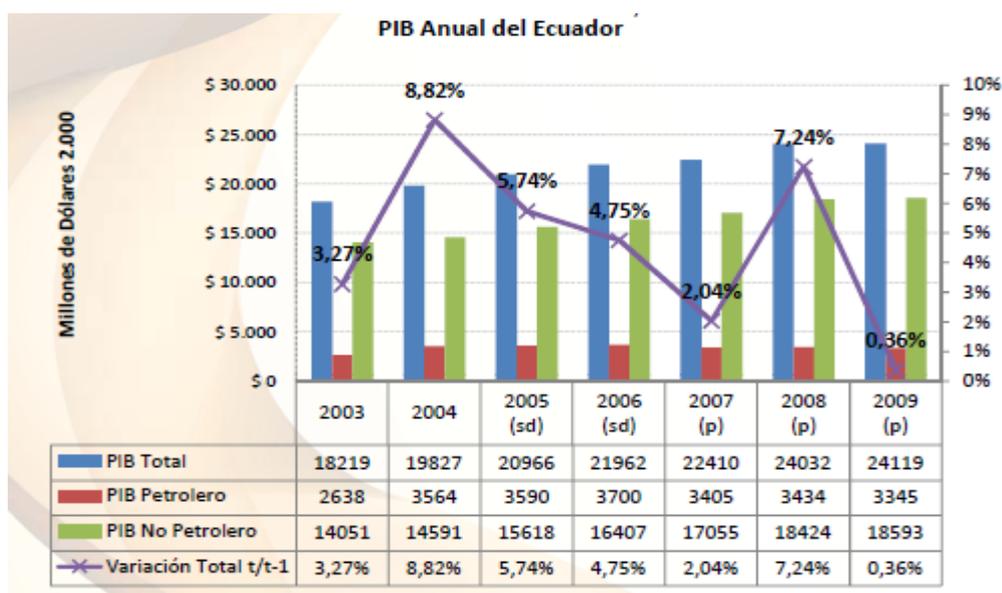
a. FACTOR ECONÓMICO

- **PRODUCTO INTERNO BRUTO**

El Producto Interno Bruto (PIB), es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un

período. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad se deriva de la construcción de la matriz insumo – producto, que describe el flujo de los bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

Gráfico No. 5 Producto Interno Bruto



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Evelin Toasa

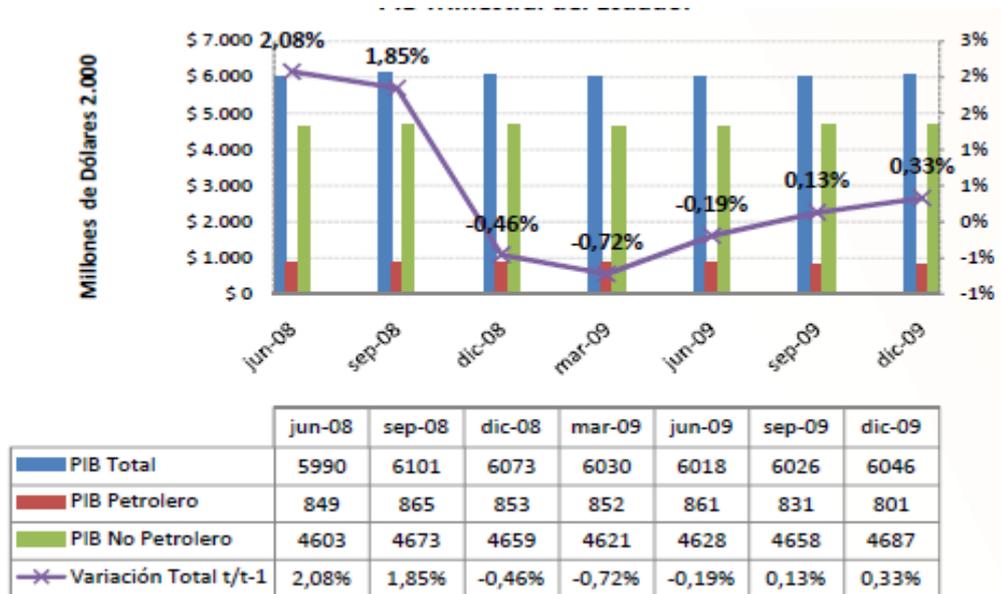
La cuantificación del PIB por el método de la producción, se basa en el cálculo de las producciones brutas de las ramas de actividad y sus respectivos consumos intermedios. Por diferencia entre esas dos variables se obtiene el Valor Agregado Bruto (VAB), cuyos componentes son las remuneraciones de empleados, los impuestos indirectos menos subvenciones y el excedente bruto de explotación.

Para la obtención del PIB total, es necesario agregar el VAB de las ramas, los otros elementos del PIB, derechos arancelarios,

impuestos indirectos sobre las importaciones e Impuesto al Valor Agregado (IVA).

La variación trimestral del PIB al 2009 fue de 0,33% superior a la del tercer trimestre del 2009 por diferentes factores como inflación y riesgo país el cual fue de 4.140 en enero de 2009 el cual para el 2010 decreció a 811.

Gráfico No. 6 PIB Trimestral del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Evelin Toasa

El PIB al 2009 fue de 52.022 millones de dólares, lo cual significa que tendríamos un PIB per cápita de 3,71.

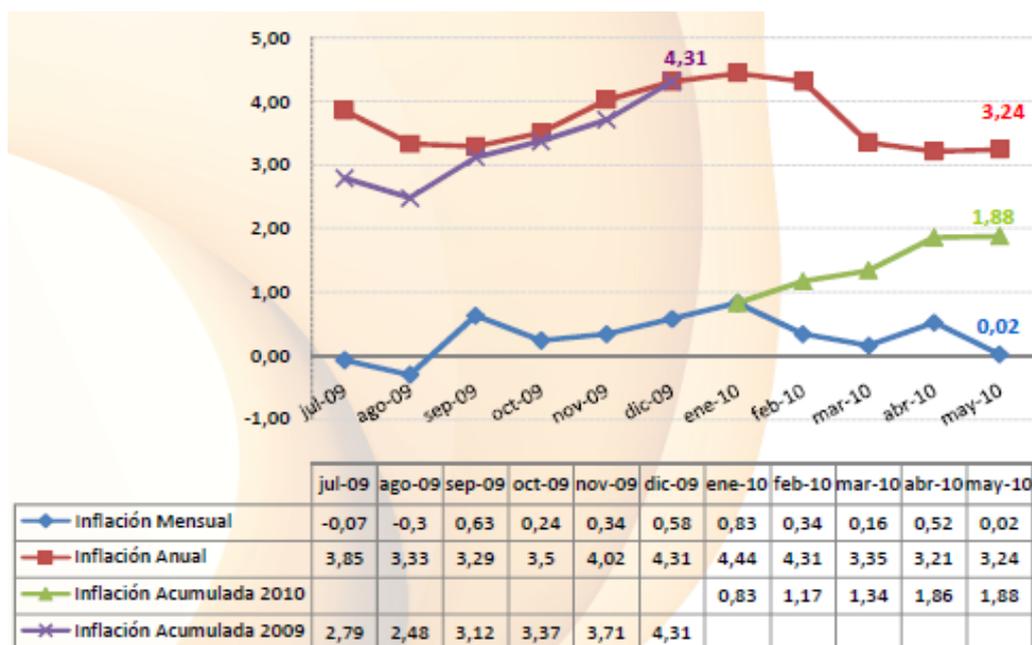
- **INFLACION**

El Índice de Precios al Consumidor Nacional (IPC), del mes de mayo 2010 (0.02%), es igual al del mismo mes del año 2009 (-0.01%), se registraron variaciones mínimas. A nivel anual, la

inflación fue del 3.24%, la cual es inferior en más de dos puntos porcentuales con relación al mes de mayo 2009.

Los productos que tuvieron mayor incidencia en la inflación fueron los productos manufacturados como: leche pasteurizada y homogeneizada, queso de cocina y shampoo; productos agrícolas como: tomate riñón, presas de pollo, pimiento, cebolla paiteña y ajo y los servicios como: suministro de agua y afinamiento (ABC).

Gráfico No. 7 Variación Porcentual de Índice de Precios al Consumidor



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelin Toasa

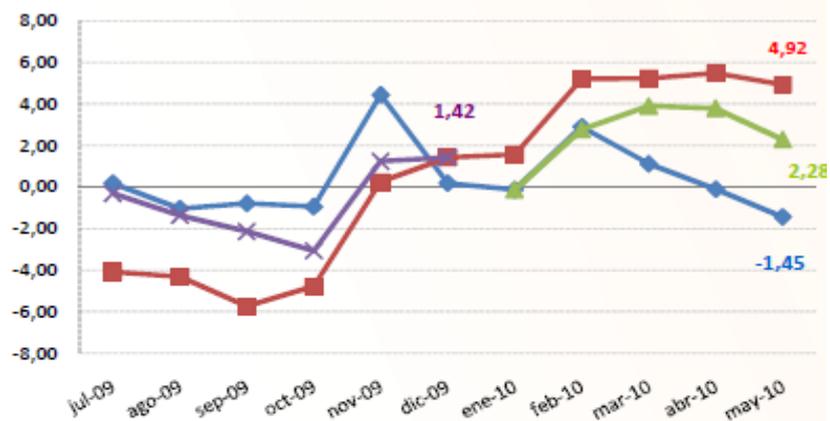
La inflación acumulada de enero a mayo 2010 se ubicó en el 1.88%, nivel inferior al alcanzado en el mismo periodo de los años 2008 y 2009. Por divisiones de consumo la mayor inflación

acumulada se registro en las bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes (0.98%).

En el acumulado de la inflación enero – mayo 2010, los 10 productos de mayor aumento fueron los alimenticios, destacándose los productos agrícolas como: mora, ajo y papaya, los cuales estuvieron sobre el 40%.

El **Índice de Precios al Productos Nacional (IPP)**, los precios al productor por segundo mes consecutivo se reducen hasta la deflación mensual de -1.45%. A nivel anual, los precios decrecen al situarse en 4.92%

Gráfico No. 8 Variación Porcentual de Índice de Precios al Productor



	jul-09	ago-09	sep-09	oct-09	nov-09	dic-09	ene-10	feb-10	mar-10	abr-10	may-10
—◆— Inflación Mensual	0,17	-1,05	-0,80	-0,95	4,45	0,18	-0,13	2,90	1,11	-0,11	-1,45
—■— Inflación Anual	-4,10	-4,32	-5,76	-4,80	0,23	1,42	1,58	5,21	5,24	5,48	4,92
—▲— Inflación Acumulada 2010							-0,13	2,76	3,91	3,79	2,28
—×— Inflación Acumulada 2009	-0,32	-1,36	-2,15	-3,07	1,23	1,42					

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelin Toasa

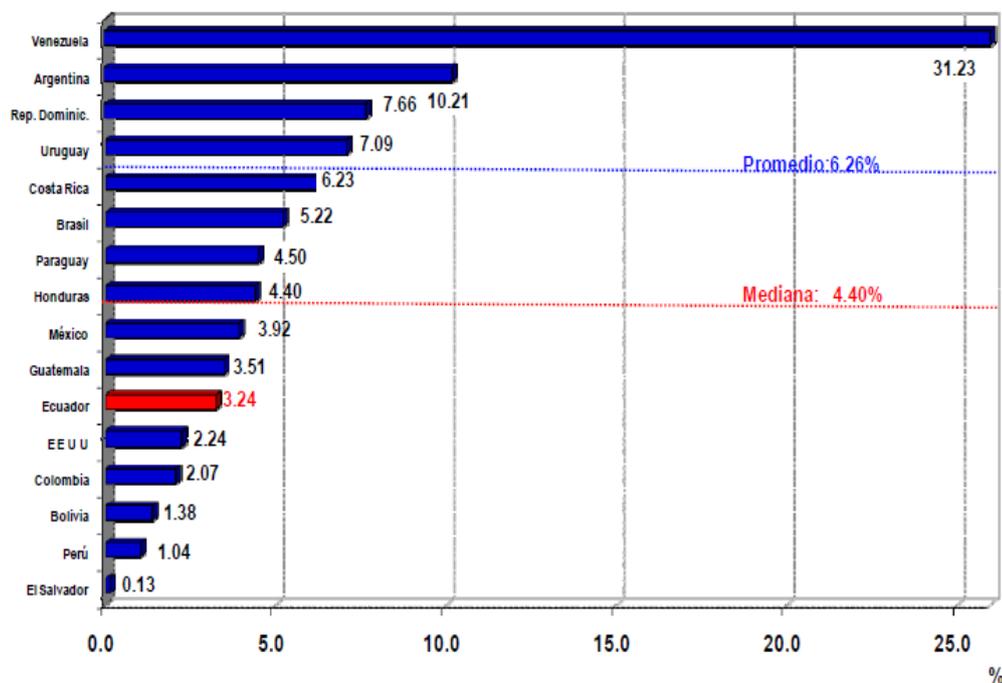
En mayo 2010, la sección de metálicos, maquinaria y equipos (5.74%) registro el mayor nivel acumulado, seguido por el rubro de minerales (5.74%) la cual demuestra una tendencia a la alza.

Al mes de mayo 2010, la variación anual del IPP nacional fue de 1.68 puntos porcentuales superior al porcentaje observado por el IPC (3.24%); sin embargo, en el mes la brecha de intermediación se estaría cerrando.

La rama de actividad de los minerales, específicamente el oro, se mantiene como el mayor nivel inflacionario (31.30%). Por el contrario, los precios de otros bienes transportables registra el menor porcentaje de crecimiento con un 0.81%.

La inflación anual del Ecuador es la sexta más baja del grupo de los países de América Latina y Estados Unidos e inferior al promedio (6.26%) y mediana (4.40%).

Gráfico No. 9 Inflación Anual en América Latina y Estados Unidos a Mayo 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Evelin Toasa

La inflación mínima mensual de mayo 2010 (0.02%), se obtiene de la compensación similar entre los aportes positivos y negativos de los productos que conforman la canasta de bienes y servicios con los que se miden la inflación.

Las ciudades que obtuvieron mayor inflación, fueron: Loja, Cuenca, Guayaquil, Ambato, Quito y Machala y en su orden; la cual se compensó en similar magnitud negativa por las deflaciones de Manta y Esmeraldas.

Los incrementos de precios de fábrica de la materia prima y de los aranceles de importación ocasionó encarecimiento de precios al consumidor en Loja, Cuenca y Quito; sin embargo en Guayaquil se incrementaron los precios por escasez y especulación y nueva lista

de precios de ciertos productos; también sufrieron encarecimientos los costos de productos de materiales de laboratorio en Quito y Machala. Se encarecieron los precios en Ambato por el incremento de la tarifa de suministro de agua por resolución municipal y por incremento de productos de primera necesidad de almuerzos y sánduches.

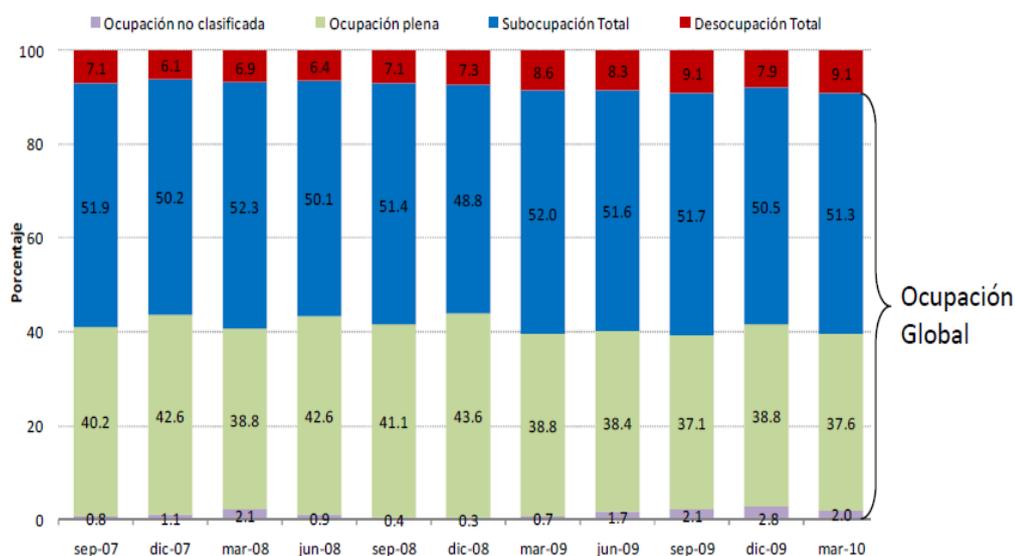
La deflación de Manta y Esmeraldas se ocasionó en ambos casos por el buen abastecimiento de mercados de productos provenientes de la Costa y Sierra y una política de precios de oferta.

- **DESEMPLEO Y SUBEMPLEO**

La composición de la Población Económicamente Activa (PEA) urbana, en el primer trimestre del 2010 fue de 90,9% de ocupación global, es decir 0,5 puntos porcentuales menos que el periodo de 2009, el desempleo total se ubicó en 9,1%, que de la misma manera representa un 0,5 puntos porcentuales más que marzo de 2009. La ocupación global está compuesta a su vez por ocupación no clasificada 2%, ocupación plena 37,6% y subempleo total 51,3%.

La PEA está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (ocupados), o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desocupados).

Gráfico No. 10 Desempleo y Subempleo



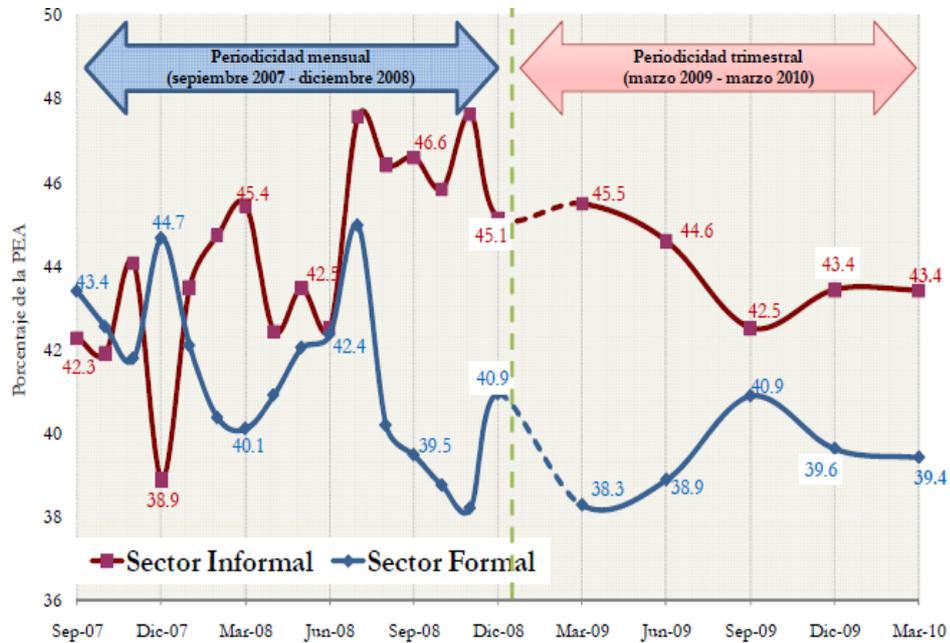
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelín Toasa

La clasificación de la ocupación global por sectores se tiene que, a nivel urbano la ocupación en el sector informal (43,4%), continúa siendo mayor a la del sector formal (39,4%).

La participación del sector formal se ha incrementado en 1,1 punto porcentual y la participación del sector informal se ha reducido en 2,1 punto porcentual respecto al periodo anterior 2009.

Gráfico No. 11 Sector informal y formal



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelín Toasa

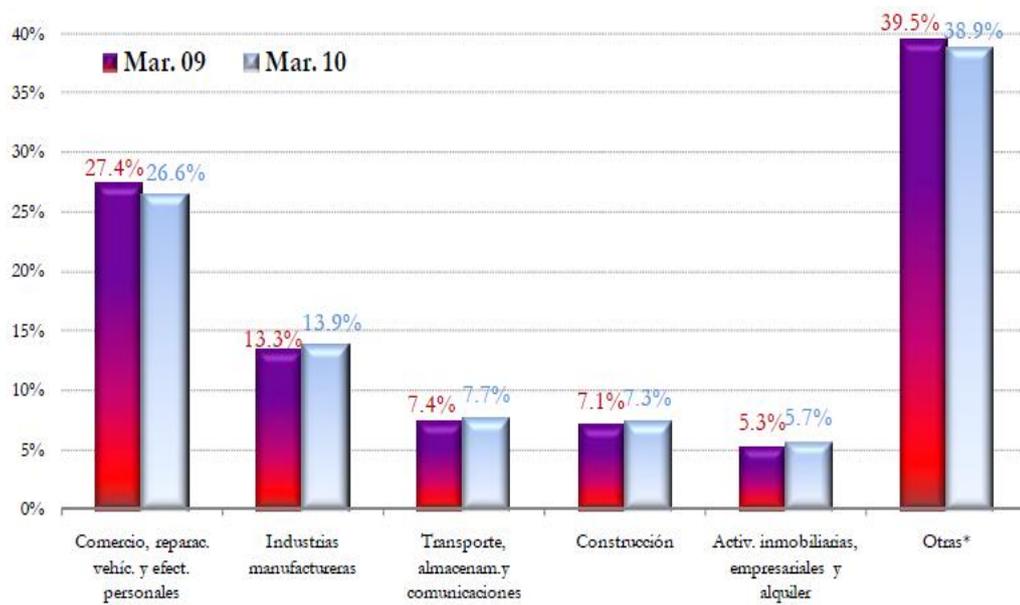
A marzo de 2010, en el área urbana, el porcentaje de ocupados por ramas de actividad económica presentó la misma composición de la participación vista durante los últimos años, es decir, las actividades comerciales e industriales fueron las que mayores ocupados congregaron con alrededor de 40% entre las dos.

La mayoría de las ramas de la actividad se mantuvieron e incluso su porcentaje de concentración de ocupados, respecto al primer trimestre del año anterior.

De los cinco sectores más representativos en la ocupación hubo una reducción en la participación en comercio en 0,8 puntos porcentuales.

En lo referente al sector “otros” que tiene actividades de hogares privados, donde se incluye al servicio doméstico y cuya reducción de dos puntos porcentuales respecto al primer trimestre del año anterior, puede atribuirse parcialmente al hecho de que, a partir de enero 2010, se dio un incremento en el sueldo básico mayor al resto de sectores, en el orden del 20%, es decir paso de 200 USD a 240 USD.

Gráfico No. 12 Empleo en el área industrial

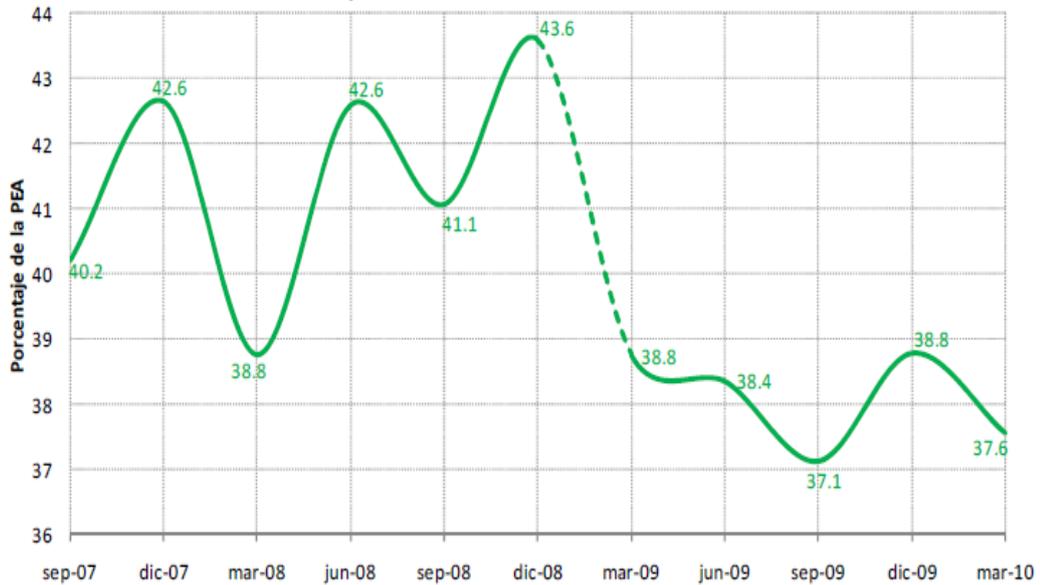


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelin Toasa

*Otras (Hoteles y restaurantes; agricultura y pesca; explotación de minas y canteras; suministro de agua y electricidad; intermediación financiera; hogares privados y otras actividades de servicio, que individualmente no son significativas en la muestra).

Gráfico No. 13 Porcentaje de población ocupada



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelin Toasa

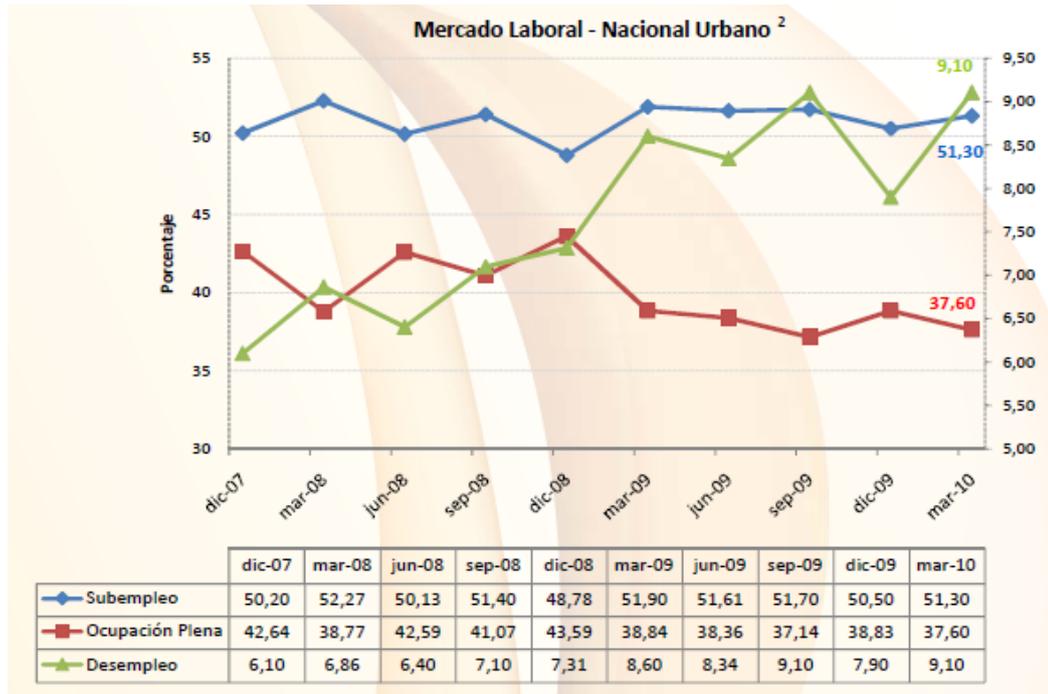
En el área urbana el porcentaje de ocupados plenos fue de 37,6% respecto de la PEA, es decir 1,2 puntos porcentuales menos que en igual período de 2009 y 2008.

La población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 10 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas.

En el sector industrial al mes de mayo de 2010, la demanda laboral presentó una variación positiva de 0.2%. Las expectativas de los empresarios de este sector para el mes de junio de 2010, es que la

demanda laboral disminuya en 0.6%, el cual es un escenario pesimista para este sector.

Gráfico No. 14 Mercado Laboral – Nacional Urbano



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelin Toasa

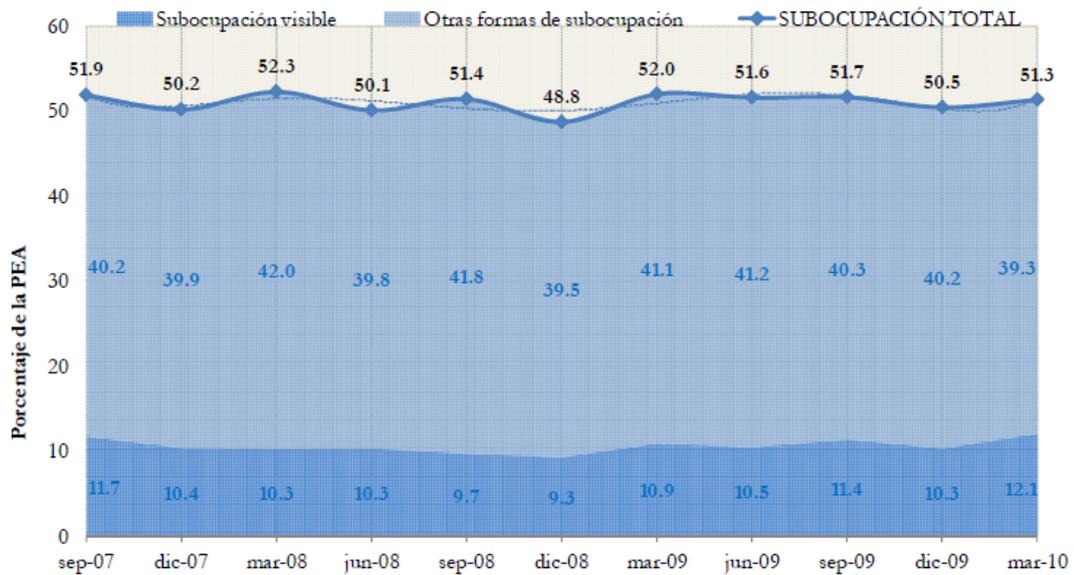
- **SUBEMPLEO**

El nivel de subocupación se ha mantenido más o menos estable, en torno al 50% de la PEA urbana. Al primer trimestre de 2010, el porcentaje de subocupación urbana total se ubicó en 51,3% de la PEA, 0,7 puntos porcentuales menos que lo registrado de enero a marzo de 2009.

La subocupación total tenemos, que el 39,3% de la PEA correspondió a subocupación visible, la cual fue menor en 1,8

puntos porcentuales a la del período 2009 y el restante 12,1% a otras formas de subocupación.

Gráfico No. 15 Subocupación



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

La subocupación visible es el porcentaje de ocupados que reúne las tres características simultáneas; desea trabajar más horas, es decir tener un empleo u otros empleos adicionales, a fin de aumentar sus horas de trabajo o reemplazar cualquiera de sus empleos; estar disponibles para trabajar más horas, para poder efectivamente hacerlo en un período posterior, en función de las oportunidades que se presenten y haber trabajado menos de 40 horas a la semana anterior.

Otras formas de desocupación se define como el porcentaje de la PEA compuesto por las personas ocupadas que cumplen algunas condiciones como: trabajar 40 horas o más, tiene ingresos iguales o superiores al salario unificado legal y están dispuestos y disponibles para trabajar; trabajar 40 horas o más y tienen ingresos

menores al unificado legal, estén o no dispuestos a trabajar y los que trabajen 40 horas, tienen ingresos menores al salario unificado legal.

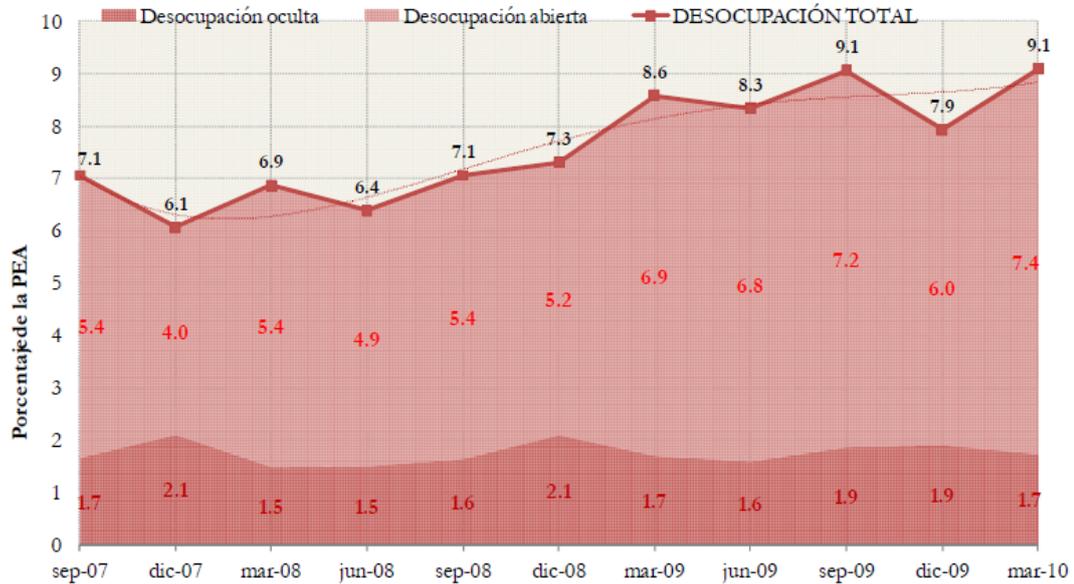
- **DESEMPLEO**

Es posible evidenciar una tendencia creciente a partir del cuarto trimestre de 2008, en parte como consecuencia de los efectos de la crisis internacional.

La tasa de desocupación urbana total se ubicó en 9,1% de la PEA, 7,4% correspondió al porcentaje de desocupación abierta, 0,5 puntos porcentuales más que la tasa registrada en el primer trimestre de 2009 y el restante 1,7% a la tasa de desocupación oculta, que fue similar a la del año anterior.

La tasa de desocupación se define como el porcentaje de la PEA de las personas de 10 años y más empleo, es decir no ocupadas que buscan trabajo e hicieron gestiones concretas para conseguirlo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores a la fecha de la entrevista.

Gráfico No. 16 Desocupación



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

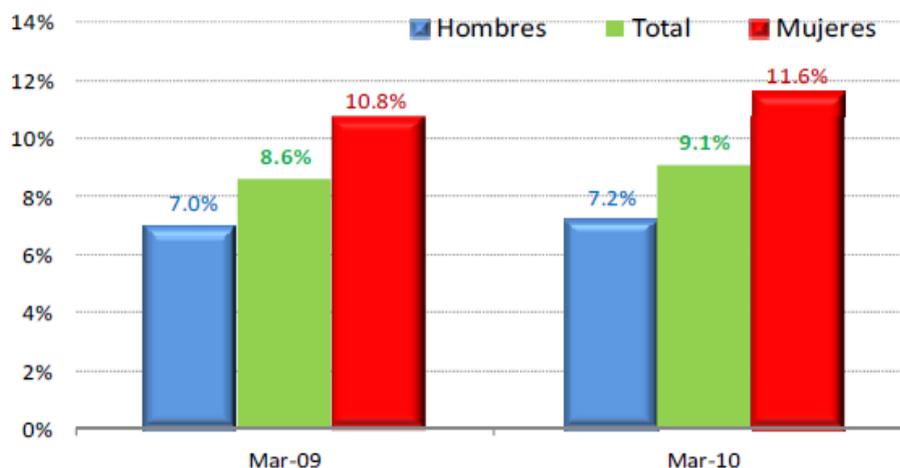
Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

La desocupación oculta corresponde al porcentaje de la PEA de personas con 10 años y más que en la semana de referencia presentan simultáneamente las siguientes características; sin empleo, no buscaron trabajo en las 4 semanas anteriores, por distintas razones como trabajos esporádicos u ocasionales y las personas que están disponibles a trabajar.

La tasa de desempleo por género se puede observar que el desempleo afecta más a las mujeres, situación que suele agravarse en épocas de crisis.

La tasa de desempleo masculina subió en 0,2 puntos porcentuales, la total en 0,5 puntos porcentuales, en tanto que la tasa de desempleo femenina subió en 0,8 puntos porcentuales, estableciendo a marzo de 2010 una diferencia de 4,4 puntos porcentuales de desempleo entre géneros.

Gráfico No. 17 Población desempleada



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

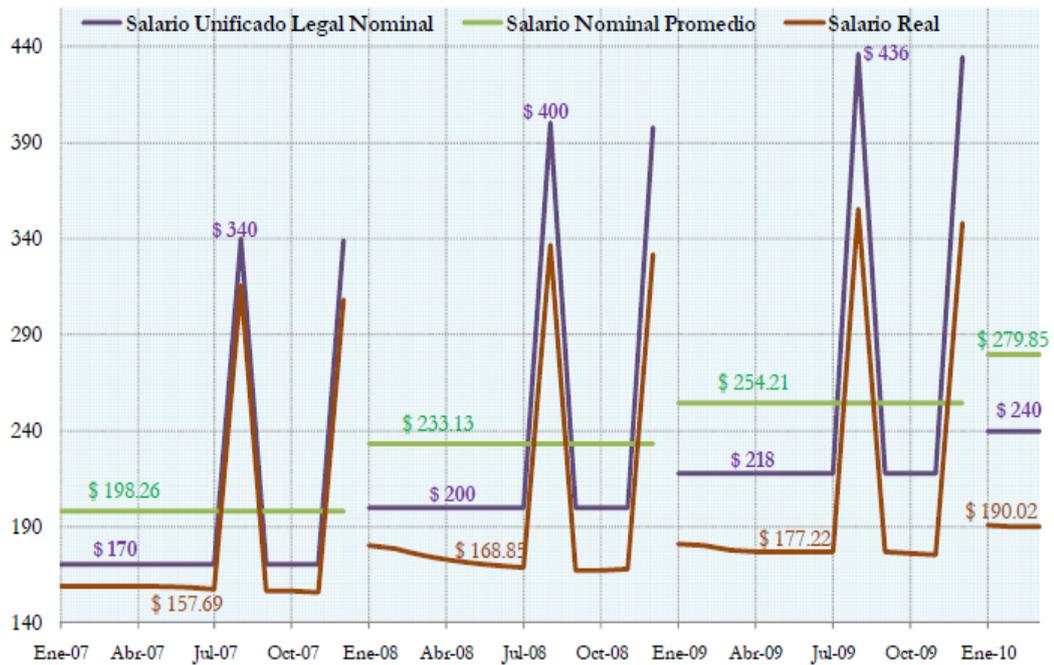
Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

Este fenómeno se constata desde mediados de 2008, no solo para Ecuador sino a nivel mundial.

- **SALARIOS**

En el acuerdo Ministerial 77 del Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador, publicado en el Registro Oficial 105 de 11 de Enero de 2010, se estableció que el salario mínimo legal nominal que rige a partir del 1° de enero de 2010 es de USD 240, lo que representa un incremento de 10,09% respecto al salario vigente en el año anterior. Si se toman en cuenta los salarios adicionales (décimo tercero y décimo cuarto sueldos), el salario nominal corresponde a USD 279,85.

Gráfico No. 18 Salarios



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

El salario real mide el poder adquisitivo de los asalariados, mientras que el salario nominal se mantiene constante durante el año, excepto en septiembre y diciembre, el salario real se reduce en razón de que recoge los efectos inflacionarios sobre bienes y servicios.

- **TASAS DE INTERES**

Las tasas de interés referenciales al mes de mayo de 2010, según el Banco Central del Ecuador son:

Tabla 3 Tasas de Interés

TASAS DE INTERES	may-10
ACTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.11%
ACTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO EMPRESARIAL	9.88%
ACTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES	11.35%
ACTIVA REFERENCIAL CONSUMO	15.95%
ACTIVA REFERENCIAL VIVIENDA	10.77%
ACTIVA REFERENCIAL MICRO AC AMPLIADA	22.78%
ACTIVA REFERENCIAL MICRO AC SIMPLE	27.79%
ACTIVA REFERENCIAL MICRO MINORISTA	30.76%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Evelin Toasa.

La tasa activa referencial corresponde a la tasa de interés activa referencial para el segmento comercial corporativo, corresponden al promedio ponderado por monto, de las tasas de interés efectivas pactadas en las operaciones de crédito concedidas por las instituciones del sistema financiero que están obligadas a remitir al Banco Central del Ecuador.

b. FACTOR POLITICO

El presente análisis político se lo hace desde el retorno a la democracia en el año 1979 hasta la actualidad, donde se ve marcado los aspectos positivos y negativos de cada gobierno de turno y la importancia que ha tenido para nuestro país.

JAIME ROLDOS AGUILERA



PERIODO DE ACTUACION	
10 de agosto de 1979 – 24 de mayo de 1981	
Vicepresidente :	Oswaldo Hurtado Larrea
Partido:	Concentración de Fuerzas Populares

ASPECTOS POSITIVOS

- Duplicó el salario mínimo vital de los trabajadores, a 4.000 sucres mensuales (US\$ 160 al tipo de cambio vigente a la fecha).
- Ejecutó Plan Nacional de Desarrollo
- Llevó a efecto el Plan Nacional de Alfabetización para combatir la desnutrición escolar, mantener el estado anímico y capacidades intelectuales para recibir los alumnos con mejores resultados la enseñanza – aprendizaje.
- Precauteló los bienes del Estado, como la Refinería Estatal Petrolera e impulsó obras hidroeléctricas nacionales.
- Incentivó la producción.
- Creó el Banco Ecuatoriano de Desarrollo (BEDE)
- Creía en la defensa vehemente de los derechos humanos.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Creció la inflación, por la elevación de los productos de consumo popular y el grave encarecimiento de la vida.
- Se triplicó el precio de los hidrocarburos.
- Obligó a la creación de cantidades de billetes y monedas de 20 centavos y, 50 centavos y un sucre
- Confrontación bélica con Perú, en la Cordillera del Cóndor, los enfrentamientos se dieron en la zona de Paquisha, Mayaycu y Machinaza.
- Constantes amenazas de paro de transportes en protesta por la nueva Ley de Transito.

OSWALDO HURTADO LARREA



PERIODO DE ACTUACION

Mayo 24 1981 – Agosto 10 1984

Vicepresidente : León Roldós Aguilera

Partido: Unión Democrática Cristiana

ASPECTOS POSITIVOS

- Se respetó la libertad de expresión y el mantenimiento de todas las libertades públicas.
- Se continuó con la empresa hidroeléctrica de Paute
- Dotación de energía eléctrica al sector rural.
- La campaña de alfabetización y la dotación de energía eléctrica a los sectores rurales más pobres
- La construcción de aulas escolares, caminos, puentes y carreteras, así como algunas soluciones de vivienda en todo el país.
- Se robustecieron las relaciones con el Pacto Andino y Brasil.
- Mantuvo relaciones diplomáticas y comerciales con todos los países del mundo y amplió el ámbito de estas relaciones con China Popular.
- Contribuyó al fortalecimiento de la democracia, mediante el respeto a sus instituciones, el imperio de la ley, la vigencia de las libertades públicas y el ejercicio ponderado y tolerante de la autoridad.

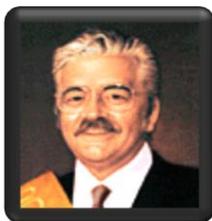
ASPECTOS NEGATIVOS

- Crisis económica enmarcada en: el desempleo, el alza de los precios de los productos sin precedentes, refinanciamiento de la deuda externa y un abultado presupuesto.
- Falta de honradez en un gran porcentaje de empleados públicos de alto rango.
- Crecimiento del gasto público, devaluación de la moneda el 13 de mayo de 1982 (de 25 a 33 sucres por dólar) y en marzo de 1983 paso el sucre (de 33 a 42 por dólar) y estableció un sistema de mini

devaluaciones., el contrabando y la deshonestidad de los funcionarios de las aduanas se agudizaron.

- Ineficacia del poder estatal para controlar los peculados de alto nivel, intervención del Banco Central en el mercado libre de divisas, negociados en el caso Isla Santay, importación de arroz con gorgojo, despilfarros en los contratos para explorar el gas del Golfo de Guayaquil, el caso la Previsora, entre otros constituyeron verdaderos escándalos.
- A enero de 1982 elevó la tasa de interés, prohibió algunas importaciones, estableció cambios múltiples del dólar y prohibió contratar aumentos en deuda externa.
- El 14 de octubre de 1982 dobló el precio de la gasolina y las tarifas de transporte urbano, aumentó el precio del trigo en un 45 por ciento, limitó algunos aumentos salariales, empezó a renegociar la deuda pública externa y, a fines de mes, aumentó el salario mínimo.
- Existió una tasa de inflación de casi 10 en la década de 1970 a una de 63 por ciento en septiembre de 1973.

LEON FEBRES CORDERO



PERIODO DE ACTUACION	
Agosto 10 1984 – Agosto 10 1988	
Vicepresidente :	Blasco Peñaherrera Padilla
Partido:	Partido Social Cristiano

ASPECTOS POSITIVOS

- Implementó mecanismos para la modernización de los colegios técnicos.
- Abarató las medicinas, mediante la producción y venta de genéricos.

- Ejecutó el Plan, Techo y Empleo, construyéndose 80 000 viviendas desde el inicio de su mandato el 06 de Mayo de 1984 hasta la finalización del mismo.
- Se puso en marcha el Plan Previo para reducir la mortalidad infantil
- Construyó la vía perimetral de Guayaquil
- Ecuador fue admitido en el Tratado Antártico y comenzaba el primer viaje a ese continente
- Ecuador lanzó una protesta formal al gobierno de Francia por los ensayos nucleares en el Pacífico
- Terminó con el grupo Alfaro Vive y con la guerrilla.
- El PIB crecía, el problema fiscal se había resuelto y hubo superávit.
- La inflación continuaba alta aunque no más allá de la proyectada, la liberalización del mercado de capitales daba resultados, el ahorro financiero aumentaba y el ahorro interno convalecía.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Las medidas económicas establecieron la libre flotación del dólar y la fijación de intereses por la banca privada, al comienzo pareció que iban a dar buen resultado porque lograron temporalmente bajar la cotización del dólar en el mercado libre de S/. 180 a S/. 145, pero luego que los exportadores beneficiarios de estas medidas ocultaron esta información, subió la cotización hasta S/. 560 y le sumergieron al país en la peor crisis de su historia.
- Con la destrucción del oleoducto trans-ecuatoriano se suspendió por más de cinco meses las exportaciones de petróleo y cuando se restablecieron bajaron los precios hasta ponerse a \$ 6,00 el barril.
- Alto costo de la vida y mano dura usada para reprimir las protestas estudiantiles
- Escándalos de corrupción en las altas esferas del gobierno y desmesurado gasto público.

- Graves violaciones a los derechos humanos, especialmente casos de desaparecidos, hechos que provocaron la condena de la Corte Interamericana de Derechos Humanos al Estado Ecuatoriano, imponiéndole al Estado la obligación de reparar a la víctimas y de investigar y sancionar a quienes cometieron estos actos.

RODRIGO BORJA CEVALLOS



PERIODO DE ACTUACION	
Agosto 10, 1988 – Agosto 10, 1992	
Vicepresidente :	Luis Parodi Valverde
Partido:	Izquierda Democrática.

ASPECTOS POSITIVOS

- Explicó que se trata de la teoría del desarrollo de abajo hacia arriba, que significaba incrementar sueldos y salarios y congelar precios.
- Estabilidad monetaria y haber mantenido la paz y la tranquilidad en el país.
- Apoyo el proceso de alfabetización a la juventud en un contacto directo con la población que aportaba conocimientos y fecunda experiencia.
- Redujo la actuación delincriminal en el manejo del poder, de las influencias y de los recursos del Estado.
- Apoyó el proceso de integración, en particular el Pacto Andino.
- Congeló los precios de los artículos de primera necesidad y fijó un salario mínimo vital en 22.000 sucres.
- Se prohibió la importación de los vehículos.
- Emprendió la Campaña de Alfabetización Monseñor Leónidas Proaño.
- La provincia Insular de Galápagos fue incorporada a la telefonía mundial.
- Se construyó la Planta de Agua Potable de Guayaquil.
- Se entregaron materiales didácticos a los colegios del país.

- La imagen del gobierno fue limpio de corrupción y de un país cuya democracia formal se había fortalecido.
- Constante lucha contra el narcotráfico.
- Iniciativa de programas de salud familiar, guarderías populares, ferias libres y promoción popular a través del proyecto “Pago de la Deuda Social”.
- Implementación de dos reformas básicas de carácter impositivo con el objeto de modernizar y mejorar las recaudaciones fiscales: la Reforma Tributaria y la Reforma Arancelaria.
- Flexibilidad de intereses bancarios.
- El salario mínimo vital a agosto de 1988 sumaba 19.000 sucres, en este gobierno se elevó varias veces hasta en julio de 1992 alcanzó los 60.000 mensuales.

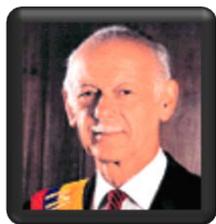
ASPECTOS NEGATIVOS

- No consiguió llevar a cabo la obra más urgente y más importante para el país, cual era la Reforma Estructural Institucional del Estado. La modernización del Estado y la sociedad ecuatoriana exclusivamente por su renuencia personal de aceptar el desgaste y el desvío de sus propias ideas, de los preceptos y criterios que enunció durante 20 años.
- Mantuvo una tasa de inflación históricamente elevada del 60%, cifra más alta a la tasa inflacionaria de los cuatro años.
- Continuidad a una política económica terrorista que se inició con el gobierno de Oswaldo Hurtado y alcanzó su cenit con el gobierno de Febres Cordero
- Reprodujo el populismo financiero en la distribución de recursos vía asignaciones y manejo anárquico de fondos. No conoce ninguna programación que rebase la presupuestaria y no establece vínculos monetarios, crediticios y financieros para reformar la estructura social

de la economía, sino que mantiene los del estancamiento, el atraso y el reflejo económico a demandas generales e inesperadas.

- Crecimiento de la pobreza, el desempleo y la marginalidad.
- Las organizaciones populares llegaron a altos niveles de desprestigio y desorganización.
- Elevación mensual del precio de los combustibles, la incautación de todas las divisas provenientes de las exportaciones privadas y establecimiento de minidevaluaciones semanales de la economía por parte del gobierno.

SIXTO DURAN BALLEEN



PERIODO DE ACTUACION	
Agosto 10, 1992 – Agosto 10, 1996	
Vicepresidente :	Alberto Dahik (hasta 1995) Eduardo Peña Triviño (Hasta 1996)
Partido:	Partido Unión Republicana (PUR)

ASPECTOS POSITIVOS

- Se dictó la Ley de Modernización del Estado
- Se hicieron reformas a la Constitución.
- Se creó el FISE (Fondo Social de Emergencia) con el fin de impulsar obras en los sectores más necesitados, impulsando fuertemente las obras de educación.
- Se crearon las Comisarias de la Mujer, para atender los casos de maltratos.
- Se puso en marcha la reforma Curricular, en el Campo Educativo.
- Se aprobó la Ley de Libertad Educativa de las Familias.
- Respetó la libertad de expresión y los derechos de los ciudadanos.
- Ecuador pasó a formar parte de la Organización Mundial del Comercio y de los países del Grupo de Río.

- Reducción de la inflación (del 60% al 24%), se estabilizó la divisa e incrementó la reserva monetaria a 1.500 millones de dólares.
- Apertura de diálogo con los pueblos indígenas
- Hubo un alza significativa de créditos del Banco Mundial quien le brindó un masivo apoyo, sólo en 1995 se comprometió cuatro préstamos en un paquete de un total de 312 millones de dólares, coordinado bajo la línea de reducción de la pobreza y gestión económica.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Incapacidad del presidente, de adoptar decisiones oportunas y apropiadas que redundó en pugnas permanentes al interior de su gabinete.
- Eliminó la gratuidad de los servicios de educación básica y la inversión en salud pública
- Falta de credibilidad en la administración por las sucesivas implicaciones de la familia en oscuros negocios.
- Aumento de los índices de subempleo, desempleo y pobreza y privatización de los servicios públicos
- Ecuador se retira de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).
- Enfrentamiento contra Perú.
- Concedió un polémico bono por 190 millones de dólares, pagaderos a 10 años de plazo y sin período de gracia, a través del cual, el país compensaría al Citibank y a los otros acreedores por no haber pagado intereses a raíz del débito abusivo de 80 millones de dólares realizado por dicho banco en mayo de 1989.

ABDALA BUCARAM ORTIZ



PERIODO DE ACTUACION	
Agosto 10, 1996 – Febrero 5 , 1997	
Vicepresidente :	Rosalía Arteaga
Partido:	Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE)

ASPECTOS POSITIVOS

- Reestructuración de la deuda pública y reinserción en los mercados internacionales de capitales vía bonos del Estado.
- Reforma administrativa del Ministerio de Finanzas.
- Reformas tributarias: facturación universal, reducción del impuesto a la renta sobre las utilidades reinvertidas o distribuidas, abolición del impuesto al ahorro y al crédito, impuestos a lo suntuario, prisión de algunos años a los evasores fiscales y a los contrabandistas.
- Fondo de reserva para proteger el petróleo de los vaivenes del comercio exterior.
- Fusión del Central, Junta Monetaria y Superintendencia de Bancos en un Banco de la Reserva.
- Capitalización y transferencia del sector eléctrico.
- Plan Nacional de Crédito a Corto Plazo para cultivos de ciclo corto
- Reducción del 50% del impuesto a las pequeñas sociedades agrarias fuera de Quito y Guayaquil.
- Financiamiento para las exportaciones de bienes y servicios.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Aumentó de la inflación, carencia de energía eléctrica, alza del dólar y de los combustibles, falta de fuentes de trabajo, estos índices aumentaban mensualmente.
- Incertidumbre en el litigio internacional con el Perú y desconfianza en las acciones gubernamentales.
- Pobreza en aumento y los sueldos y salarios decrecían notablemente.

- Aumento del costo de servicios básicos como el gas doméstico, la electricidad, el agua potable y los teléfonos.
- Fomentó la corrupción en las aduanas.
- Escándalos financieros y la proliferación de acusaciones de ineptitud, despilfarro y corrupción dirigidas a sus colaboradores, a sus familiares y a él mismo.
- Alza del IVA del 10% al 12% y aumento de las importaciones.
- Insolencia, abuso, patanería, prepotencia, latrocinio, inmoralidad, insensatez, irrespeto al pueblo, insultos a ex Presidentes de la República, instituciones, periodistas, profesores, profesionales, partidos políticos, gremios de trabajadores y sindicatos

FABIAN ALARCON RIVERA



PERIODO DE ACTUACION	
Febrero 5 , 1997 – Agosto 10, 1998	
Vicepresidente :	Pedro Aguayo
Partido:	Frente Radical Alfarista.

ASPECTOS POSITIVOS

- El Producto Interno Bruto creció en un 3,4%, es decir, un tercio más que el de 1996 porque mejoraron la agricultura, la pesca, la manufactura, la construcción y el transporte.
- Hubo inversión en la telefonía celular.
- La reserva monetaria fue la más alta del decenio.
- Aumentó la recaudación de tributos y aduanas.
- El sistema de bandas cambiarias, esto es, el control de la devaluación entre topes planeados, dio estabilidad al sucre; las tasas de interés fueron las más bajas de la época y en algo disminuyó la cartera vencida.
- Disminución del subempleo en tres puntos.

- Se difundió la libre circulación de servicios para 2005, ampliando el área libre cambista ya existente para bienes.
- Se reforzó la autonomía del Banco Central y abrió la posibilidad de que los bienes del Estado sean administrados por empresas públicas, privadas y mixtas
- Se reformó la estructura del Congreso

ASPECTOS NEGATIVOS

- Creció el gasto público por el aumento de salarios y el servicio de la deuda.
- Aumentó el desempleo en casi dos puntos.
- El precio del barril de petróleo cayó, costaba tan solo seis dólares veinte centavos.
- La deuda interna subió a 2.068 millones de dólares y el déficit del presupuesto habría de llegar también al récord del decenio: al menos seis puntos y medio por ciento.
- Descenso de los ingresos del petróleo, la escasez de inversiones privadas y los desastres naturales relacionados con el fenómeno meteorológico de El Niño, propiciaron la caída de la producción, al tiempo que crecían los precios de los productos básicos.

JAMIL MAHUAD WITT



PERIODO DE ACTUACION	
Agosto 10, 1998 - Enero 21, 2000	
Vicepresidente :	Gustavo Noboa Bejarano
Partido:	Democracia Popular

ASPECTOS POSITIVOS

- Su mayor éxito : la firma de la paz con Perú

- El gobierno creó la Agencia de Garantía de Depósitos para que se encargara de devolver el dinero de los clientes de los bancos quebrados.

ASPECTOS NEGATIVOS

- La Junta Monetaria cambia el Sistema de Bandas cambiara para la compra y venta de dólares por el sistema de libre flotación, subiendo el tipo de cambio, precipitando la crisis económica del país, el dólar ya bordeaba los 18000 sucres para su cambio en moneda nacional.
- El costo de la canasta familiar básica para un hogar de cinco miembros vale tres millones de sucres mensuales; siendo las causas principales la subida de la gasolina en un 71%, el gas a 25.000 de 6.000 sucres y el terrible feriado bancario e iliquidez de algunos bancos.
- Se suben los precios de los combustibles mediante decreto ejecutivo, así como la gasolina súper a 28 000 sucres, la extra a 23 000 y el diesel a 16 000 sucres
- Enfrentamiento de las clases sociales de indígenas contra blancos y mestizos
- Quiebra de los Bancos Progreso, Préstamos, Previsora, Azuay, Filanbanco, Popular y otros más pequeños que perjudicaron a miles de personas, que quedaron en la miseria y muchos aún no han podido recuperar su dinero.
- Firma del acta de defunción del sucre como moneda nacional perdiendo uno de nuestros símbolos y señorío de nuestra moneda.
- Se impuso el dólar americano con un cambio de 25 000 sucres.
- El exceso de impresión de billetes para afrontar las obligaciones contraídas por el Estado (con el precio del petróleo a 8 dólares el barril), provocó que la inflación aumente considerablemente y la crisis de la economía real disparó la cotización del dólar a niveles nunca

antes vistos. En el año 1999: Enero 43,4%. – Febrero 39,7% - 26 de marzo 54,3%.

- El Transporte aéreo sube del 10% al 16%.
- El transporte terrestre, va del 16% al 25% y 40%, según la clase.
- La delincuencia creció por arte de magia, asaltando a las personas en cualquier hora del día y en diferentes ciudades del país; los atracos y muertes, sucedieron en gran proporción.
- El trabajo escasea, porque muchas fábricas, factorías, constructoras, empresas y lugares de trabajo, despidieron trabajadores por falta de circulante, debido al congelamiento del dinero de los clientes de cuentas corrientes y cuentas de ahorros de los bancos.
- Expidió una ley de salvataje bancario que destinó recursos del Estado para atender a los problemas de los bancos privados que habían quebrado
- Una fuerte emigración de ecuatorianos a otros países, sobre todo España e Italia.

GUSTAVO NOBOA BEJARANO



PERIODO DE ACTUACION	
Enero 21, 2000 – Enero 15, 2003	
Vicepresidente :	Pedro Pinto
Partido:	Ninguno

ASPECTOS POSITIVOS

- Contrató la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP).
- Creación de la Ley de Transformación Económica del Ecuador (Trole I) necesaria para el Fondo Monetario Internacional (FMI) cuyo marco jurídico para dos grandes transformaciones: la adopción del dólar y la venta de las empresas del Estado.
- El dólar se mantiene como moneda nacional y la venta de empresas del Estado no se pudo realizar.

- Impulsó el dólar como moneda de cambio, medio de pago, como única reserva de valor y unidad de cuenta

ASPECTOS NEGATIVOS

- Aumento de la tasa de desempleo del 17% al 62% de la población por debajo del límite de la pobreza.
- Inflación interanual del 60%, la más alta de Latinoamérica.
- Una fuerte emigración de ecuatorianos a otros países, como Europa y EE. UU, para mejorar la forma de vida en el país.
- Déficit Fiscal

LUCIO GUTIERREZ BORBUA



PERIODO DE ACTUACION	
Enero 15, 2003 – Abril 20, 2005	
Vicepresidente :	Alfredo Palacio
Partido:	Sociedad Patriótica

ASPECTOS POSITIVOS

- El Gobierno del presidente Lucio Gutiérrez estableció una Agenda de Desarrollo Humano, con los componentes de la política social a ser desarrollada durante 2003, como consecuencia de los compromisos asumidos con organismos multilaterales de crédito, con quienes también se acordaron determinados plazos para el cumplimiento de las diferentes fases. Para facilitar el trabajo se dividieron los sectores sociales: Educación, Salud, Desarrollo Humano, Trabajo, Vivienda.
- Congelación de los salarios en el sector público y reducciones en los gastos del Estado.
- Subió de 11,5 a 15 dólares el llamado bono solidario como compensación a más de 1'200.000 ecuatorianos.

- La firma de una carta de intenciones con el FMI sobre la liberalización de los precios, el manejo cuidadoso de los ingresos fiscales, la introducción de reformas en los terrenos laboral, tributario y arancelario, y el pago de la deuda externa, que entonces alcanzaba los 16.400 millones de dólares. A cambio, el país andino recibía del FMI un crédito de 200 millones de dólares y la disponibilidad para obtener otros 500 millones más a cuenta del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- El 2004 cerró con un crecimiento del PIB del 6,6%, la inflación rebajada a un histórico 1,9%, un superávit primario del sector público no financiero del 4,9% del PIB y un superávit comercial de 318 millones de dólares.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Incremento inmediato de los precios de los combustibles.
- El régimen se caracterizaba más por la corrupción y el tráfico de influencias dentro del gabinete y familiares directos del presidente.
- Se anuló los juicios en contra de los ex presidentes Abdalá Bucaram, Gustavo Noboa y el ex vicepresidente Alberto Dahik, quienes incluso regresaron del exilio, lo que provocó fuertes protestas y movilizaciones por parte de la población.
- La concentración de poderes al nombrar en el Congreso una nueva Corte Suprema de Justicia, evidentemente de facto causo preocupación e intervención de la ONU y la OEA y fueron catalogados como una de las mayores barbaridades jurídicas producidas en este país, por cuanto se removió al más alto tribunal de justicia de un país, mediante decreto presidencial, esto es, violando la Constitución Política.

ALFREDO PALACIOS



PERIODO DE ACTUACION	
Abril 20, 2005 – Enero 15, 2007	
Vicepresidente :	Alejandro Serrano Aguilar
Partido:	Ninguno

ASPECTOS POSITIVOS

- Intentó llevar a cabo una reforma política, para lo cual intentó varias alternativas:
 1. Recopiló sugerencias de ciudadanos a través de una línea 1-800, cartas, internet y llamadas a radios comunitarias.
 2. Envío un pliego de preguntas al Congreso para buscar que se autorice una consulta popular.
 3. Realizó una alianza con el partido Izquierda Democrática para obtener aprobación de una consulta popular por parte del Legislativo.
 4. Pidió al Tribunal Supremo Electoral (TSE) convocar a una consulta popular para la instalación de una Asamblea Constituyente.
 5. Ordenó al TSE convocar a una consulta popular para la instalación de una Asamblea Constituyente.
 6. Envío al Congreso un proyecto de reforma constitucional para convocar directamente a consulta popular.
- Intentó implementar un sistema de aseguramiento universal de salud (AUS), que se concretó en tres ciudades. Quito, Guayaquil y Cuenca por convenio con Municipios y utilizando un dólar del Bono de Desarrollo Humano.
- Llevó adelante negociaciones con EE.UU. para la firma de un Tratado de Libre Comercio, bajo estándares de soberanía.
- Envío una reforma legal al Congreso para integrar la Corte Suprema de Justicia, que fue denominada "La Corte Ideal".

- Envío una reforma legal para cambiar la forma de juzgamiento de los presidentes de la República.
- Creó un fondo petrolero denominado FEISEH, para priorizar inversiones en electrificación e inversión en explotación hidrocarburífera.
- Por iniciativa del Ministro de Economía y Finanzas, Diego Borja, envió una ley para reformar los contratos petroleros en cuanto a las utilidades excesivas de operadoras petroleras. Diego Borja también insistió que en el reglamento de la Ley no se diluyera la participación del Estado en los ingresos petroleros.
- Ordenó una consulta popular para establecer políticas de Estado en cuanto a: educación, salud e inversión de excedentes petroleros.
- Detuvo el proyecto de Álvaro Uribe Vélez de inmiscuir a Ecuador en el Plan Colombia.
- Fortaleció las relaciones Sur-Sur con viajes suyos a Nigeria y de su canciller a India.
- El objetivo de la reorientación económica fue la inversión social dicha inversión por habitante, subió de 136 a 155 dólares. Igualmente subió la relación gasto social / PIB, al pasar de 5.0 al 5.3% que equivale a un incremento 285 millones de dólares.
- Recalcó que en 2 años el PIB subió de 32 mil millones a 40 mil millones.
- La deuda externa pública también se redujo en su Gobierno, de \$11.060 millones a \$10.769 millones.
- La asignación presupuestaria para la salud, pasó de 387'180.557,40, (5,60% del Presupuesto General del Estado) en el 2004, a 562'886.308,65 (6,60% del Presupuesto General del Estado) en el 2006.

ASPECTOS NEGATIVOS

- Las tasas de interés activas se ubicaban en 11,79%, en promedio, porcentaje demasiado alto comparado con la tasa de interés activa inicial que fue del 7,67%, sin embargo, comenzó a caer pues el margen de intermediación bajó de 4,69 a 3,20 puntos, un 32% menos. Los depósitos a la vista y a plazos subieron en un 13% y la colocación de créditos se incrementó al 17%, gracias a la estabilidad económica.
- Alza de la inflación, que cerró en diciembre de 2005 en 4,36%, frente al 1,95% de 2004, debido al alza de las importaciones y al brusco incremento de la liquidez causado por la entrega de \$390 millones de los fondos de reserva.
- Subió el déficit al 2,4% del PIB (más de \$1 000 millones).

RAFAEL CORREA DELGADO



PERIODO DE ACTUACION	
Enero 15, 2007 – Presente fecha	
Vicepresidente :	Lenin Moreno
Partido:	Patria Altiva I Soberana

ASPECTOS POSITIVOS

- La aprobación y vigencia de una nueva y progresista Constitución Política de la República, en reemplazo de la vieja y atrasada Constitución neoliberal;
- La finalización de la Base militar norteamericana en Manta, como una expresión de una política nacionalista y de resistencia a las órdenes del pentágono;
- El alza del bono de la pobreza de \$15 a \$35 mensuales para un millón seiscientos mil pobres e indigentes;
- El alza del bono de la vivienda a 5.000;
- El no pago del aporte de \$25 en la educación primaria;

- La entrega de uniformes y desayunos escolares en varias escuelas;
- El no pago de la consulta externa en los hospitales públicos;
- La importante inversión en obra pública como la construcción de carreteras y puentes.
- La reducción del monto del pago de la deuda externa y la utilización de esos recursos en obra pública.
- La utilización de la reserva internacional para financiar a pequeños productores.
- La inversión en el sector eléctrico para la futura construcción de centrales hidroeléctricas como Coca Codo Sinclair, Sopladora, Toachi – Pilatón;
- El proyecto de construcción de la Refinería del Pacífico; etc.
- La incorporación al ALBA, (más, el entusiasmo simulado se mostró de cuerpo entero con motivo de la inasistencia del Presidente Correa a la última reunión realizada en Cuba).
- Aumento de impuestos a las importaciones.
- Recompra de los Bonos 2012 y 2030 con descuento superiores al 70% en subastas públicas a la inversa en el que el precio base lo fijó el Estado, pagando 0,30 y 0,35 centavos por cada dólar invertido. Los bonos representaban un monto nominal de \$ 3.375 millones, pero gracias al descuento logrado, el Estado solo invirtió \$ 900 millones de dólares en la recompra, en el mercado quedan 95,3 millones de dólares de 2.700 dólares americanos de los bonos 2030 y 194,4 millones de los 510 millones de dólares de los Global 2012, lo que significa un ahorro para el país de 7.505 millones de dólares para los próximos 21 años.

ASPECTOS NEGATIVOS

- La Nueva Constitución de Montecristi, siendo una Constitución progresista, comparándola con la neoliberal anterior, sigue siendo una Constitución del mismo Estado capitalista imperante.
- El desempleo y el subempleo se mantienen y aumentan, llegando juntos a cerca del 70%; con la novedad del consuelo gobiernista que se ufana que en otros países es más alto el porcentaje.
- Aumenta la emigración por falta de oportunidades en nuestro país.

c. FACTOR SOCIAL

Gráfico No. 19 Evolución de la Canasta Familiar



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelin Toasa

La canasta se refiere a un hogar tipo de 4 miembros, con 1.60 perceptores que ganan exclusivamente a la remuneración unificada, están

constituidas por alrededor de 75 artículos de los 299 que conforman la canasta de artículos (bienes y servicios).

Los artículos de la canasta básica, se considera que son imprescindibles para satisfacer las necesidades básicas del hogar considerado en: alimentos y bebidas; vivienda; indumentaria; y misceláneos.

Gráfico No. 20 Canasta Familiar a Mayo 2010



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Evelin Toasa

La canasta familiar básica tiene un costo de 538,89 USD, en tanto que la canasta familiar vital, alcanza un costo de 385,30 USD.

Dichos costos, frente al ingreso familiar del mes 448,00 USD obtenido con 1,60 perceptores de remuneración básica unificada, plantean una restricción en el consumo de 90,12 USD, esto es del 16,75% del costo actual de la canasta familiar básica y una recuperación de consumo de 63,33 USD, esto es el 16,46% del costo actual de la canasta familiar vital.

Los hogares urbanos de ingresos bajos no pudieron adquirir la canasta familiar básica, pues el poder adquisitivo del ingreso familiar disponible fue insuficiente en 16,75%; pero adecuado para alcanzar una recuperación de 16,46% en la canasta familiar vital.

d. FACTOR TECNOLÓGICO

El esfuerzo tecnológico es determinante para la competitividad industrial, ya que posibilita una mayor flexibilidad y diversificación de productos y



procesos industriales. La competitividad depende, crucialmente, de este factor, ya que solo con esfuerzo tecnológico las empresas pueden elevar la productividad, así como la calidad y variedad de los bienes producidos.

El entorno tecnológico de CREACIONES MODERNAS “B.S”, está constituida por empresas como Centro Nacional de Telecomunicaciones (CNT), que es el proveedor de internet a través del cual la empresa permanece en contacto con sus proveedores y clientes.

Como proveedor de soluciones contables tiene el programa EFISYS, el mismo que acelera los procedimientos administrativos.

Proveedor de equipos para la confección se tiene a la empresa GERBER, el cual agiliza los procesos de producción.



e. FACTOR AMBIENTAL

En Ecuador, como en los demás países subdesarrollados es cada día más urgente encontrar el equilibrio propuesto entre desarrollo económico, social y ambiental. Es decir nuestras políticas y proyectos deben caminar hacia el desarrollo sustentable. En nuestro medio resulta casi utópico que podamos alcanzar la meta propuesta, pero al menos debemos intentarlo tomando ventaja del hecho de no ser totalmente industrializados para reorganizar nuestro desarrollo, conservando el medio ambiente.

En la actualidad algunos problemas han afectado al país como la falta de energía eléctrica, para solucionar este caos se implantó medidas emergentes como la racionalización de energía y créditos para la adquisición de motores, con la finalidad de superar este percance, así como también la construcción de nuevas centrales hidroeléctricas.

En lo referente a las carreteras este gobierno ha dado mayor énfasis a la vialidad para así poder llegar con toda la comodidad a cualquier parte de nuestro país.

En la actualidad el crecimiento acelerado de los vehículos ha provocado una gran contaminación y un caos en el referente al tráfico en la capital del país.

Las migraciones de campesinos e indígenas hacia las ciudades, traumatiza los procesos productivos agrícolas y también industriales porque la mano de obra que viene del campo no es la más calificada para este sector. El campo es abandonado y la pobreza aumenta en las ciudades y con ella las enfermedades y malas condiciones sanitarias.

Las fuentes estadísticas en cuanto al tema forestal no son muy exactas, sin embargo, en el Ecuador existe aproximadamente 11'400.000 hectáreas de bosque (un 42% de la superficie total) de las cuales la deforestación anual es del 2.3%, es decir 262.200 hectáreas. Causa de esta deforestación es obtener leña, servir de materia prima para la industria de consumo local y de exportación, la apertura de carreteras o para crear tierras agrícolas o de pastos.

La reforestación, en cambio, corresponde tan solo al 1,5% de lo que se deforesta, es decir 3.933 hectáreas, y se da con la siembra de especies como el eucalipto y el pino que acidifican el suelo dificultando el crecimiento de otras especies y son sembradas en forma de monocultivo. A su vez los suelos aptos para el cultivo son utilizados para pastoreo de ganado.

Esta desorientada distribución, ocasiona que un 48% de los suelos del Ecuador continental tenga problemas de erosión. Estas tierras ya no son aptas para ninguna práctica agrícola o ganadera

Algunos proyectos que se han puesto en marcha en la actualidad son:

Transporte: Control de los vehículos contaminantes y racionalización de la circulación, como es la medida de pico y placa. Implementación de nuevos sistemas de transporte colectivo como el trolebús, eco vía, metrobus o buses a gas.

Forestal: Planes de reforestación agresivos. Intercambio de bienes y actividades por bases para reforestación. Sistema de bonos o premios a la industria y sectores cuyas prácticas incluyan la reforestación y cuidado del medio ambiente, como es el caso del Municipio de Quito la cual ha

emprendido una campaña de reforestación para poder recuperar nuestro medio ambiente.

Reciclaje: Un 60% de los productos que se desechan son reciclables y esta práctica reduciría a la mitad la tala de árboles. Se debe organizar y sistematizar la práctica de reciclaje industrial y doméstico, este sistema se debería utilizar en todo el país, aunque en la actualidad solo la ciudad de Loja realiza este método y con muy buenos resultados, el cual ha generado un ambiente puro y trabajo para la ciudadanía.

Agricultura orgánica: Si bien no es una práctica agrícola de producción a gran escala sí nos encamina a una producción de los alimentos más sana para el ecosistema. En el tema agrícola los expertos deben buscar fórmulas menos artificiales (sin fertilizantes químicos).

Industria: La sofisticación de procesos industriales se tiene que aplicar sin diferencias de manera que se logre la eco-eficiencia.

2.2.1.2 MICROAMBIENTE

En este ámbito vamos a revisar toda la parte interna de la empresa, en lo referente a los movimientos que haga la misma.

a. ANALISIS DEL SECTOR

CREACIONES MODERNAS “B.S”, se encuentra en el sector industrial manufacturero, el cual comprende el 14% de la producción total, siendo la tercera más importante del país.

- **PROVEEDORES**

Los proveedores que CREACIONES MODERNAS “B.S”, ha mantenido hasta hoy, son nacionales y se encuentran dispersos en el país, puesto que la gama de materia prima es variada. Entre los principales se encuentran:

Tabla 4. Compras mensuales de la empresa CREACIONES MODERNAS “B.S”

PROVEEDOR	PRODUCTO	MONTO	PLAZO DE PAGO	DIRECCION	% Compra
SJ JERSEY	Tela deportiva para moda	2.000,00	30 DIAS	Duchicela y Calderón	19.23%
TEXTILES DEL PACIFICO	Tela deportiva y camisa	1.500,00	30 DIAS	Ciudad Comercial El Recreo	14.42%
ALMACENES PUEBLA	Tela deportiva e insumos: cierres, hilos, broches, sedas de coser.	3.000,00	60 DIAS	Imbabura 1264 y Chile	28.85%
DITRIBUIDORA TEXTIL	Tela deportiva e insumos	1.500,00	45 DIAS	Rodrigo de Chávez S9-127 y Pedro de Alfaro	14.42%
REPRESENTACIONES DONG IL DEL ECUADOR	Hilos y pellón de bordado	500,00	30 DIAS	Av. América N34 – 208 y Abelardo Moncayo	4.81%
DEPORT-PUNTO	Tela deportiva de camiseta	1.900,00	30 DIAS	Imbabura N4-41 y Chile	18.27%

Fuente: CREACIONES MODERNAS “B.S”

Elaborado por: Evelin Toasa

El cuadro anterior nos detalla las compras mensuales de la empresa CREACIONES MODERNAS “B.S”, realizadas en los meses de febrero, marzo, mayo, junio, julio, agosto, octubre y diciembre, donde la producción es alta, los meses restantes la producción es baja, pero no significa que no exista ingresos para la empresa.

No existe dependencia de un solo proveedor lo cual hace que la empresa sea independiente y no se afecten directamente la producción.

Los proveedores colaboran con la empresa en lo referente al crédito que otorga el cual oscila de 30 a 45 días, de acuerdo a la cantidad que se adquiera, es una gran ayuda ya que se maneja con capital de terceros.

- **CLIENTES**

Los clientes a los que se enfoca la empresa, no son exclusivamente de un nicho en especial, pues un uniforme lo utilizan todo tipo de empresas, por lo que tenemos como clientes potenciales al 2010:

CREACIONES MODERNAS “B.S”, no posee dependencia de un pequeño número de clientes lo cual es muy beneficioso ya que la diversificación de clientes hace que la empresa siga su ritmo normal y no se detenga la producción por falta de pedidos.

La forma de pago con la que se maneja la empresa es de 50% al momento de la entrega y 50% a un plazo de 15 a 30 días, dependiendo de la cantidad y el tipo de contrato.

Tabla 5. Clientes

CLIENTE	PRODUCTO	MONTO	PLAZO DE PAGO	% Compra
COLEGIO CAVANIS	Uniformes para institución camisetas, lycras, medias, chompas, escarapelas	1,913.05	30 DIAS	5.63%
COMPANIA DE TRANSPORTES TUMBACO	Uniforme de institución camiseta polo.	1,290.00	30 DIAS	3.79%
COOPERATIVA TRANSPORTE TRANSUR 7 DE MAYO	Uniforme institución camisa y camiseta polo	3,272.50	30 DIAS	9.63%
COLEGIO CUBA	Uniformes para institución camisetas, lycras, medias, calentador completo	4,643.00	30 DIAS	13.66%
ALMACENES EQUIPOS COTOPAXI	Uniformes para institución camisetas polo.	414.00	15 DIAS	1.22%
COLEGIO ESPIRITU SANTO	Uniformes para institución camisetas, lycras, medias, jean y vestidos	8,672.56	30 DIAS	25.51%
FUNDACION KOLPING	Uniformes para institución camisetas, lycras, medias, overoles, chalecos.	3,189.85	30 DIAS	9.38%
ISLAS DE FUEGO CIA. LTDA	Chompa publicitaria, mochila zapatera, gorras.	2,280.00	30 DIAS	6.71%
COLEGIO KASAMA	Uniformes para institución camisetas EEFF, camiseta polo, lycras, medias, chompas, jeans.	7,234.49	30 DIAS	21.28%

Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado por: Evelin Toasa

- **COMPETENCIA**

La competencia está constituida por todas las empresas que se dediquen a la misma actividad de CREACIONES MODERNAS “B.S”, es decir a ambas ramas de la comercialización y servicio de bordado.

Al hablar de la comercialización de ropa deportiva terminada, es indispensable mencionar que algunas empresas de la misma rama cuentan con mayor experiencia en el mercado, como se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 6 Competencia

FABRICA	PRODUCTO O SERVICIO	TIPO DE COMPETENCIA
DISTRIBUIDORA TITUAÑA	Fabrica de uniformes de institución, jean.	D
MUNDO DEPORTIVO	Fabrica de uniformes de instituciones y ropa deportiva	D
CONFECCIONES CARDIANS	Fábrica de ropa deportiva para clubs, uniformes escuela e instituciones	D
CREACIONES DEPORTIVAS MT	Uniformes Estampados, Sublimados , Colegios, Escuelas	D
FABRICA ANDREINA	Ropa de Moda, Pijameria	I
CREACIONES DANY	Confección Chompas, overoles, Mandiles, calentadores	I

Fuente: CREACIONES MODERNAS “B.S”

Elaborado por: Evelin Toasa

CREACIONES MODERNAS “B.S”, tiene como competencia directa a las empresas Creaciones Tituaña, Creaciones Cardians, Mundo Deportivo y Creaciones Deportivas MT ya que ofrece los mismos servicios y productos, estas empresas tienen como ventaja competitiva los años de vida en el mercado de la capital por lo cual, Creaciones Modernas se enfoca a la Costa y Amazonia.

Las empresas Creaciones Dany y Fábrica Andreina son una competencia indirecta ya que abastece al mercado deportivo e institucional, con prendas alternativas diferentes e implementos deportivos y casuales.

- **PRECIOS**

CREACIONES MODERNAS “B.S” ofrece a sus clientes precios basados en la calidad y tiene a su disposición tres líneas de mercado como lo que Institucional y de moda, lo cual lo representa con la marcas OCKAP, esta línea está enfocada al público adulto con su moda deportiva de calentadores para hombre y mujer en desde las tallas small (S) a extra large (XL) y O CHE-CHE, abarca a la moda infantil desde la talla 2 a 12 en lo referente a calentadores y ropa casual deportiva

Gráfico No. 21 Precios

ROPA DE MODA					
O CHE - CHE			OCKAD		
	CALENTADOR NIÑO (2 - 12)			CALENTADOR DAMA FLEACE (S - XL)	
		\$14.00			\$30.00
	CALENTADOR NIÑA (2 - 12)			CALENTADOR CABALLERO VIOTO (S - XL)	
		\$15.90			\$22.00

 UNIFORMES INSTITUCIONALES					
CALENTADOR VIOTO	TALLA 4 - 12	TALLA 36 - 44	CAMISETA EEFF	TALLA 4 - 12	TALLA 36 - 44
	\$15.00	\$17.00		\$3.00	\$3.50
CAMISETA POLO	TALLA 4 - 12	TALLA 36 - 44	SHORT (2 - 44)	PANTALONETA	LYCRA
	\$5.25	\$6.25		\$3.00	\$4.50

Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado por: Evelin Toasa

- **ANALISIS INTERNO**

Este análisis incluye la identificación de fortalezas y debilidades que tiene la empresa CREACIONES MODERNAS "B.S" internamente.

- **AREA ADMINISTRATIVA**

CREACIONES MODERNAS "B.S", cuenta con un ingreso anual que proviene de las ventas y el servicio de bordado en el año 2009 de USD. \$ 76.094,67, los cuales son ingresos de las ventas realizadas durante el año y con un egreso de USD. \$66.939,79, el mismo que es utilizado para pago de sueldos, fletes, obligaciones patronales, servicios básicos, arriendo de local, los cuales de manera directa o indirecta ayudan a que el producto terminado sea de la mejor calidad, luego de los pagos realizados se obtiene una utilidad bruta de 9.154,88, la misma que frente a las utilidades netas es la misma ya que como sector artesanal no se realiza repartición de utilidades según lo especifica la Ley de Régimen Tributario Interno.

- **ACTIVOS FIJOS**

La empresa CREACIONES MODERNAS "B.S", al año 2009 cuenta con activos fijos que se detallan a continuación:

Tabla 7 Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	
Edificios	121.526,00
Equipo de computación	3.460,00
Muebles y enseres	2.500,00
Maquinaria y herramientas	88.467,00
Terrenos	11.760,00
Equipo de Oficina	138,00

Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado por: Evelin Toasa

Lo que en total suma un valor total de activos fijos de USD \$227,851, y tienen un proceso de depreciación contable y tributaria el cual se detalla a continuación:

Tabla 8 Depreciación de Activos Fijos

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Dep. Acum. Equipos de computación	2.240,00
Dep. Acum. Equipo de oficina	25,00
Dep. Acum. Muebles y Enseres	688,00
Dep. Acum. Maquinaria y Herramientas	34.789,00

Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado por: Evelin Toasa

La cual se realiza anualmente, a través de un sistema denominado Sifys, el mismo que nos ayuda a llevar la contabilidad y analizar las cifras de la empresa.

- **AREA FINANCIERA**

CREACIONES MODERNAS “B.S”, como toda empresa cuenta con deudas, las mismas que sirven para su crecimiento en el mercado, posee créditos con instituciones financieras como: Corporación Financiera Nacional (CFN) y con proveedores, los mismos que ofrecen un plazo de pago de 30 a 45 días, según el monto de compra del cual el 38,89% se las realiza a crédito y un 61,11% al contado.

La forma de financiamiento que la empresa ofrece a sus clientes es de 15 a 30 días plazo de acuerdo al monto de la venta, el mismo que se realiza en un 19,44% a crédito y el 80,56% al contado lo que refleja que la empresa recupera su inversión rápidamente ya que el mayor porcentaje de ventas es al contado.

- **AREA DE COMERCIALIZACION**

CREACIONES MODERNAS “B.S”, cuenta con una venta de sus productos y servicios personalizada a través de local comercial, donde se exhiben los productos terminados y visitas a instituciones donde se ofrece los productos y servicios, las cuales son la fuerza de ventas de la empresa.

La planificación de ventas va de acuerdo a los meses que son considerados para la empresa como altos, los mismos que son marzo, abril, mayo, junio, agosto, septiembre, noviembre y diciembre, los mismos que representan un alto porcentaje de ventas en estos meses.

2.2.1.3 ANALISIS FODA

FODA corresponde a las siglas utilizadas en Planificación Estratégica, puesto que constituye una herramienta que ayuda a analizar toda la información sobre la empresa, en su entorno externo e interno. Se identifican las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de CREACIONES MODERNAS “B.S”. Para esto fue necesario entablar una conversación con el Gerente de la empresa para analizar y establecer cada componente del FODA.

Tabla 9 Análisis FODA – Entorno Externo

ENTORNO EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✚ La ubicación geográfica de la planta, bodega y oficinas, es adecuada y estratégica, junto a aproximadamente el 75 % del total de los clientes. ✚ CREACIONES MODERNAS “B.S”, cubre la demanda existente a nivel nacional, especialmente Costa y Oriente ecuatoriano sin recargo alguno sobre el costo. ✚ Entidad controlada por la Junta de Defensa Nacional del Artesano, lo que da cierto nivel de confianza de la empresa, puesto que está obligada a mantener estándares de calidad en los procesos y servicios. ✚ Acceso a capacitación técnica, en forma continúa dictada por el gremio de artesanos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los avances tecnológicos influyen en la fabricación de ropa casual - deportiva, lo que obliga y exige de una permanente actualización de conocimientos técnicos. • El mercado es altamente volátil en cuanto a los precios de los productos. • La comercialización de ropa deportiva, denominada desechable, cuyos precios atraen al cliente con escaso sentido de la calidad. • Escasez de capital necesario, que permita la adquisición de mercadería en altos volúmenes de compra y a bajos costos. • Tasas de interés altas en el mercado financiero nacional. • Competencia.

Tabla 10 Análisis FODA – Entorno Interno

ENTORNO INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Áreas y procesos cuya distribución optimiza costos ⊕ La atención a los clientes es personalizada, se basa en la experiencia y capacitación del personal. ⊕ Filosofía empresarial basada en ética personal y profesional. ⊕ Existe servicio post – venta. ⊕ Utilización correcta de insumos para bajar costos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No cuenta con manuales de políticas y procedimientos. ✓ La división de tareas y responsabilidades en los empleados no se encuentra muy bien delimitada. ✓ El capital recuperado a través de las ventas no es reinvertido en porcentajes óptimos que permita el desarrollo y crecimiento de la empresa. ✓ El margen de ganancia de la empresa es inferior al requerido y no está acorde al giro del negocio y rendimiento del mercado.

Gráfico No. 22 Síntesis FODA



CAPITULO III

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

3.1 FIN SOCIAL

CREACIONES MODERNAS “B.S”, tiene como finalidad la venta de ropa deportiva casual y uniformes deportivos e institucionales y la prestación de servicios de estampado, adicionalmente comercializa sus productos terminados en almacén.

3.2 MISIÓN

Elaborar ropa para colegios y moda de buena calidad y precio competitivo.

3.3 VISIÓN AL 2018

Captar el 5% del mercado de colegios particulares ubicados en la Zona Norte del Distrito Metropolitano de Quito y expandirse a 5 colegios de provincias como: Cotopaxi, Tungurahua y Riobamba.

3.4 POLÍTICAS

La calidad es prioridad.

La búsqueda constante se satisfacer las necesidades de los clientes, conocimientos técnicos actualizados, el uso de alta tecnología, la implementación de patrones de calidad, el respeto al ser humano y al medio ambiente son políticas que hacen parte del cotidiano de CREACIONES MODERNAS “B.S”

3.5 PRINCIPIOS Y VALORES

La empresa se desenvolverá en un marco filosófico que permitirá servir con excelencia a sus clientes y constara de los siguientes valores y principios:

3.5.1 PRINCIPIOS

- **Trabajo en equipo**

Fomentar el trabajo de equipo para así captar nuevas ideas beneficiosas para la organización y fortalecer la toma de decisiones frente a los problemas internos y así poder asegurar el camino hacia el cumplimiento de la misión.

- **Innovación**

En la actualidad es necesario innovar productos, servicios y los medios para llegar al consumidor, haciendo uso de la capacidad creativa que todos tenemos y que podemos desarrollarla.

- **Calidad**

Los productos y servicios que ofrecemos cumplen con altos estándares de calidad con la finalidad de no solo atraer al cliente, sino también de retenerlo.

- **Competitividad**

Para mostrar la capacidad de todos los que conforman la organización en iguales condiciones que los competidores.

- **Desempeño Eficiente**

Todos los que conforman parte de la empresa deben dar su mayor esfuerzo para ser los mejores, dar el valor agregado a cada una de las actividades que realiza y así poder satisfacer las necesidades de los clientes con la atención que se merecen.

- **Diferenciación**

Somos diferentes de nuestra competencia ya que ofrecemos calidad en los productos y en la atención al cliente, tomando en cuenta que el eje más importante para la empresa y por la directa comunicación que se mantendrá con el mismo, para garantizar su lealtad.

3.5.2 VALORES

CREACIONES MODERNAS “B.S” se diferencia por los valores de su personal los mismos que se detalla:

- **Respeto**

La actitud de cada miembro de la empresa debe demostrar respeto hacia sus compañeros y clientes cuando lo requiera o necesite, tomando en cuenta que la forma de pensar de las personas no es la misma.

- **Responsabilidad**

Este valor se ve demostrado por los actos de cada uno de los miembros de la empresa a través de la toma de decisiones que favorezcan al negocio.

- **Honestidad**

Las personas que tienen contacto directo o indirecto con nuestra empresa deben tener compostura, decencia, discreción, prudencia y moderación en sus acciones y palabras.

- **Cortesía**

El trato hacia el cliente y al interior de la empresa debe ser con cortesía, ya que todos deben ser atendidos por el hecho de que siempre tienen la razón.

- **Honradez**

Las personas son incapaces de robar, estafar o defraudar, tomándolo desde una perspectiva más personal, el personal cumple a cabalidad con sus deberes y obligaciones.

- **Puntualidad**

El cumplimiento en la asistencia a las labores y verificar que todos los contratos sean cumplidos a la fecha estimada será la prioridad.

- **Equidad**

Dar a cada miembro de la empresa el trato que se merece de acuerdo a las labores que realiza.

- **Compromiso**

Entrega de capacidades de manera oportuna e incondicional.

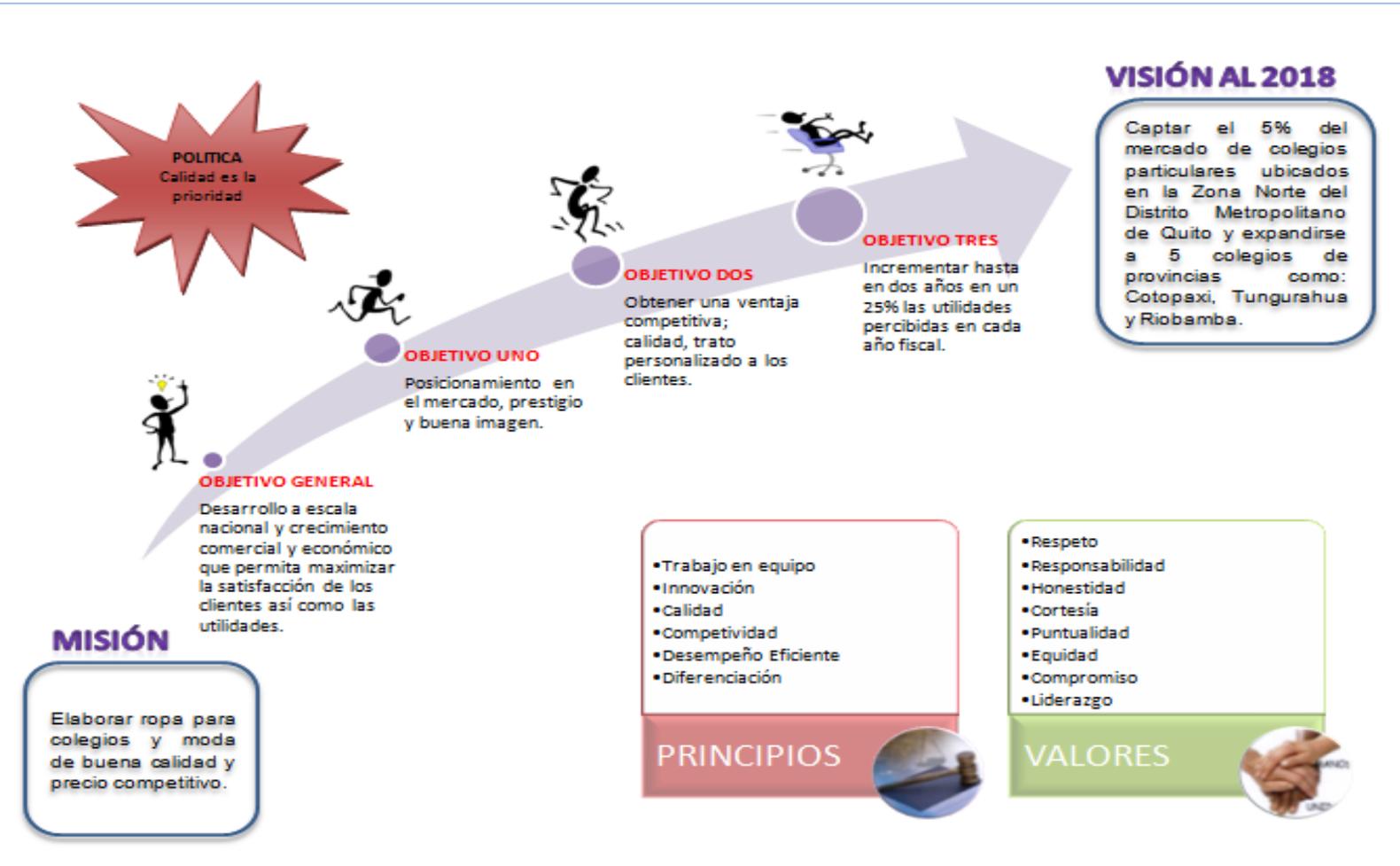
- **Liderazgo**

Capacidad de orientación en base al ejemplo.

3.6 ESTRATEGIAS

- Mejorar la eficiencia y productividad en el quehacer permanente de la empresa.
- Mejorar la posición competitiva de la empresa.
- Promover el desarrollo personal y profesional de los empleados, su motivación y adhesión hacia los fines empresariales.
- Mejorar la atención de los clientes, reduciendo los tiempos de espera en la producción y otorgamiento de beneficios.
- Alcanzar niveles de excelencia en la calidad en la calidad y prontitud que se atiende al usuario.
- Aumentar el rendimiento financiero del Taller Artesanal.
- Mayor aumento de la empresa = Mayor número de productos y mercados.

3.7 MAPA ESTRATEGICO



CAPITULO IV

ANALISIS, EVALUACION Y DIAGNOSTICO DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA CREACIONES MODERNAS “B.S”

CREACIONES MODERNAS “B.S”, inicia sus actividades en el año 1998 con un mercado meta de uniformes de unidades educativas y desde el año 2000 incursiona en una nueva línea que es ropa de diseño, sin embargo, luego de 10 años al 2010 la participación de uniformes corresponden al 85% y el 15% a ropa de diseño.

4.1 ANALISIS DEL BALANCE GENERAL - PERIODO 2005 AL 2010



CREACIONES MODERNAS "B.S."
ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL
De los años 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010

	2005			2006			2007			2008			2009			2010 (I TRIMESTRE)		
	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL
ACTIVO																		
ACTIVO CORRIENTE																		
Bancos	2.168,16	100,00%	2,14%	6.345,78	292,68%	6,28%	7.107,27	327,80%	7,77%	59.922,97	2763,77%	26,92%	1.312,41	60,53%	0,63%	3.145,77	145,09%	1,50%
Caja Almacen	734,70	100,00%	0,72%	0,00			0,00			0,00			0,00			213,60	29,07%	0,10%
Fondos Porvenir																		
CxC Clientes Varios	12.844,11	100,00%	12,67%	13.229,43	103,00%	13,09%	5.675,35	44,19%	6,21%	6.410,02	49,91%	2,88%	6.852,42	53,35%	3,27%	16.293,54	126,86%	5,83%
CxC Cheques por Depositar	0,00			0,00			0,00			0,00			471,40	100,00%	0,23%	321,25	68,15%	0,12%
CxC Préstamos a Empleados	0,00			0,00			0,00			0,00			100,00	100,00%	0,05%	103,06	103,06%	0,04%
IVA por Cobrar	0,00			0,00			0,00			0,00			133,91	100,00%	0,06%	1.246,77	931,05%	0,45%
Retención IR por Cobrar	0,00			0,00			0,00			0,00			19,59	100,00%	0,01%	215,28	1098,93%	0,08%
Producto Terminado	4.726,75	100,00%	4,66%	4.868,55	103,00%	4,82%	3.965,90	83,90%	4,34%	6.051,25	128,02%	2,72%	5.969,24	126,29%	2,85%	3.869,21	81,86%	1,39%
Inventario Materia Prima Directa	2.399,36	100,00%	2,37%	2.471,34	103,00%	2,45%	2.397,20	99,91%	2,62%	2.271,82	94,68%	1,02%	3.004,66	125,23%	1,43%	4.746,58	197,83%	1,70%
Inventario Materia Prima Indirecta	3.184,89	100,00%	3,14%	3.280,44	103,00%	3,25%	3.006,51	94,40%	3,29%	1.460,49	45,86%	0,66%	528,34	16,59%	0,25%	4.389,75	137,83%	1,57%
Inventario Materia Prima en Proceso	1.257,80	100,00%	1,24%	1.295,53	103,00%	1,28%	1.243,75	98,88%	1,36%	1.727,23	137,32%	0,78%	4.510,71	358,62%	2,15%	128,39	10,21%	0,05%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	27.315,77	100,00%	26,94%	31.491,07	115,29%	31,17%	23.395,98	85,65%	25,59%	77.843,78	284,98%	34,98%	22.902,68	83,84%	10,93%	34.824,25	127,49%	12,47%
ACTIVO FIJO																		
Equipos de Computación	1.520,00	100,00%	1,50%	1.020,00	67,11%	1,01%	1.320,00	86,84%	1,44%	2.984,00	196,32%	1,34%	3.460,00	227,63%	1,65%	3.460,00	227,63%	1,24%
Equipos de Oficina	320,00	100,00%	0,32%	420,00	131,25%	0,42%	480,00	150,00%	0,52%	520,00	162,50%	0,23%	318,00	99,38%	0,15%	138,00	43,13%	0,05%
Muebles y Enseres	250,00	100,00%	0,25%	450,00	180,00%	0,45%	500,00	200,00%	0,55%	700,00	280,00%	0,31%	2.200,00	880,00%	1,05%	2.500,00	1000,00%	0,90%
Maquinaria y Herramientas	55.190,75	100,00%	54,44%	54.034,39	97,90%	53,48%	57.152,52	103,55%	62,50%	53.713,87	97,32%	24,13%	88.467,00	160,29%	42,23%	88.467,00	160,29%	31,68%
Edificios	0,00			0,00			0,00			59.600,00	100,00%	26,78%	121.526,00	203,90%	58,01%	121.526,00	203,90%	43,51%
Vehículos	0,00			0,00			0,00			22.040,00	100,00%	9,90%	0,00	0,00%	0,00%	18.114,48	82,19%	6,49%
Terrenos	22.000,00	100,00%	21,70%	22.000,00	100,00%	21,77%	22.000,00	100,00%	24,06%	22.000,00	100,00%	9,89%	22.000,00	100,00%	10,50%	22.000,00	100,00%	7,88%
Dep. Acum. Equipos de Computación	-611,93			-611,93			-601,93			-1.201,93			-2.240,87			-870,04		
Dep. Acum. Equipos de Oficina	-32,00			-42,00			-48,00			-52,00			-38,00			-26,88		
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-25,00			-45,00			-50,00			-70,00			-68,50			-729,16		
Dep. Acum. Maquinaria y Herramientas	-4.546,92			-7.674,44			-12.704,79			-15.403,18			-34.188,44			-9.065,73		
Dep. Acum. Edificios	0,00			0,00			0,00			-91,31			-5.067,30			-1.519,08		
Dep. Acum. Vehículo	0,00			0,00			0,00			-24,16			-24,16			-603,82		
TOTAL ACTIVO FIJO	74.064,90	100,00%	73,06%	69.551,02	93,91%	68,83%	68.047,80	91,88%	74,41%	144.715,29	195,39%	65,02%	185.484,73	250,44%	88,54%	243.390,77	328,62%	87,15%
ACTIVO DIFERIDO																		
Software y Licencias	0,00			0,00			0,00			0,00			1.175,00	100,00%	0,56%	1.096,67	93,33%	0,39%
Amort. Acum. Software y Licencias	0,00			0,00			0,00			0,00			-78,33			-29,37		
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	0,00	0,00%	0,00%	0,00	0,00%	0,00%	0,00	0,00%	0,00%	0,00	0,00%	0,00%	1.096,67	100,00%	0,52%	1.067,30	97,32%	0,38%
TOTAL ACTIVOS	101.380,67	100,00%	100,00%	101.042,09	99,67%	100,00%	91.443,78	90,20%	100,00%	222.559,07	219,53%	100,00%	209.484,08	206,63%	100,00%	279.282,32	275,48%	100,00%
PASIVO																		
PASIVO CORRIENTE																		
CxP Proveedores	444,96	100,00%	0,44%	467,21	105,00%	0,46%	537,05	120,70%	0,59%	552,84	124,24%	0,25%	2.129,49	478,58%	1,02%	13.132,21	2951,32%	4,70%
CxP Anticipo Clientes	0,00			0,00			0,00			0,00			62,00	100,00%	0,03%	1.445,00	2330,65%	0,52%
Sueldos por pagar	1.569,87	100,00%	1,55%	1.648,36	105,00%	1,63%	1.730,78	110,25%	1,89%	3.584,45	228,33%	1,61%	0,00	0,00%	0,00%	96,78	6,16%	
IESS por pagar	159,73	100,00%	0,16%	154,12	96,49%	0,15%	161,83	101,31%	0,18%	255,72	160,10%	0,11%	0,00	0,00%	0,00%	40,00	25,04%	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.174,56	100,00%	2,14%	2.269,69	104,37%	2,25%	2.429,66	111,73%	2,66%	4.393,01	202,02%	1,97%	2.191,49	100,78%	1,05%	14.713,99	676,64%	5,27%
PASIVO LARGO PLAZO																		
Préstamos Entidades Financieras	0,00			0,00			0,00			21.393,01	100,00%	9,61%	68.635,06	320,83%	32,76%	67.240,14	314,31%	24,08%
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	0,00	0,00%	0,00%	0,00	0,00%	0,00%	0,00	0,00%	0,00%	21.393,01	100,00%	9,61%	68.635,06	320,83%	32,76%	67.240,14	314,31%	24,08%
TOTAL PASIVO	2.174,56	100,00%	2,14%	2.269,69	104,37%	2,25%	2.429,66	111,73%	2,66%	25.786,02	1185,80%	11,59%	70.826,55	274,67%	33,81%	81.954,13	3768,77%	29,34%
PATRIMONIO																		
Capital Social	88.652,36	100,00%	87,45%	90.455,01	102,03%	89,52%	79.912,93	90,14%	87,39%	187.154,94	211,11%	84,09%	127.374,45	143,68%	60,80%	191.362,65	215,86%	68,52%
Utilidad del Ejercicio	10.553,75	100,00%	10,41%	8.317,39	78,81%	8,23%	9.101,19	86,24%	9,95%	9.618,11	91,13%	4,32%	11.283,08	106,91%	5,39%	5.965,54	56,53%	2,14%
TOTAL PATRIMONIO	99.206,11	100,00%	97,86%	98.772,40	99,56%	97,75%	89.014,12	89,73%	97,34%	196.773,05	198,35%	88,41%	138.657,53	139,77%	66,19%	197.328,19	198,91%	70,66%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	101.380,67	100,00%	100,00%	101.042,09	99,67%	100,00%	91.443,78	90,20%	100,00%	222.559,07	219,53%	100,00%	209.484,08	206,63%	100,00%	279.282,32	275,48%	100,00%

La composición de acuerdo al giro del negocio entre Activo Fijo y Activo Corriente es de 70% y 30%, debido a que la maquinaria que se usa para este tipo de negocio es de costo elevado, sin embargo el dinero que requiere para el giro es para el pago de insumos y mano de obra principalmente.

La empresa CREACIONES MODERNAS "B.S" en el período 2005 al 2010 muestra un crecimiento del 275.48 % del total del Activo, siendo las cuentas más importantes; Clientes, Maquinaria, Edificios, Equipo de Cómputo, Muebles y Enseres, los mismos que se incrementaron en el 2009, a raíz de la compra de maquinaria e implementación de la planta de producción.

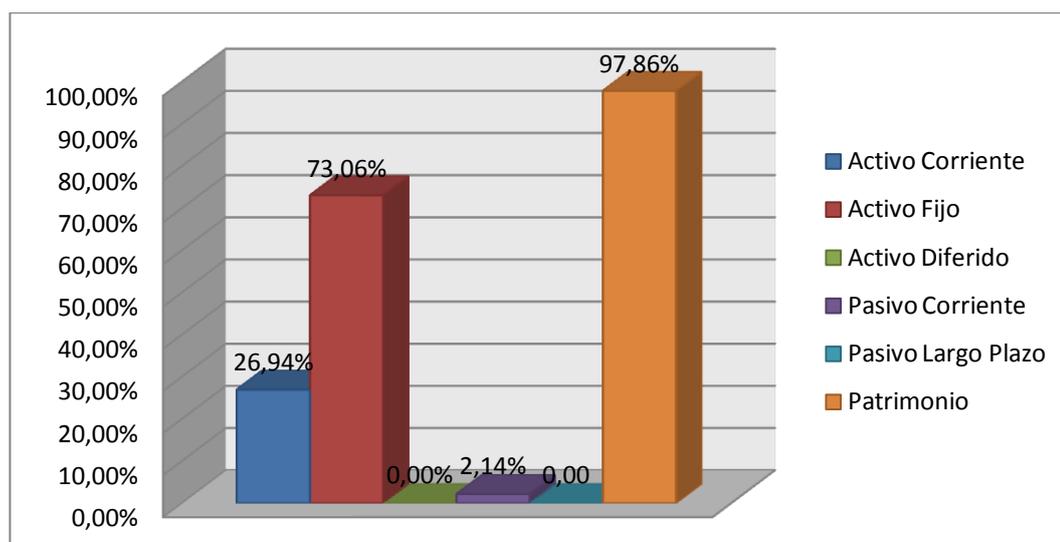
El Pasivo al 2009 es de 274,67%. Siendo las cuentas más importantes: Cuentas por Pagar Proveedores que tomando como base el año 2005 tuvo un crecimiento de 478,58%, debido a que las compras de maquinaria disminuyeron la liquidez de la empresa por lo que se ve en la necesidad de adquirir préstamo con proveedores, otra cuenta es Cuentas por Pagar a Largo Plazo tuvo un incremento de 320,83% con relación al año 2008 uno de los motivos principales era que la planta no se abastecía, y adquirió nueva maquinaria, con la misma que se agilitó el trabajo en el área de producción.

En el Patrimonio de igual manera existió un crecimiento en un 139,77%, siendo la cuenta más importante el Capital Social, que aumentó con compra de maquinaria y planta de producción, la utilidad del ejercicio disminuyó debido a la depreciación de la maquinaria de igual manera es muy elevada, pero la empresa continua con una utilidad al primer trimestre del 2010 con un 56.53%.

4.1.1 ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL EN EL PERIODO DE 2005 AL 2010

Según el análisis vertical realizado al Balance General de la empresa CREACIONES MODERNAS "B.S" tiene una conformación de Activos al 2005 de: Activo Corriente de 26.94% y Activo Fijo de 73.06%, un Pasivo de 2,14% y un Patrimonio de 97,86%, la conformación del Activo se encuentra concentrada en maquinaria debido al giro del negocio, la empresa no cuenta con deudas, pero la capacidad instalada es mínima.

Gráfico No. 23 Análisis Vertical Año 2005



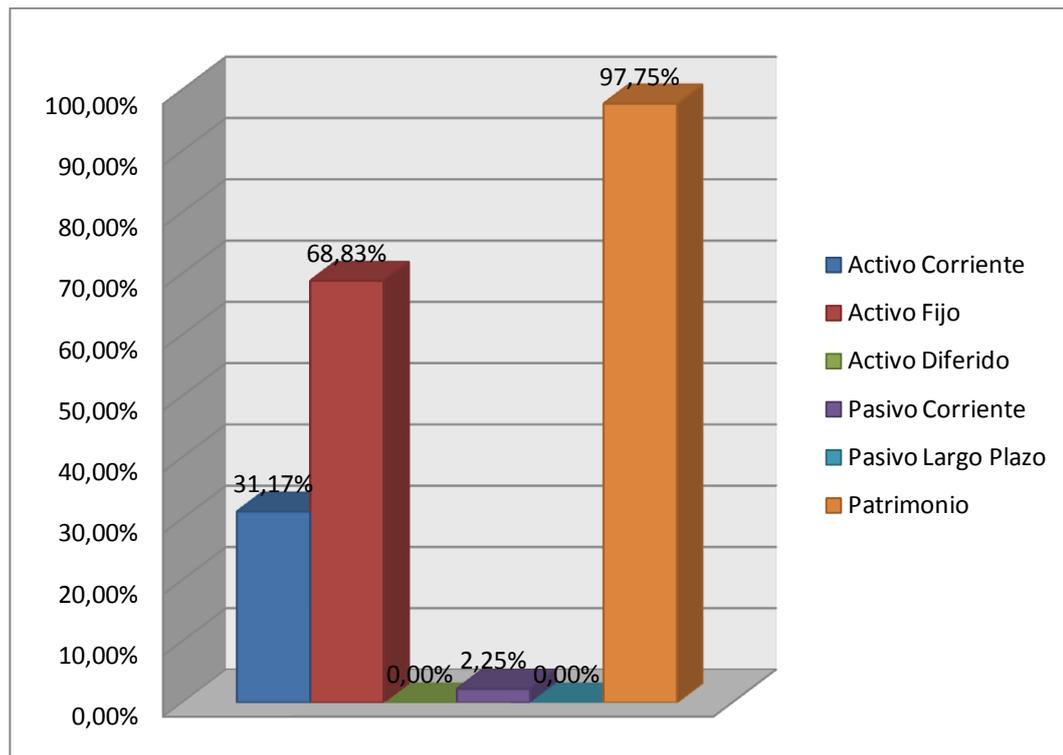
Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

Para el año 2006, los Activos Corrientes tienen su mayor peso en las Cuentas por Cobrar debido a que la recuperación de cartera fue tardía hasta 90 días plazo, lo cual provocaba muchos problemas a la empresa con lo que referente a Capital de Trabajo, se cambió alguna maquinaria por obsolescencia la producción fue baja debido a este problema, al final del cuarto trimestre de este año, el Patrimonio fue de 97,75%, todavía la

empresa contaba con recursos para seguir invirtiendo sin problemas de liquidez.

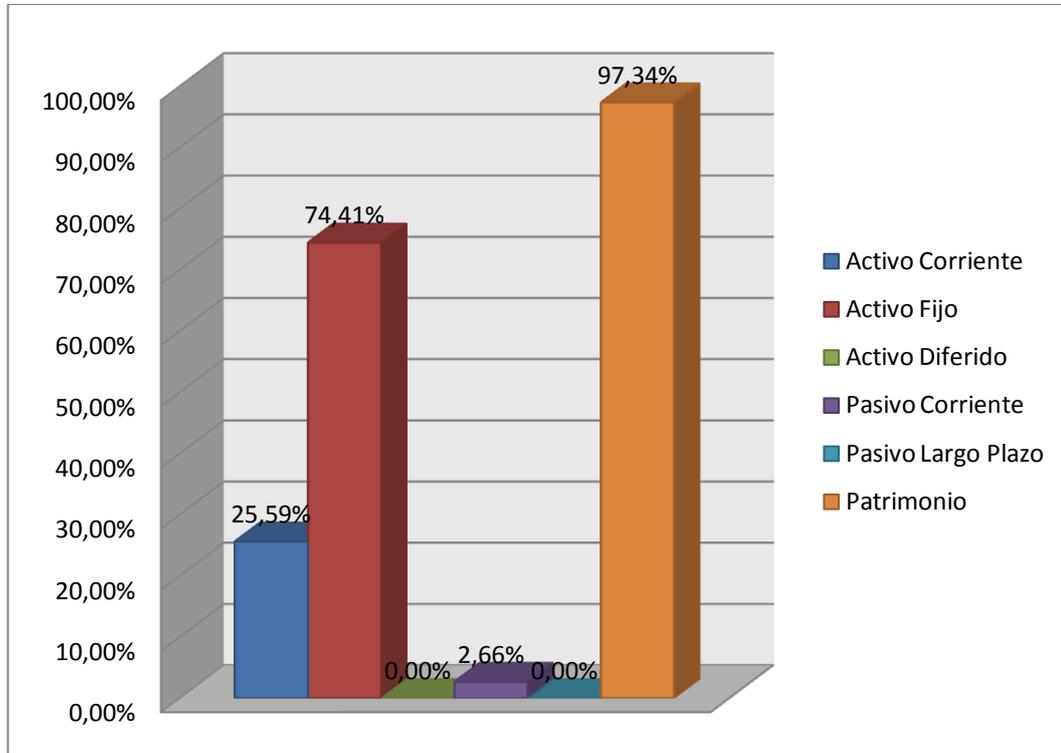
Gráfico No. 24 Gráfico No. 25 Análisis Vertical Año 2006



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

En el año 2007, la situación de la empresa fue de un Activo Corriente de 25.59%, la recuperación de cartera seguía con problemas y el Activo Fijo de 74.41%, aumentó con relación al del año anterior por la adquisición de nueva maquinaria, la Cuentas por Pagar a Proveedores eran mínimas en consecuencia la mayoría de las Compras se realizaba al contado con la finalidad de reducir costos, la composición del Patrimonio 97.34% nos demuestra que la empresa está trabajando con Capital propio, pero con contratos pequeños, por lo que se vio en la necesidad de abrirse mercado a las instituciones educativas.

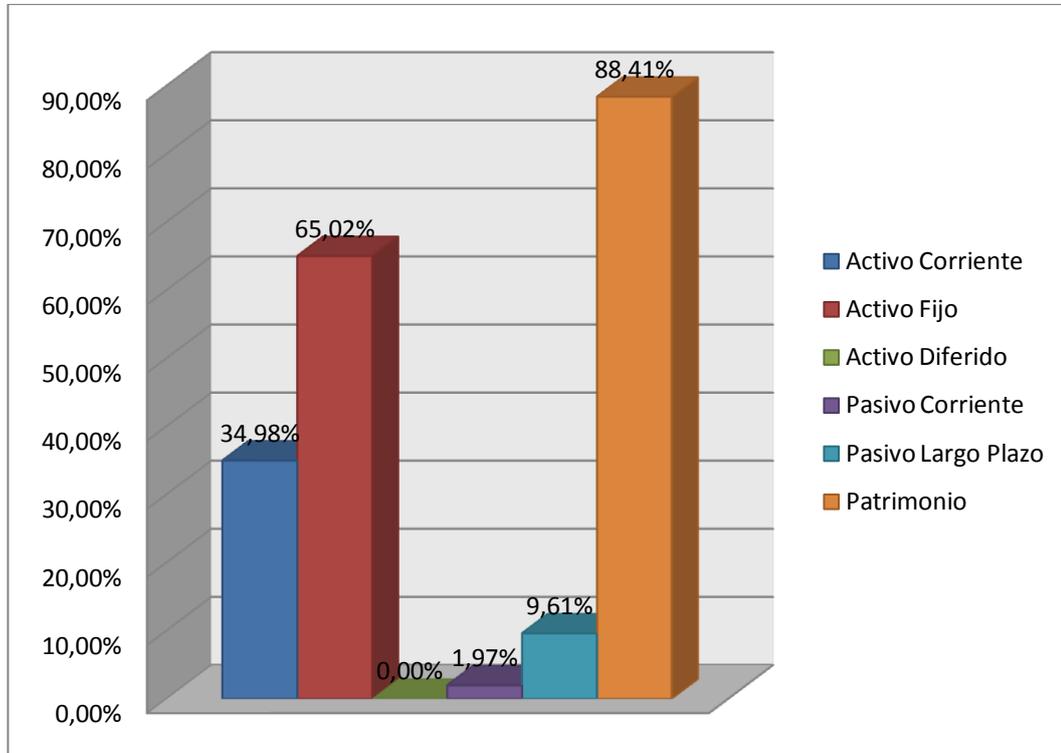
Gráfico No. 26 Análisis Vertical Año 2007



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

Para el 2008, el Activo Corriente creció en un 34.98% debido a la adquisición de dos créditos, uno otorgado por el Banco del Pichincha en el primer trimestre del año y otro adquirido en la Corporación Financiera Nacional que se realizó al cuarto trimestre del año con lo que se adquirió la planta de producción y nuevas maquinarias por que la demanda iba en aumento debido a los aranceles e impuestos a las prendas importadas, esto benefició al mercado nacional por lo que las ventas aumentaron tanto en ropa de diseño como en prendas deportivas e institucionales dio la gestión de ventas que se implantó. El Activo Fijo fue de 65.02% y por ende el Pasivo a Largo Plazo aumentó en un 9.61% por el crédito realizado y el Patrimonio disminuyó a un 88.42% pero se seguía trabajando con Capital propio.

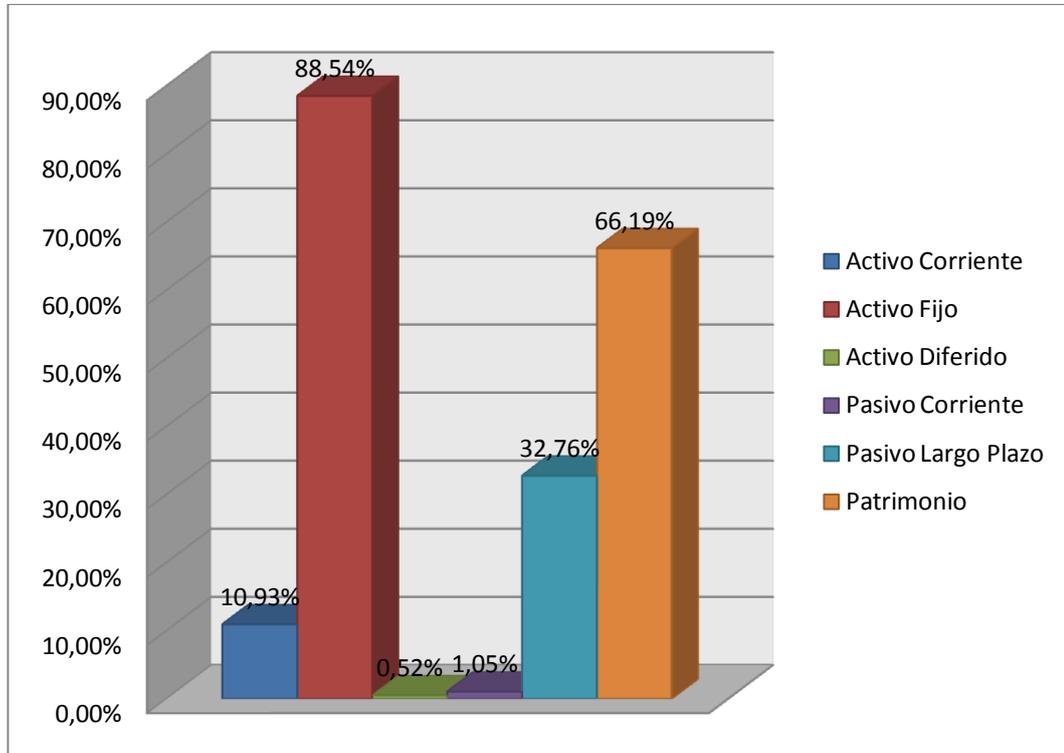
Gráfico No. 27 Análisis Vertical Año 2008



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

En el año 2009, se completa la tercera planta del edificio y se adquiere un vehículo para la gestión de ventas y recuperación de cartera, también se incrementa Maquinaria y Equipo de Cómputo, se implementa un programa de contabilidad y Equipos de Oficina por lo que el Activo Fijo fue de 88.54%, y el Activo Corriente de 10,93%, teniendo en cuenta la Mercadería para vender y la Materia Prima no disminuye debido a que se adquiere mediante pedido de contrato de igual manera los insumos, se incrementa el pasivo a largo plazo que es de 32,76%, por la efectiviza el pago a la CFN, el patrimonio es de 66.19%, se reduce su patrimonio por lo que se ve en la necesidad de acudir a créditos otorgado por proveedores y la recuperación de cartera es mucho más efectiva.

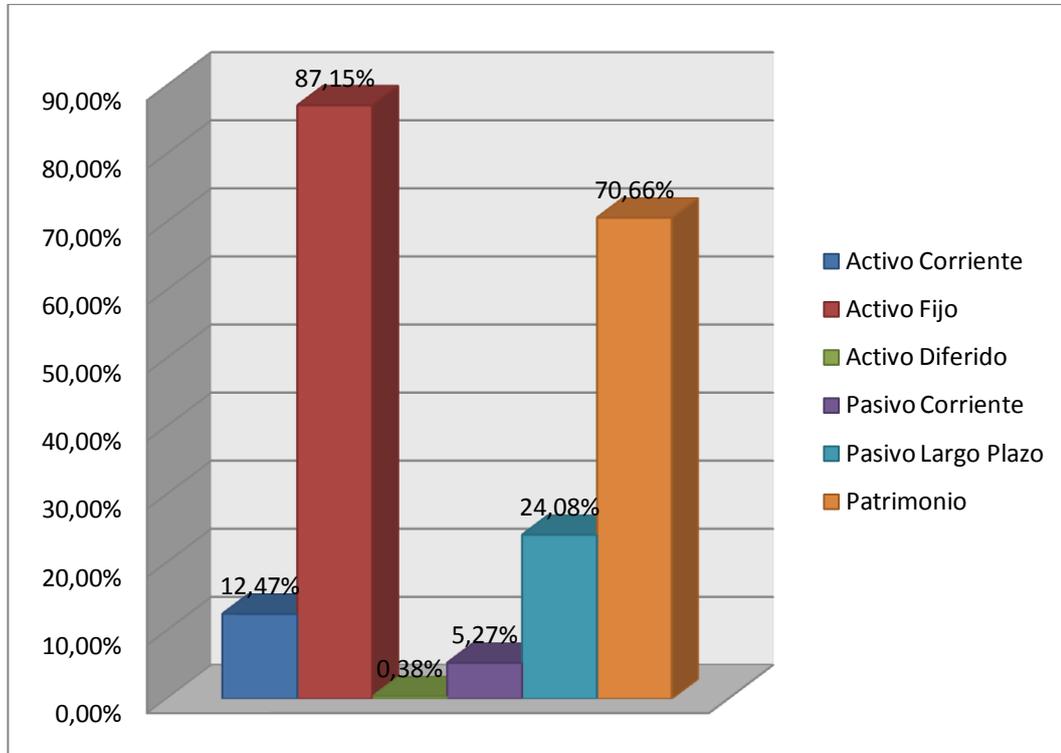
Gráfico No. 28 Análisis Vertical Año 2009



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

En el primer trimestre del 2010, la empresa cuenta con un 12.47% de Activo Corriente, es decir con liquidez para afrontar cualquier deuda a corto plazo y se recuperaron algunas deudas pendientes, el Activo Fijo se incrementa por la construcción de segunda y tercera planta del edificio, el Pasivo a Largo Plazo representa un 24.08% por la deuda adquirida y el patrimonio aumentó de acuerdo a las ventas que se produjeron al principio del año.

Gráfico No. 29 Análisis Vertical Año 2010 (p)

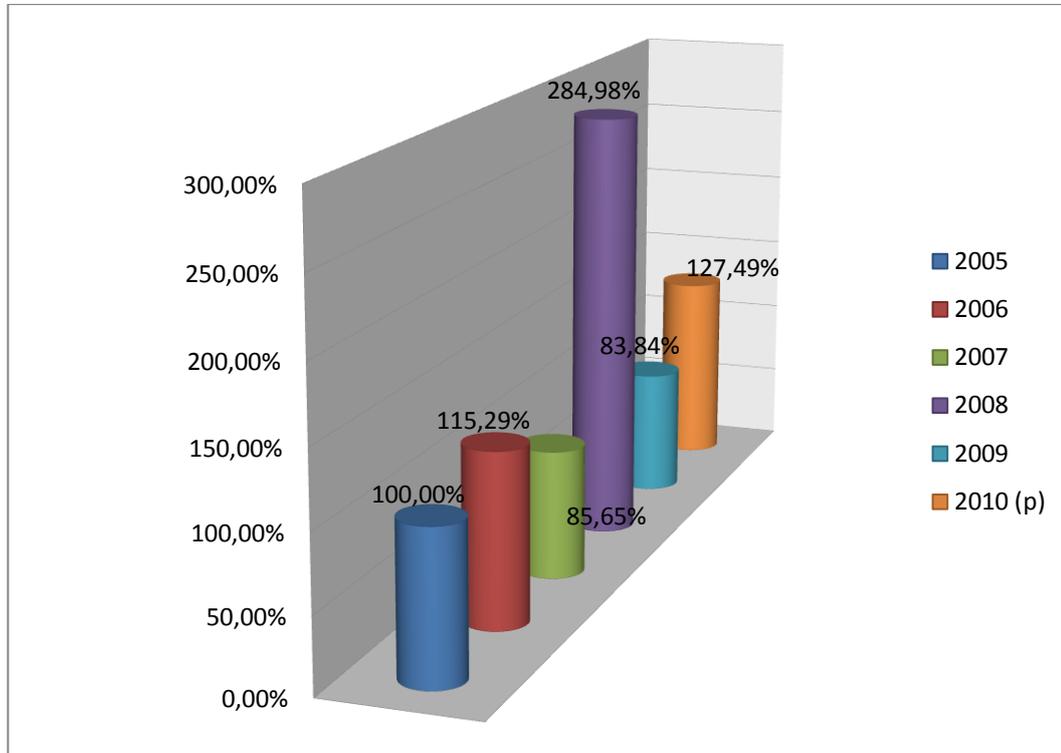


Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

4.1.2 ANALISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL EN EL PERIODO DE 2005 AL 2010

En los últimos 5 años el activo corriente ha tenido diferente tipo de participación en la empresa; se mantenía con una buena liquidez y los inventarios constituyeron una parte importante del activo corriente, al 2006 se adquiere maquinaria por lo que el 2007 la liquidez disminuye y en el 2008 tiene un crecimiento mayor debido al crédito otorgado por la CFN, lo que para el 2009 la liquidez disminuye y tiene que tomar medidas adecuadas para aumentar el activo corriente en un 20%, la recuperación de deudas por contratos altos aumento en el 2010.

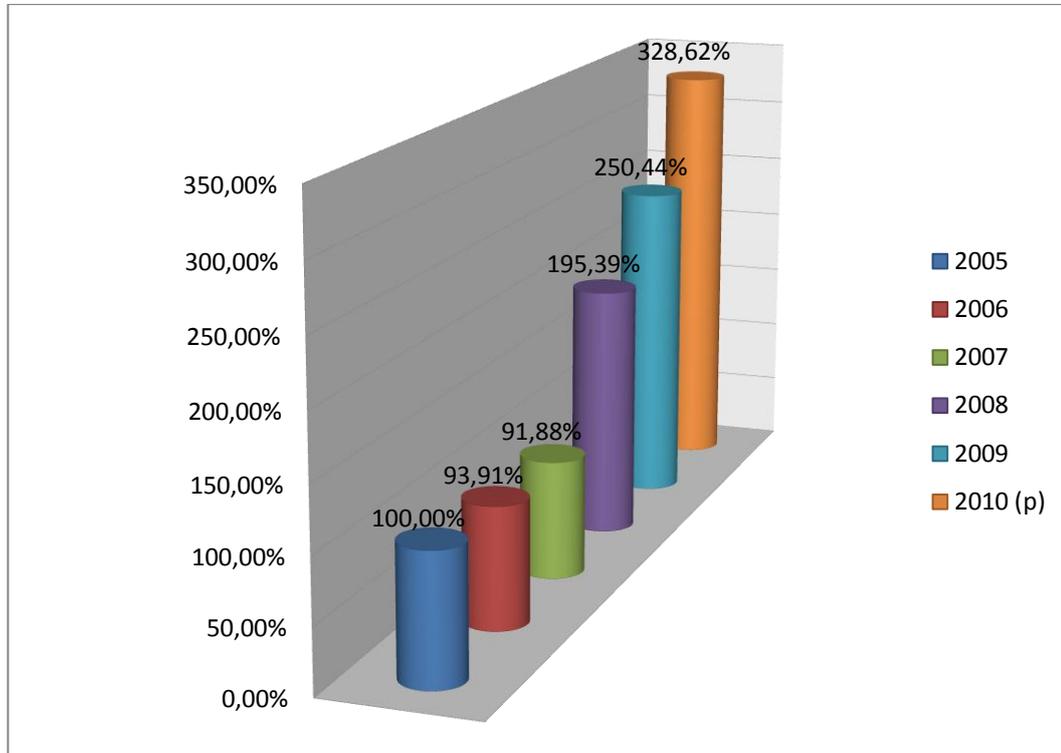
Gráfico No. 30 Activo Corriente del Período 2005 – 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

Tomando como base el 2005, la empresa presenta en los años 2006 y 2007 una disminución de Activos Fijos debido a la obsolescencia de maquinaria por lo que ve la necesidad de realizar una inversión y en el año 2008 y 2009 solicita un préstamo a la Corporación Financiera Nacional lo que refleja un 34.98% del Total de Activos, en este año se presentó mayor porcentaje de Activo Corriente por lo que la empresa disponía con Capital Propio para su trabajo, esta inversión se produjo por la demanda en esos años y adquiere un vehículo nuevo.

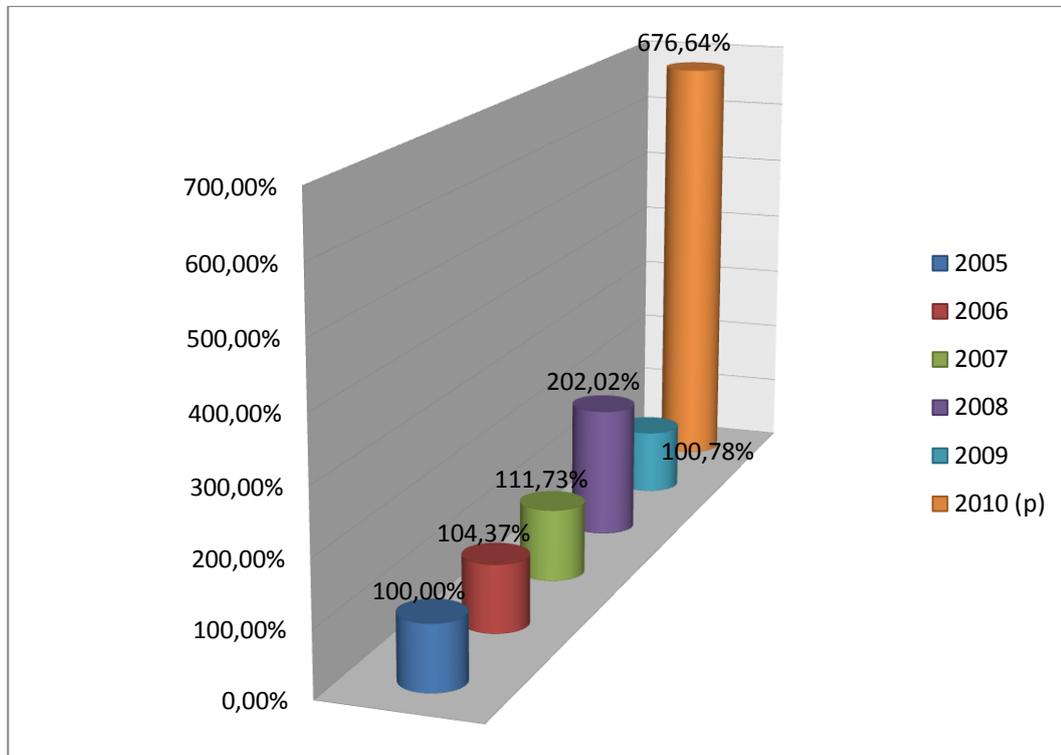
Gráfico No. 31 Activo Fijo del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

CREACIONES MODERNAS "B.S", toma como base el año 2005 para el análisis en el cual se instaló con poca maquinaria sin imaginar que en los próximos años la demanda crecería y sus recursos eran mínimos, por lo que en el año 2008 adquiere maquinaria para poder abastecerse y dar competencia al mercado nacional, de la misma manera la depreciación es elevada por el costo de la maquinaria.

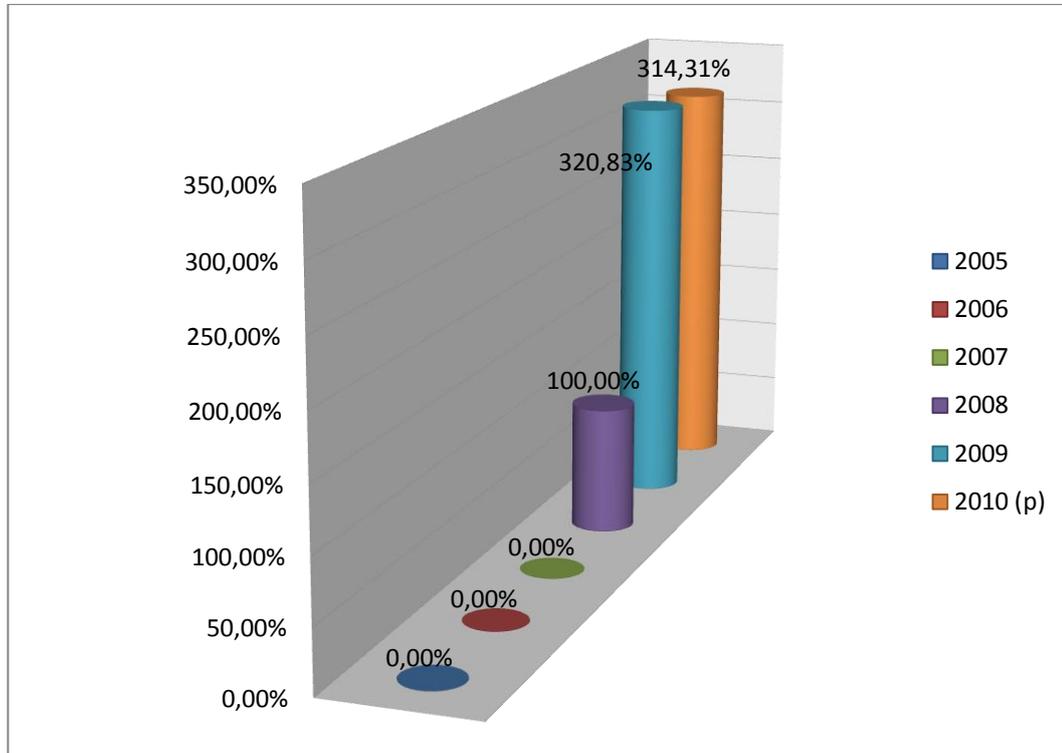
Gráfico No. 32 Pasivo Corriente del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

Al año 2008 la empresa decide crecer en su totalidad, para lo solicitó un crédito al Banco del Pichincha por la suma de 20.000 dólares destinado capital de trabajo y a finales de ese mismo años realiza un crédito a la CFN por el monto de \$79,000.00 dólares, para compra de maquinaria y adquisición de planta de producción y vehículo; sus pasivos aumentan progresivamente en los dos últimos años 2009 y 2010 respectivamente, la inversión fue decisiva para el crecimiento de la empresa.

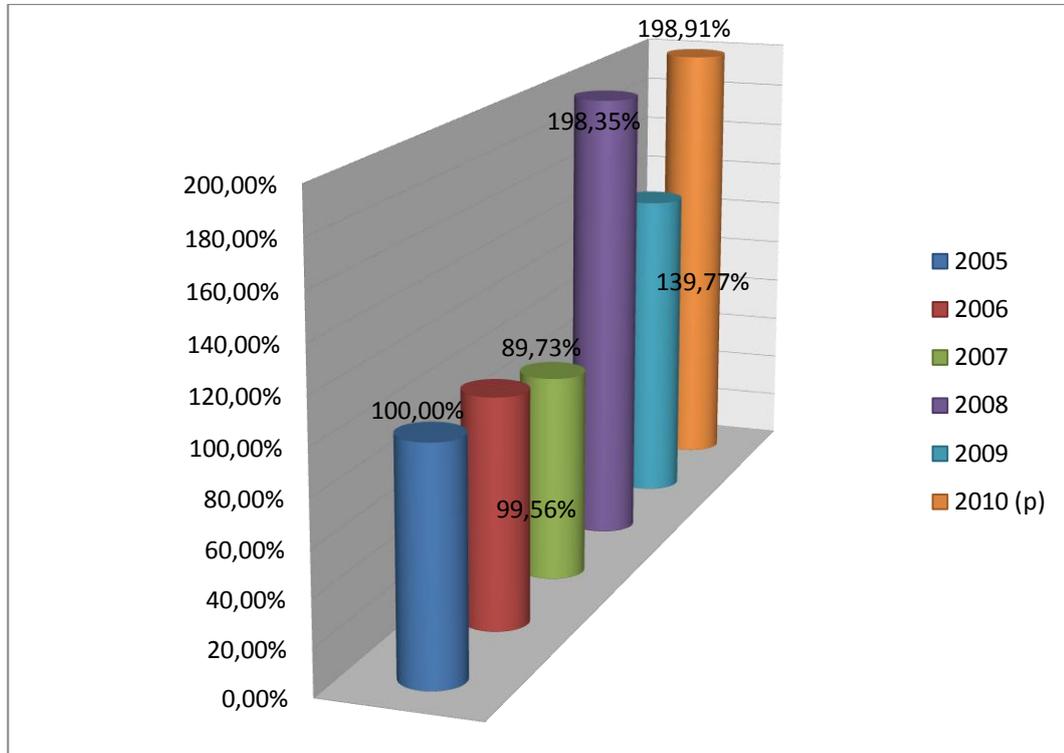
Gráfico No. 33 Pasivo a Largo Plazo del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio

El Patrimonio en los dos últimos años ha crecido por la adquisición de Activos Fijos y Pasivo a Largo Plazo, pero la empresa ha cumplido con todas sus obligaciones financieras y cubre también la demanda de su mercado, trabajando con productos de calidad y a un buen precio, las ventas de igual manera han crecido al mismo ritmo de los Activos y Pasivos.

Gráfico No. 34 Patrimonio del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

4.2 ANALISIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PERIODO 2005 AL 2010



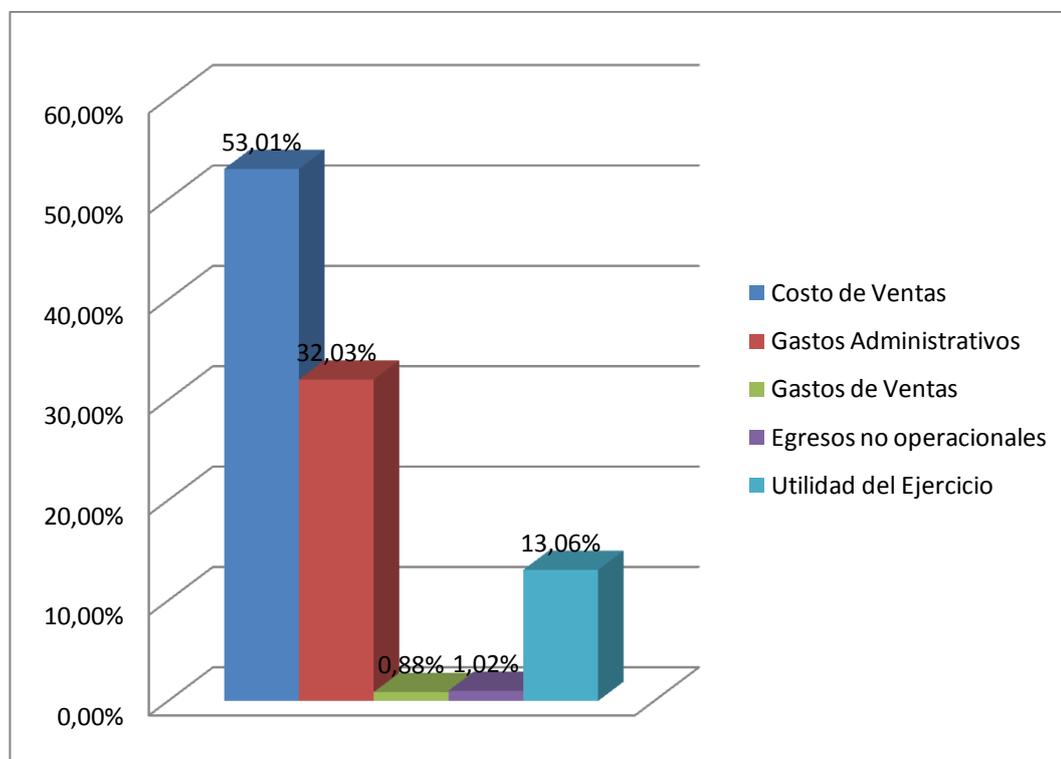
CREACIONES MODERNAS "B.S."
ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DEL BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS
De los años 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010

	2005			2006			2007			2008			2009			2010 (I TRIMESTRE)		
	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL	BALANCE	ANALIS HORIZONTAL	ANALIS VERTICAL
INGRESOS OPERACIONALES																		
VENTAS BRUTAS	80.799,99			84.839,99			97.565,99			148.860,48			179.446,31			55.202,16		
(-) Descuento en ventas	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
(-) Devolucion en ventas	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
VENTAS NETAS	80.799,99	100,00%	100,00%	84.839,99	105,00%	100,00%	97.565,99	120,75%	100,00%	148.860,48	184,23%	100,00%	179.446,31	222,09%	100,00%	55.202,16	68,32%	100,00%
(-) Costo de ventas	42.829,78	100,00%	53,01%	44.971,26	105,00%	53,01%	46.226,95	107,93%	47,38%	62.687,51	146,36%	42,11%	57.485,47	134,22%	32,03%	14.414,91	33,66%	26,11%
Mercaderia Inventario Inicial	8.337,26	100,00%	10,32%	8.754,12	105,00%	10,32%	9.191,83	110,25%	9,42%	10.500,00	125,94%	7,05%	7.973,45	95,64%	4,44%	1.996,34	23,94%	3,62%
(+) Compras Brutas	47.279,67	100,00%	58,51%	49.643,65	105,00%	58,51%	51.132,96	108,15%	52,41%	67.216,85	142,17%	45,15%	65.279,67	138,07%	36,38%	14.854,23	31,42%	26,91%
(-) Devolucion en compras	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%
(-) Descuento en compras	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%
Compras Netas	47.279,67	100,00%	58,51%	49.643,65	105,00%	58,51%	51.132,96	108,15%	52,41%	67.216,85	142,17%	45,15%	65.279,67	138,07%	36,38%	14.854,23	31,42%	26,91%
Mercaderia disponible para la venta	55.616,93	100,00%	68,83%	58.397,77	105,00%	68,83%	60.324,79	108,46%	61,83%	77.716,85	139,74%	52,21%	73.253,12	131,71%	40,82%	16.850,57	30,30%	30,53%
(-) Mercaderia inventario final	12.787,15	100,00%	15,83%	13.426,51	105,00%	15,83%	14.097,84	110,25%	14,45%	15.029,34	117,53%	10,10%	15.767,65	123,31%	8,79%	2.435,66	19,05%	4,41%
Utilidad bruta en ventas	37.970,21	100,00%	46,99%	39.868,73	105,00%	46,99%	51.339,04	135,21%	52,62%	86.172,97	226,95%	57,89%	121.960,84	321,20%	67,97%	40.787,25	107,42%	73,89%
GASTOS OPERACIONALES																		
Gastos Administrativos	25.876,82	100,00%	32,03%	29.934,71	115,68%	35,28%	40.471,00	156,40%	41,48%	74.460,40	287,75%	50,02%	105.981,37	409,56%	59,06%	32.873,28	127,04%	59,55%
Gastos Sueldos	14.007,71	100,00%	17,34%	14.708,10	105,00%	17,34%	15.443,51	110,25%	15,83%	39.456,67	281,68%	26,51%	41.650,08	297,34%	23,21%	11.065,23	78,99%	20,04%
Horas Extras	1.210,74	100,00%	1,50%	1.271,28	105,00%	1,50%	1.334,85	110,25%	1,37%	3.987,45	329,34%	2,68%	3.889,78	321,27%	2,17%	456,90	37,74%	0,83%
Beneficios Sociales	350,83	100,00%	0,43%	368,37	105,00%	0,43%	430,49	122,71%	0,44%	917,42	261,50%	0,62%	5.388,38	1535,89%	3,00%	1.347,98	384,23%	2,44%
Depre. Edificio	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	91,31	100,00%	0,06%	5.067,30	5549,56%	2,82%	1.519,08	1663,65%	2,75%
Depre. Vehiculo	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	24,16	100,00%	0,02%	24,16	100,00%	0,01%	603,82	2499,25%	1,09%
Depre. Equipo y Maquinaria	4.546,92	100,00%	5,63%	7.674,44	168,78%	9,05%	12.704,79	279,42%	13,02%	15.403,18	338,76%	10,35%	34.188,44	751,90%	19,05%	9.065,73	199,38%	16,42%
Depre. Equipo de Computo	611,93	100,00%	0,76%	611,93	100,00%	0,72%	601,93	98,37%	0,62%	1.201,93	196,42%	0,81%	2.240,87	366,20%	1,25%	870,04	142,18%	1,58%
Depre. Muebles y Enseres	25,00	100,00%	0,03%	45,00	180,00%	0,05%	50,00	200,00%	0,05%	70,00	280,00%	0,05%	687,50	2750,00%	0,38%	729,16	2916,64%	1,32%
Depre. Equipo de Oficina	32,00	100,00%	0,04%	42,00	131,25%	0,05%	48,00	150,00%	0,05%	52,00	162,50%	0,03%	38,00	118,75%	0,02%	26,88	84,00%	0,05%
Gasto Arriendo	3.000,00	100,00%	3,71%	3.000,00	100,00%	3,54%	7.420,00	247,33%	7,61%	8.064,00	268,80%	5,42%	6.048,00	201,60%	3,37%	6.048,00	201,60%	10,96%
Servicios Basicos	1.062,24	100,00%	1,31%	1.132,67	106,63%	1,34%	1.302,57	122,62%	1,34%	4.782,25	450,20%	3,21%	2.905,59	273,53%	1,62%	795,91	74,93%	1,44%
Suministros de Oficina	226,17	100,00%	0,28%	237,48	105,00%	0,28%	249,35	110,25%	0,26%	410,03	181,29%	0,28%	226,17	100,00%	0,13%	226,17	100,00%	0,41%
Mantenimiento Edificio	803,28	100,00%	0,99%	843,44	105,00%	0,99%	885,51	110,24%	0,91%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	41,60	5,18%	0,08%
Amortizaciones	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	78,33	100,00%	0,04%	58,74	74,99%	0,11%
Impuestos	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	0,00		0,00%	3.548,77	100,00%	1,98%	18,04	0,51%	0,03%
Gastos de Venta	713,56	100,00%	0,88%	749,25	105,00%	0,88%	795,38	111,47%	0,82%	968,38	135,71%	0,65%	3.005,38	421,18%	1,67%	1.811,79	253,91%	3,28%
Publicidad	284,71	100,00%	0,35%	298,95	105,00%	0,35%	313,90	110,25%	0,32%	345,43	121,33%	0,23%	1.282,92	450,61%	0,71%	147,69	51,87%	0,27%
Combustibles	346,35	100,00%	0,43%	363,67	105,00%	0,43%	381,85	110,25%	0,39%	305,47	88,20%	0,21%	1.352,00	390,36%	0,75%	302,32	87,29%	0,55%
Comisiones de ventas	0,00			0,00			0,00			0,00		0,00	0,00			759,81	100,00%	1,38%
Transporte	82,50	100,00%	0,10%	86,63	105,01%	0,10%	99,63	120,76%	0,10%	317,48	384,82%	0,21%	370,46	449,04%	0,21%	601,97	729,66%	1,09%
Total Gastos Administrativos y Ventas	26.590,38	100,00%	32,91%	30.683,96	115,39%	36,17%	41.266,38	155,19%	42,30%	75.428,78	283,67%	50,67%	108.986,75	409,87%	60,74%	34.685,07	130,44%	62,83%
Utilidad en Operación	11.379,83	100,00%		9.184,77	80,71%		10.072,66	88,51%		10.744,19	94,41%		12.974,09	114,01%		6.102,18	53,62%	
Egresos no operacionales	826,08	100,00%	1,02%	867,38	105,00%	1,02%	971,47	117,60%	1,00%	1.126,08	136,32%	0,76%	1.691,01	204,70%	0,94%	136,64	16,54%	0,25%
Comisiones bancarias	341,08	100,00%	0,42%	358,13	105,00%	0,42%	401,11	117,60%	0,41%	641,08	187,96%	0,43%	745,43	218,55%	0,42%	57,20	16,77%	0,10%
Otros Gastos	485,00	100,00%	0,60%	509,25	105,00%	0,60%	570,36	117,60%	0,58%	485,00	100,00%	0,33%	945,58	194,96%	0,53%	79,44	16,38%	0,14%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	10.553,75	100,00%	13,06%	8.317,39	78,81%	9,80%	9.101,19	86,24%	9,33%	9.618,11	91,13%	6,46%	11.283,08	106,91%	6,29%	5.965,54	56,53%	10,81%

4.2.1 ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PERIODO DE 2005 AL 2010

CREACIONES MODERNAS “B.S”, al año 2005 según el Balance de Pérdidas y Ganancias experimenta costos que conforman el 53.01% de las ventas netas y tiene mayor peso en mercadería disponible para vender debido a que la producción de ropa de diseño se produce en los meses de septiembre y octubre y se vende a través de local, los Gastos Administrativos en un 32.03%, dichos gastos tienen su mayor peso en sueldos, situación que ha derivado una utilidad neta de 13.06% de las ventas netas lo cual está dentro del parámetro de la empresa industrial es de 20%.

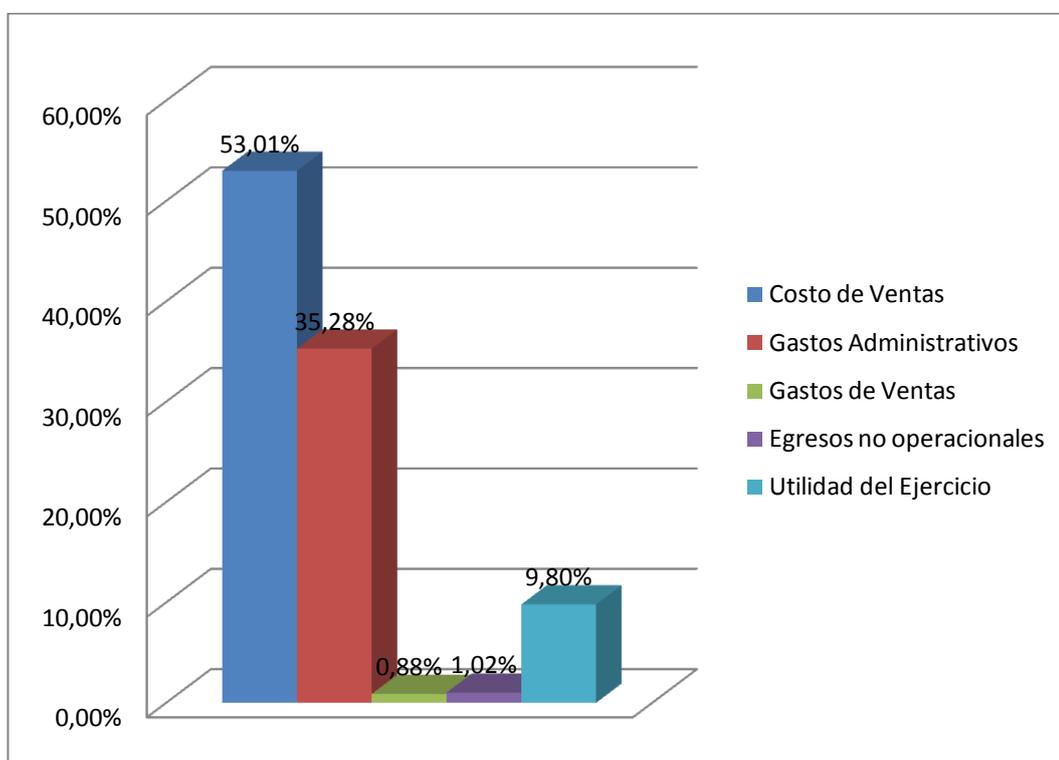
Gráfico No. 35 Análisis Vertical Año 2005



Fuente: CREACIONES MODERNAS “B.S”
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

En el año 2006 la situación continúa de la misma manera, elevándose los Gastos Administrativos uno de los principales factores fue la adquisición de maquinaria al cuarto trimestre del año, por lo que la Depreciación aumentó el Costo de Ventas se mantuvo igual en un 53.01% con respecto a las Ventas Netas, y la Utilidad Neta se redujo a 9.80%, ubicándose debajo del nivel normal de utilidad industrial.

Gráfico No. 36 Análisis Vertical Año 2006



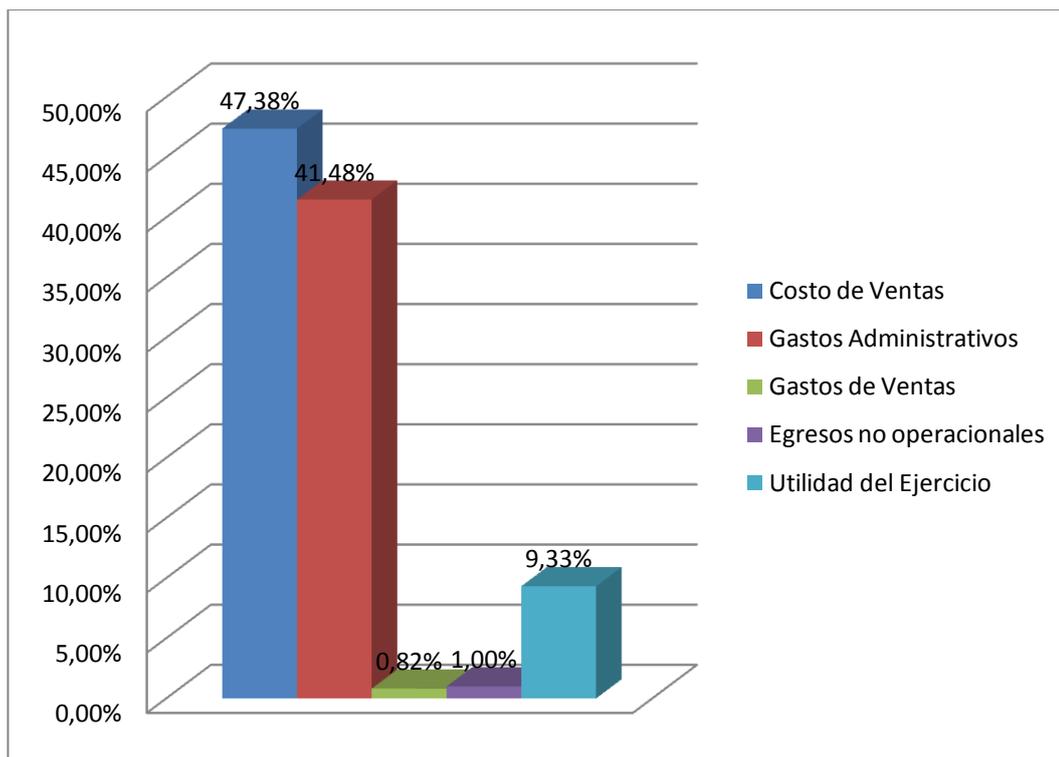
Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Al año 2007, los Costos de Ventas se redujeron debido a que la gestión de ventas fue buena y se redujo al máximo la mercadería disponible para vender, teniendo como Costos de Ventas un 47.38% y los Gastos Administrativos se elevaron por la Depreciación de Maquinaria ya que estas tienen precios elevados, por su contextura, el Gasto de Ventas no

supera el 1% ya que se trabaja bajo contratos y no se cuenta con mucha maquinaria, por lo que la utilidad para este año es de 9.33%.

Gráfico No. 37 Análisis Vertical Año 2007



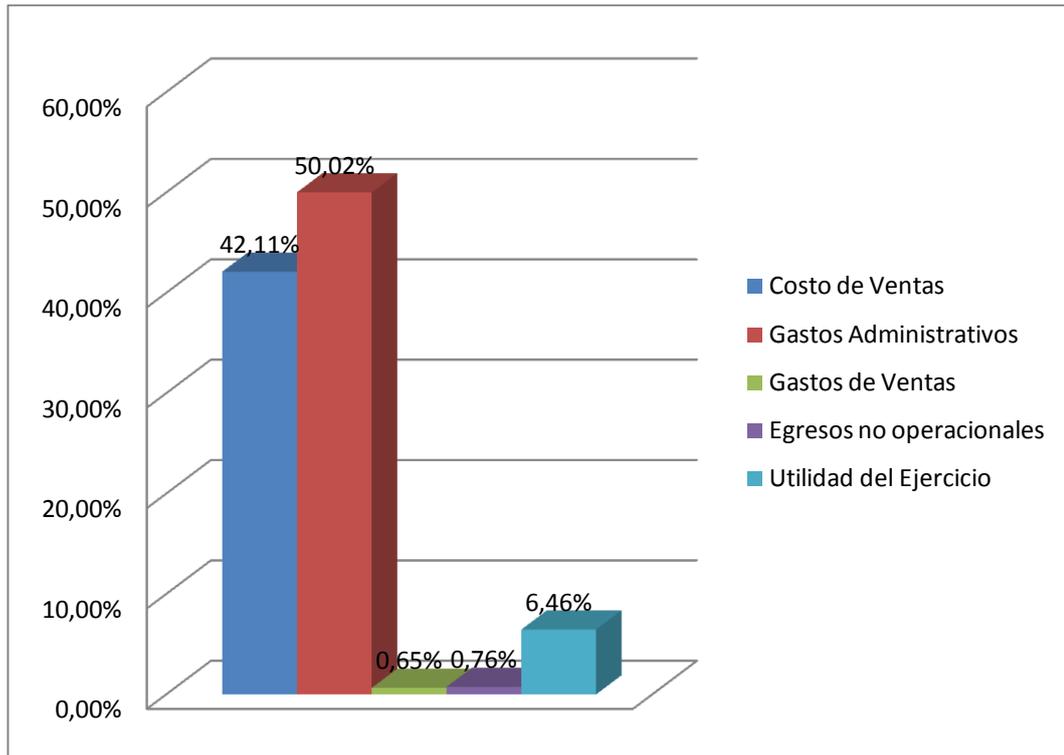
Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La gestión de Ventas para el año 2008, no fue tan buena por motivos de cómo: falta de maquinaria y personal adecuado, pérdida de contratos pequeños lo cual desestabilizó la empresa, pero creció en contratos de instituciones educativas, por lo que se vio en la necesidad de adquirir nueva maquinaria para la cual obtuvo un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, creó su propia planta de trabajo hasta la segunda planta, el Costo de Ventas en comparación al año anterior se redujo a un 42.11%, los Gastos Administrativos crecieron en un 50.02% debido a que la empresa cuenta con una planta de producción propia y un nuevo local

comercial que le permita vender sus prendas, con todos estos gastos la empresa obtuvo una utilidad del 6.46% respecto a las Ventas Netas.

Gráfico No. 38 Análisis Vertical Año 2008

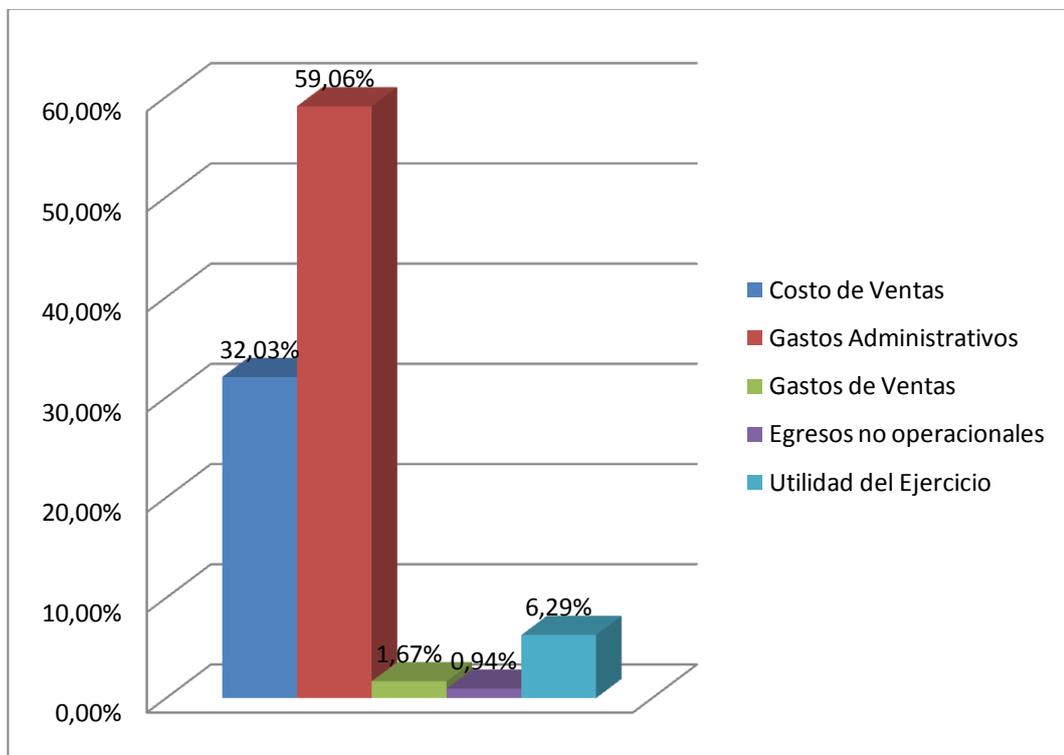


Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Con todos los cambios económicos que atravesó el país al 2009, respecto a aranceles de importaciones la empresa dejó de producir algunas prendas que se realizaban con telas importadas y se sustituyó por tipo de tela nacional, esto a la vez le resultó productivo porque el mercado nacional creció debido a la elevación de aranceles que se impuso a la ropa importada, las ventas en ropa de diseño aumentaron especialmente en fechas especiales como: Navidad y Año Nuevo, no obstante en la rama de lo institucional las ventas se concentraron en instituciones educativas, debido a que la empresa se estaba dando a conocer en lo

referente a calidad y obtuvo un buen resultado al final del año con algunos contratos para estas instituciones las mismas que recargaron la producción y se vio en la necesidad de buscar talleres pequeños que cuenten con requisitos como: calidad y puntualidad para varios tipos de prendas que no se producían en la empresa, el Costo de Venta bajó en un 32.03% y por todos los Activos Fijos adquiridos el año anterior aumentaron los Gastos Administrativos (59.06%) y los sueldos al personal debido a la necesidad de cumplir con puntualidad los contratos, el sueldo artesanal se unificó a \$240.00 dólares, además se afilió al seguro a todo el personal y las horas extras crecieron de acuerdo a la producción, la utilidad neta fue de 6.29%.

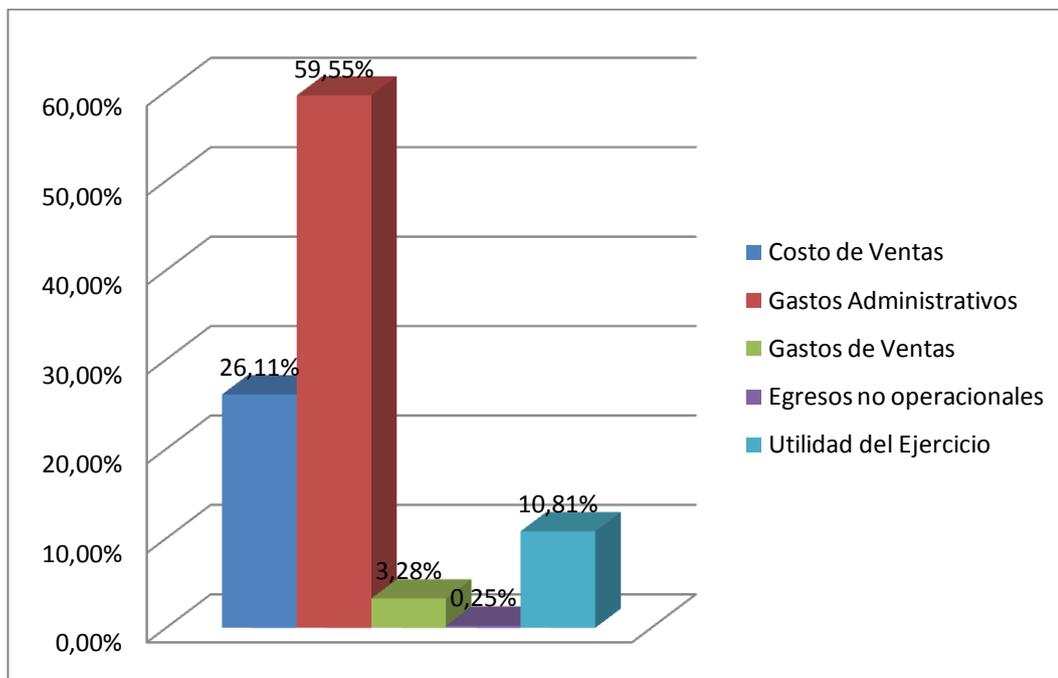
Gráfico No. 39 Análisis Vertical Año 2009



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

En el primer trimestre del 2010 Creaciones Modernas “B.S” crece progresivamente los tres primeros meses, pese a que enero y febrero son bajos, la producción de uniformes para instituciones se incrementa en el mes de marzo principalmente por contratos obtenidos en las regiones costa y amazonía, la planta de producción y maquinaria es la adecuada e incluso posee capacidad instalada no ocupada, el personal trabaja con tiempos de producción y se evita desperdicios de tiempo y materia prima, todo el personal cuenta con su respectivo contrato, según ley; el Costo de Ventas es bajo por lo que el Inventario de Mercadería disponible para la venta es bajo, debido a que la producción de moda empieza a partir del tercer trimestre del año. Los Gastos Administrativos representan el 59.55% el principal motivo son los sueldos a operarios, horas extras y depreciación que son las cuentas de mayor relevancia, la utilidad es de 10.81% lo que significa un crecimiento en relación al año 2009.

Gráfico No. 40 Análisis Vertical Año 2010 (I TRIMESTRE)

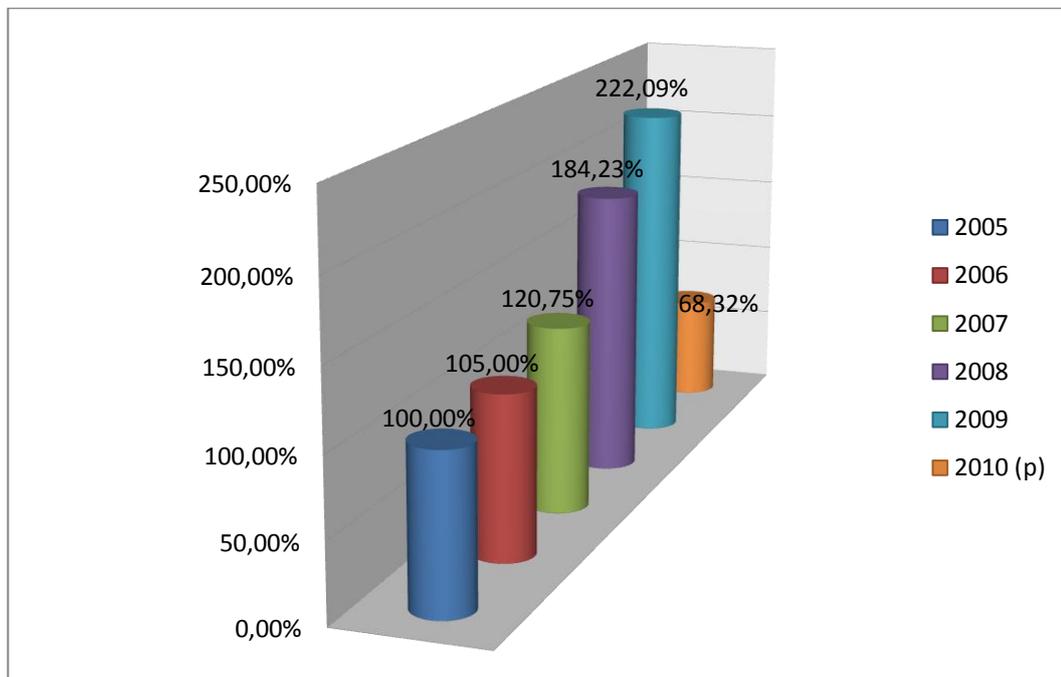


Fuente: CREACIONES MODERNAS “B.S”
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

4.2.2 ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PERIODO DE 2005 AL 2010

La empresa ha tomado como año cero el 2005, para el cual las ventas netas han ido en aumento a consecuencia de que la empresa se ha dado a conocer en el mercado tanto institucional como de moda, también a lo largo del tiempo ha ido adquiriendo maquinaria, en su mayoría es muy costosa, pero que es muy necesaria para poder cumplir con toda la demanda del mercado ubicada en la costa y en el oriente, también se nota que en base a la inversión la recuperación ha sido de la misma manera, la gestión de ventas ha crecido y la recuperación de cartera está tomando un mejor manejo, en el 2010, las ventas alcanzan un 68.32% lo que es favorable aumentado la demanda, por lo que la empresa está ingresando a competir directamente en el mercado de la confección de uniformes educativos y empresariales.

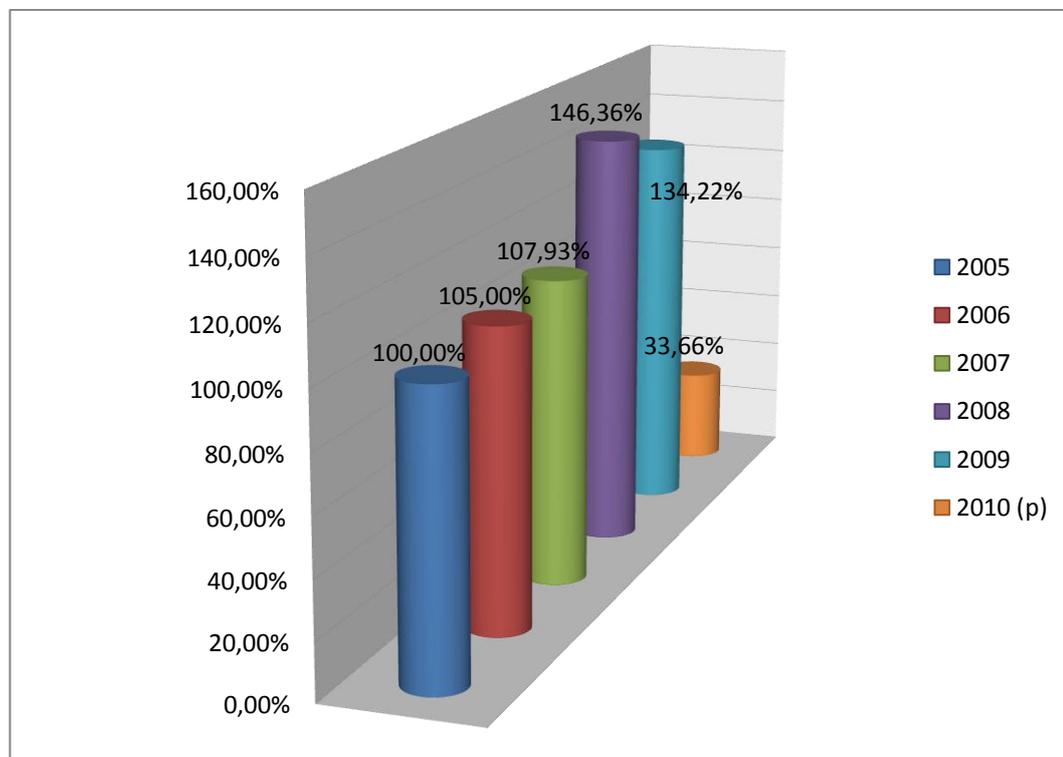
Gráfico No. 41 Ventas Netas del Periodo 2005 - 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Los costos de ventas también han crecido de acuerdo a las ventas realizadas, aunque a partir del 2009, se nota la reducción de aranceles en varios tipos de materias primas e insumos necesarios para la confección, al 2008 se nota un incremento debido a la compra de materia prima en cantidad lo cual fue un desperdicio, la misma quedo en bodega por algún tiempo por lo que en la actualidad se compra insumos y materia prima de acuerdo al contrato, que en la mayoría de los casos es al por mayor pasado de 100 prendas, en el año 2010, el costo de ventas es bajo debido a que la materia prima se la compra de acuerdo al pedido del contrato, con la finalidad de no tener perdidas o materia prima sin utilizar, en razón a que todas las prendas no se confeccionan con el mismo tipo de tela.

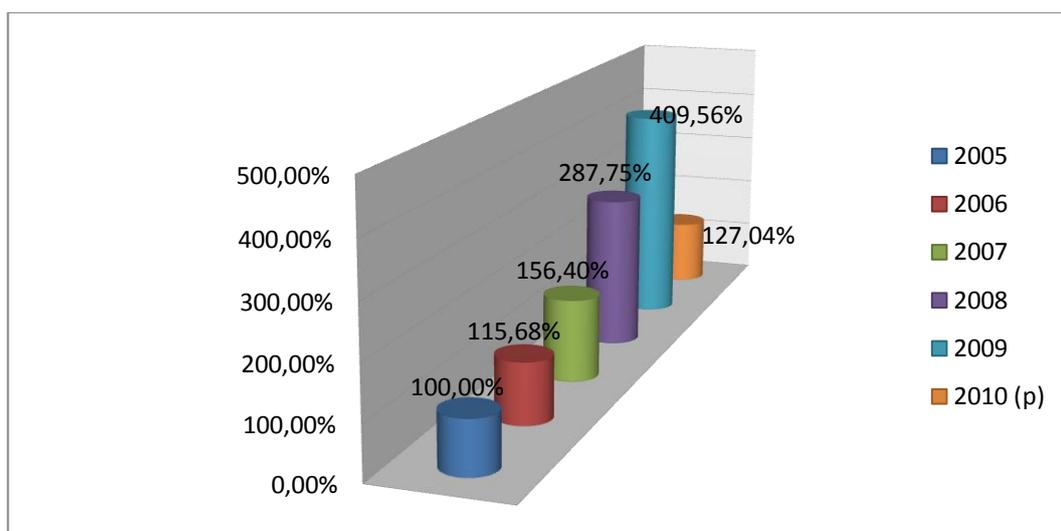
Gráfico No. 42 Costos de ventas del periodo 2005 a 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

De igual manera los Gastos Administrativos aumentaron de año a año, hasta el 2007 se observa un crecimiento normal, al 2008 por las adquisiciones de Activos Fijos y pago de sueldos a personal y horas extras en este año se contrató demasiado personal y hubo desperdicio de materia prima debido a una mala gestión de producción, no se optimizó recursos por lo que los gastos fueron elevados, para el 2009 se redujo el personal y se trabajo de acuerdo a tiempos estimados y ordenes de producción, de igual manera los Gastos fueron elevados por los Activos Fijos, en el 2010 los Gastos han aumentado debido al crecimiento de la empresa, tanto de su maquinaria, como planta de producción, el número de contratos han ido en aumento por lo que en algunas ocasiones ha sido necesario ocupar horas extras con el fin de cumplir con las ordenes de producción, en este año se aumento el gasto de talleres extras de producción, una de las razones es que no se realizan todas las prendas en la empresa, pero por motivos de contrato se requiere de todo los implementos completos, con la finalidad de cumplir con los pedidos se cumple a cabalidad con todo el pedido.

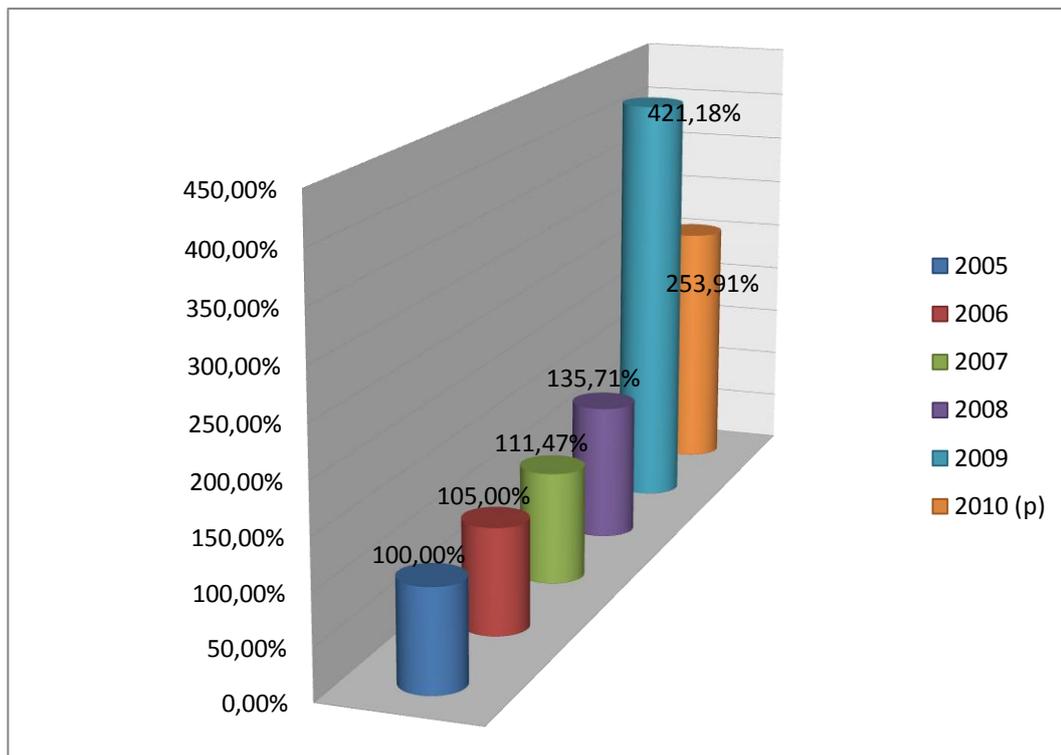
Gráfico No. 43 Gastos Administrativos del Periodo del 2005 a 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Los gastos de ventas tuvieron un crecimiento uniforme hasta el 2008, pero en el año 2009 se vio la necesidad de hacer conocer un poco más la empresa por lo que se invirtió en publicidad en radio y por medio de publicidad volante, lo cual dio resultado para la empresa, para el 2010 se realizaron Gastos de Publicidad similar al año anterior como radio, para contratos de personal, servicio de talleres y publicidad de la empresa, lo que ha dado muy buenos resultados y las ventas han crecido en el primer trimestre de este año.

Gráfico No. 44 Gastos de Venta del Periodo 2005 al 2010



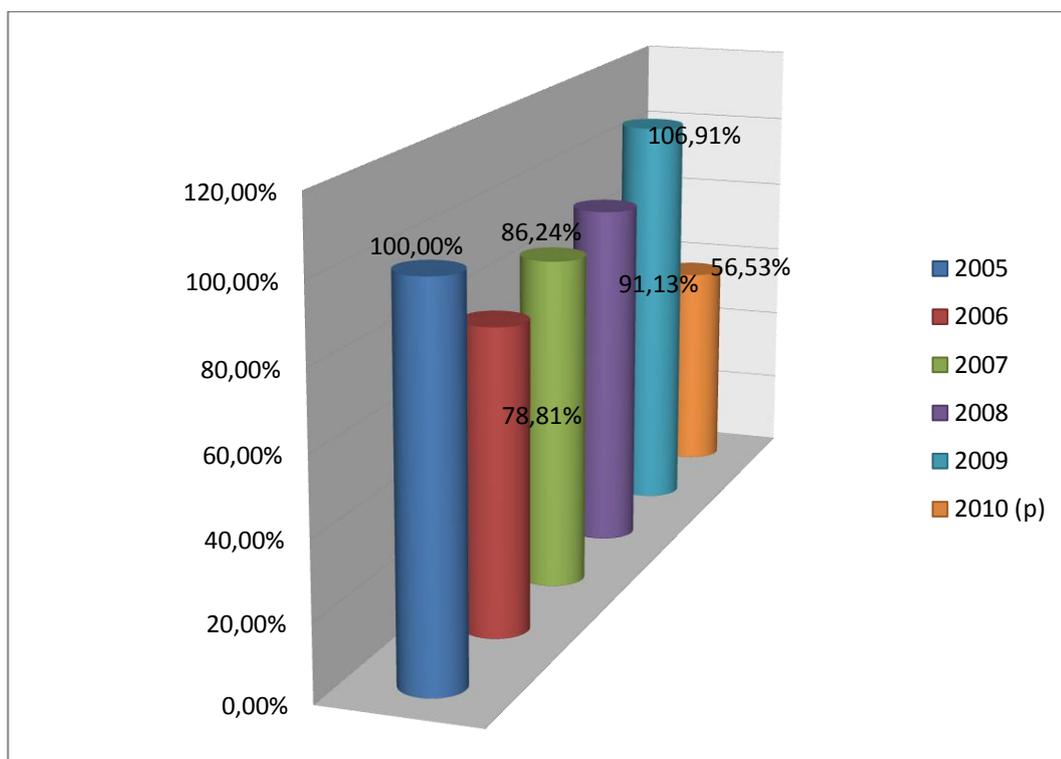
Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Toda la gestión que realizó la empresa en los años 2005, 2006, 2007 y 2008, se vio reflejada en el año 2009 obteniendo un crecimiento con respecto al 2005 en un 6.91%, con todo la inversión realizada y para el

2010 se espera un crecimiento mayor de la utilidad y ha sido notorio por lo que la empresa está cumpliendo con sus metas y expectativas, a pesar de que los meses de enero y febrero son bajos para la empresa, el mes de marzo es considerado alto por motivos que en la costa y amazonía se empieza con contratos de uniformes en masa, lo que representa a la empresa una entrada de dinero bastante fuerte.

Gráfico No. 45 Utilidad del Ejercicio del periodo 2005 - 2010



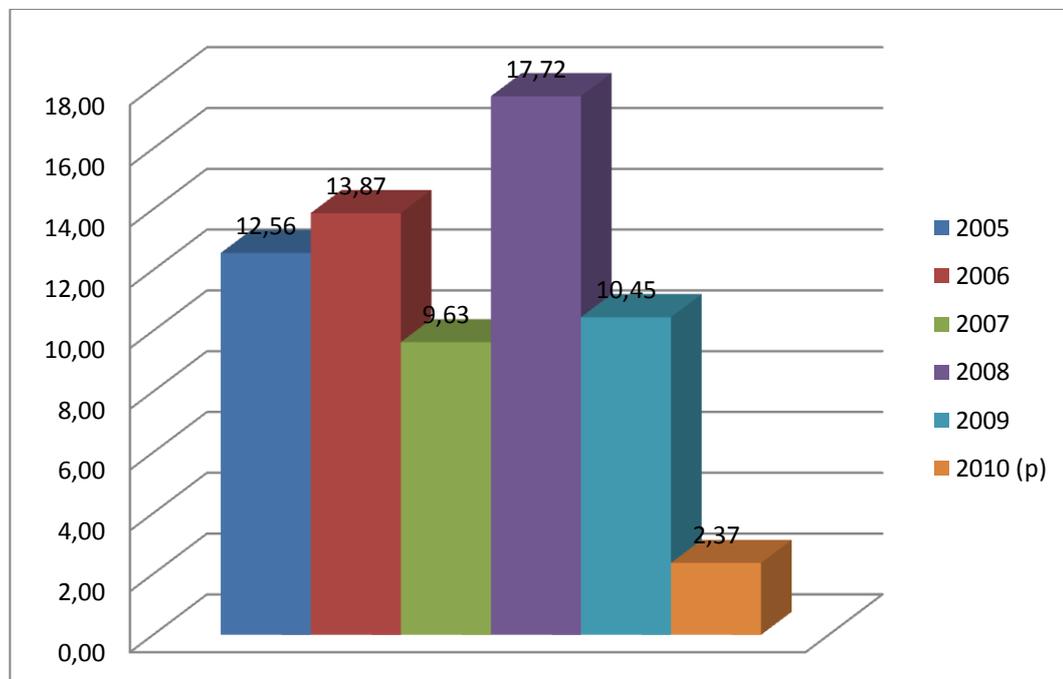
Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

4.3 ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS - PERIODO 2005 - 2010

Las razones financieras de la empresa CREACIONES MODERNAS "B.S" son las siguientes:

La **razón de liquidez**, medimos a partir de tres indicadores como son: razón corriente el índice de la empresa es muy elevado lo que denota una rotación lenta de capital de trabajo, en los años 2007 y 2009 se ha movido un poco más rápido el capital de trabajo, lo que significa que la empresa ha tenido mayores contratos de los servicios, esto significa que al 2009 por cada dólar que se debe a corto plazo la empresa dispone de 10.45 dólares como respaldo, es decir tiene bastante liquidez, por lo que sería aconsejable que el capital de trabajo tenga mayor movimiento dentro de la empresa.

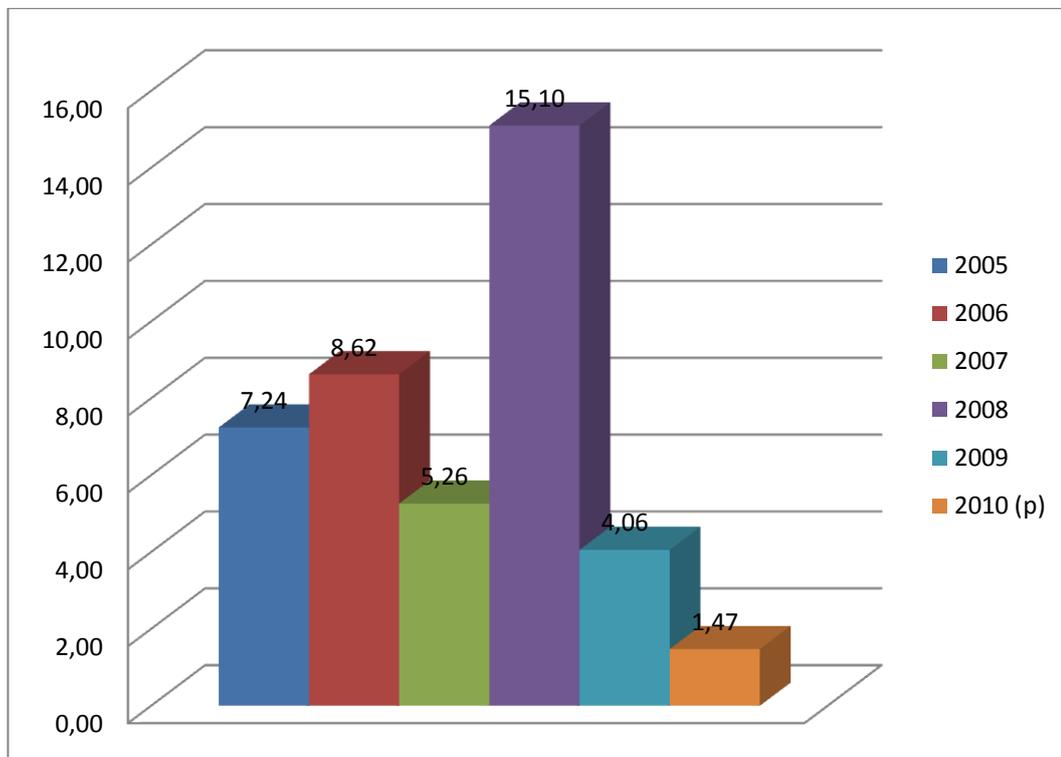
Gráfico No. 46 Razón Corriente del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La razón ácida supone la conversión inmediata de los activos corrientes más líquidos en dinero para cancelar las obligaciones del pasivo corriente, lo que significa que por cada dólar que se debe a corto plazo, para el 2009 se tiene 4.06 dólares de activos fácilmente convertibles en dinero, el rango de esta razón financiera es elevado por lo que la empresa debería tomar medidas para que este índice se reduzca.

Gráfico No. 47 Razón Ácida del Periodo 2005 al 2010



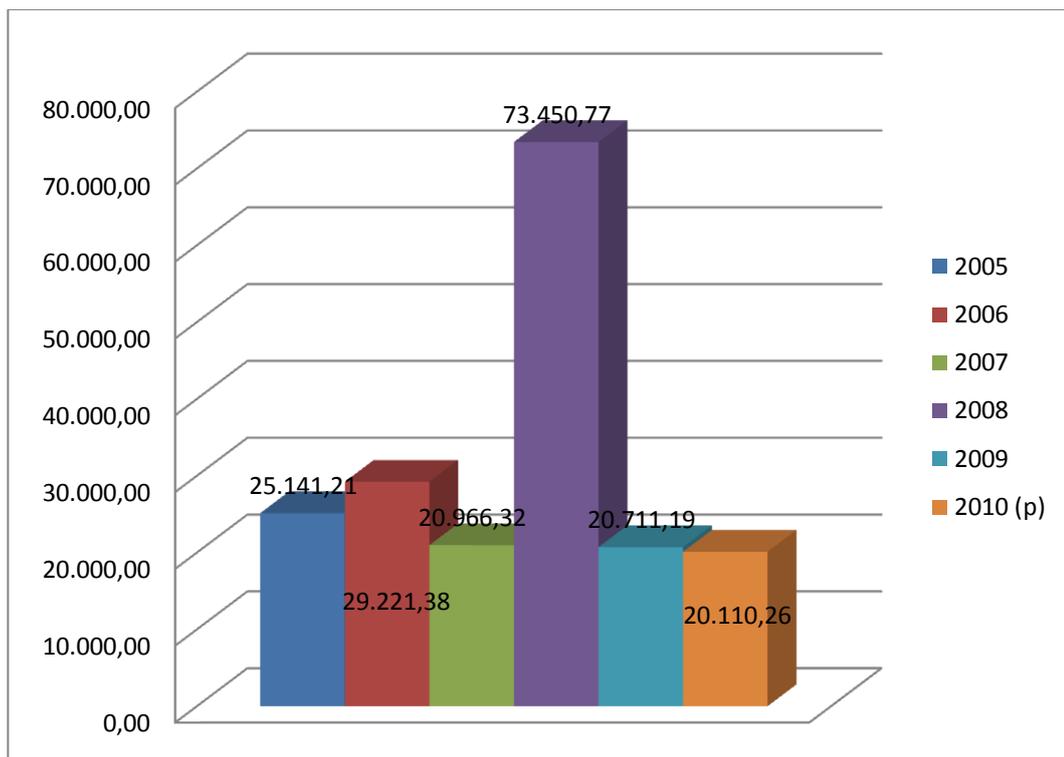
Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

El capital de trabajo neto es demasiado grande por lo que se tiene recursos ociosos, las políticas de venta son el 50 % al momento del pedido y el 50% al momento de la entrega, aunque existen excepciones en contratos grandes donde se considera el volumen de ventas y se realiza una negociación con el cliente, la cual es 50% al momento de la entrega y 50% a un plazo de 30 días, por lo general ocurren en el caso de

uniformes para instituciones escolares o empresariales, al 2008 el capital de trabajo es de 73.450,77, debido al crédito que se obtuvo en el cuarto trimestre del año.

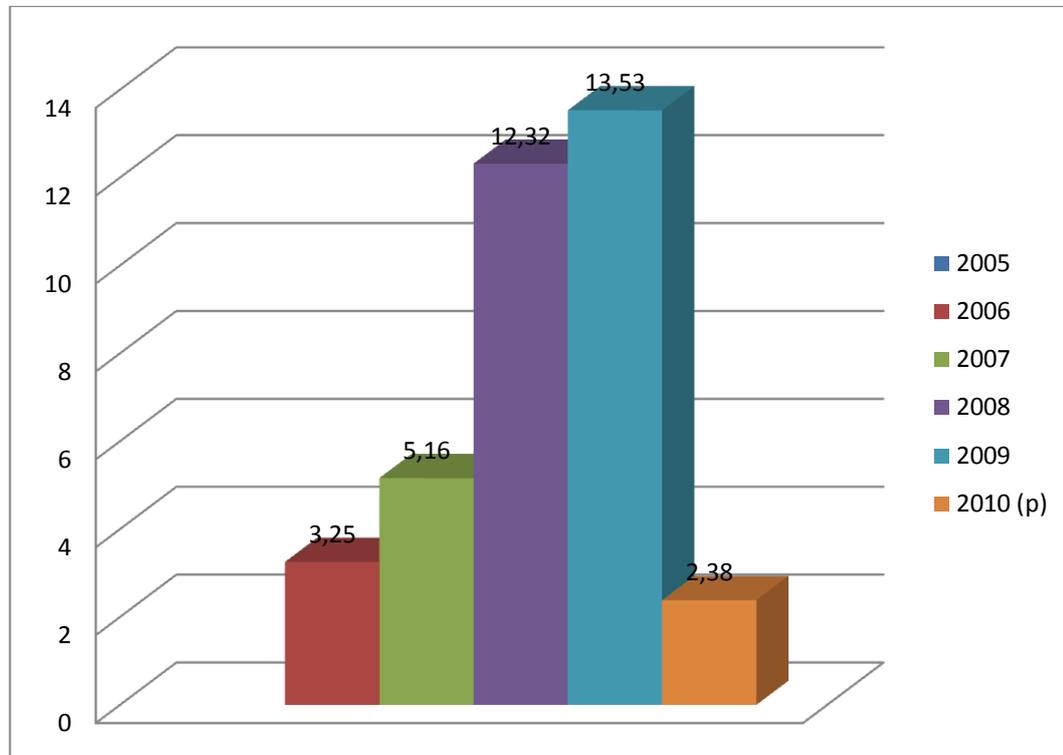
Gráfico No. 48 Capital de Trabajo Neto del Periodo 2005 – 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

En lo referente a las razones de actividad, tenemos la rotación de Cuentas por Cobrar la cual nos permite conocer el tiempo que efectivamente se están tomando los clientes para cancelar los plazos que la empresa concede al cliente, en la empresa este índice ha ido creciendo de año a año lo que significa que la gestión de cobros ha ido mejorando o que los clientes pagan oportunamente.

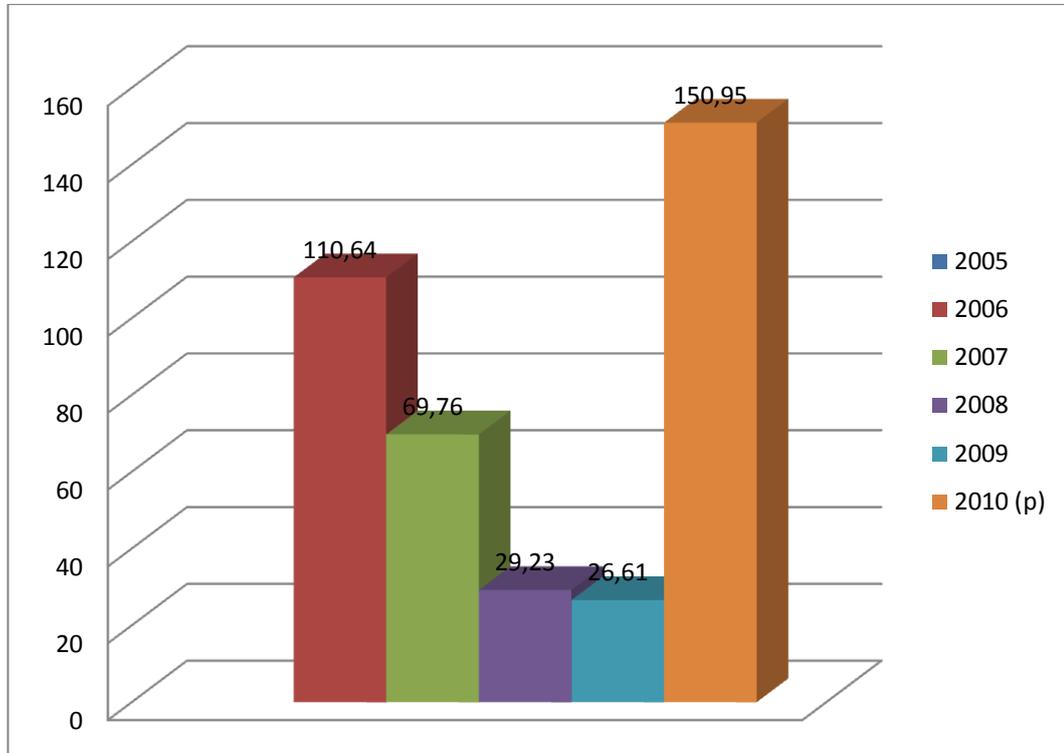
Gráfico No. 49 Rotación Cuentas por Cobrar del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

El plazo medio de cobros denota que en el 2006, la recuperación de cartera ha sido muy difícil y ha ido mejorando con el pasar de los años para lo cual en el año 2008 y 2009 el plazo máximo es de 30 días, movimiento muy favorable para la empresa demostrando que se está haciendo un buena gestión, y se obtiene una buena liquidez.

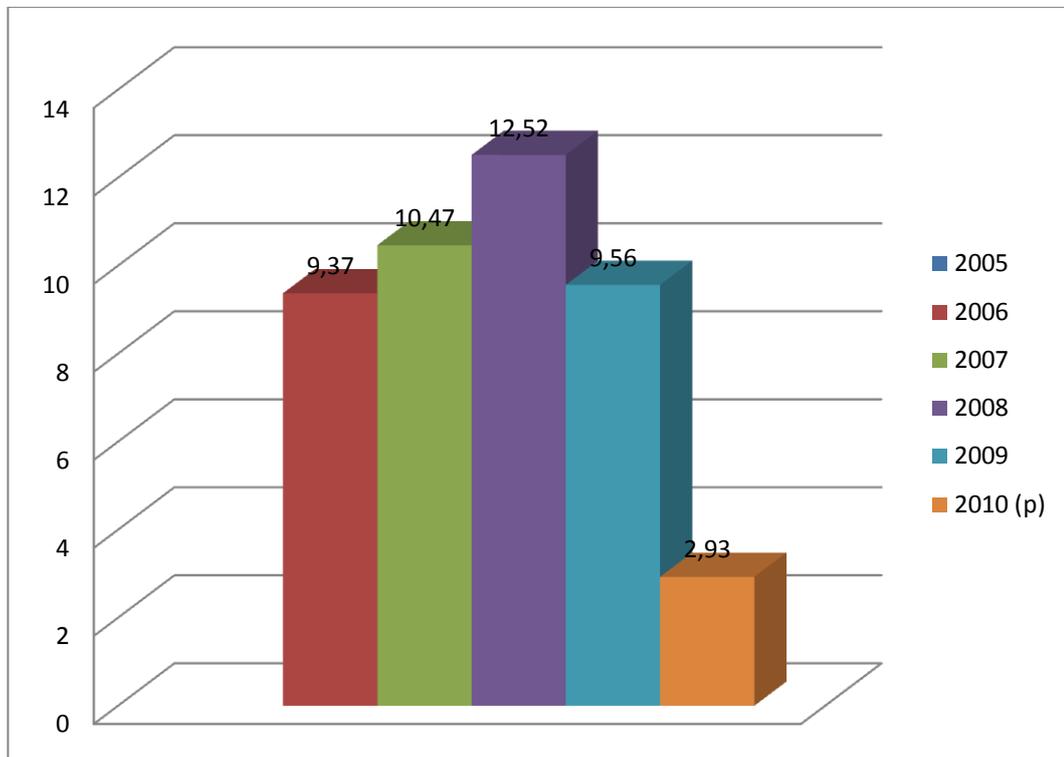
Gráfico No. 50 Plazo Medio de Cobros del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Mediante este índice de rotación de inventarios podemos identificar que no existen problemas de acumulación o escasez de inventario de productos terminados. En el caso de CREACIONES MODERNAS "B.S", es elevado ya que la producción se realiza en el tercer trimestre del año, y por lo tanto al finalizar el año el stock es alto y le permite programar la producción para el siguiente año.

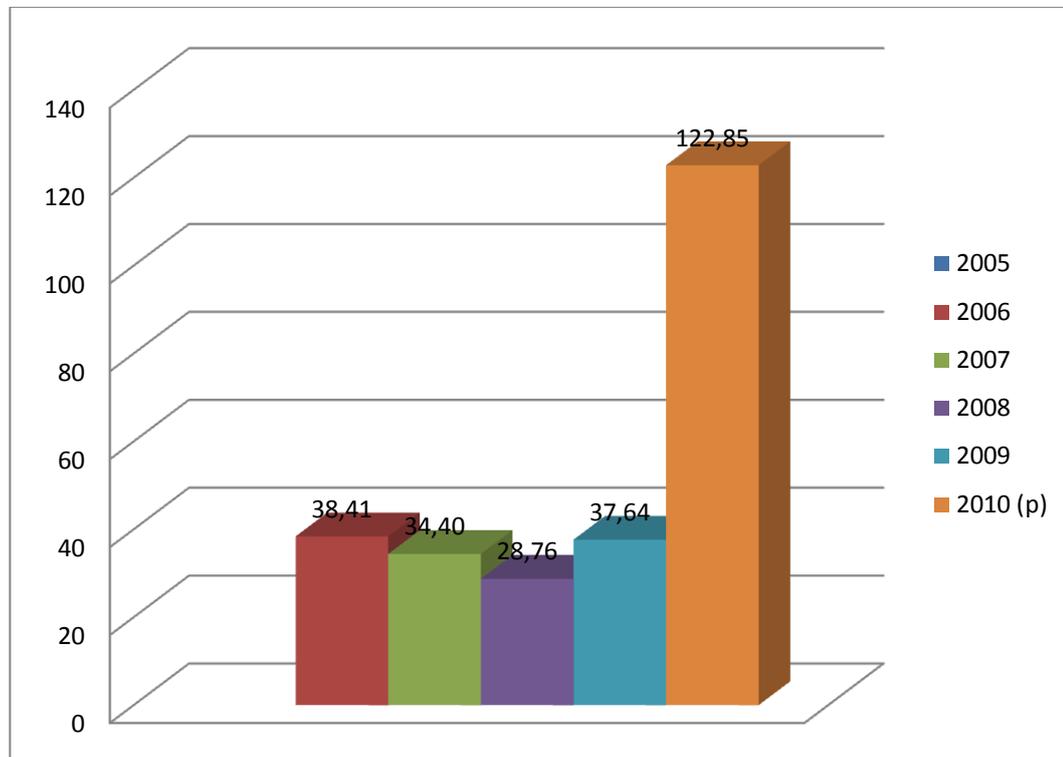
Gráfico No. 51 Rotación de Inventarios de Productos Terminados del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

El plazo medio de inventarios de productos terminados, nos ayuda a conocer la frecuencia con que deben hacerse las compras de mercaderías o los pedidos al departamento de producción y el stock mínimo que debe tener la empresa, los inventarios la rotación es elevada por lo que la producción se realiza al final del año.

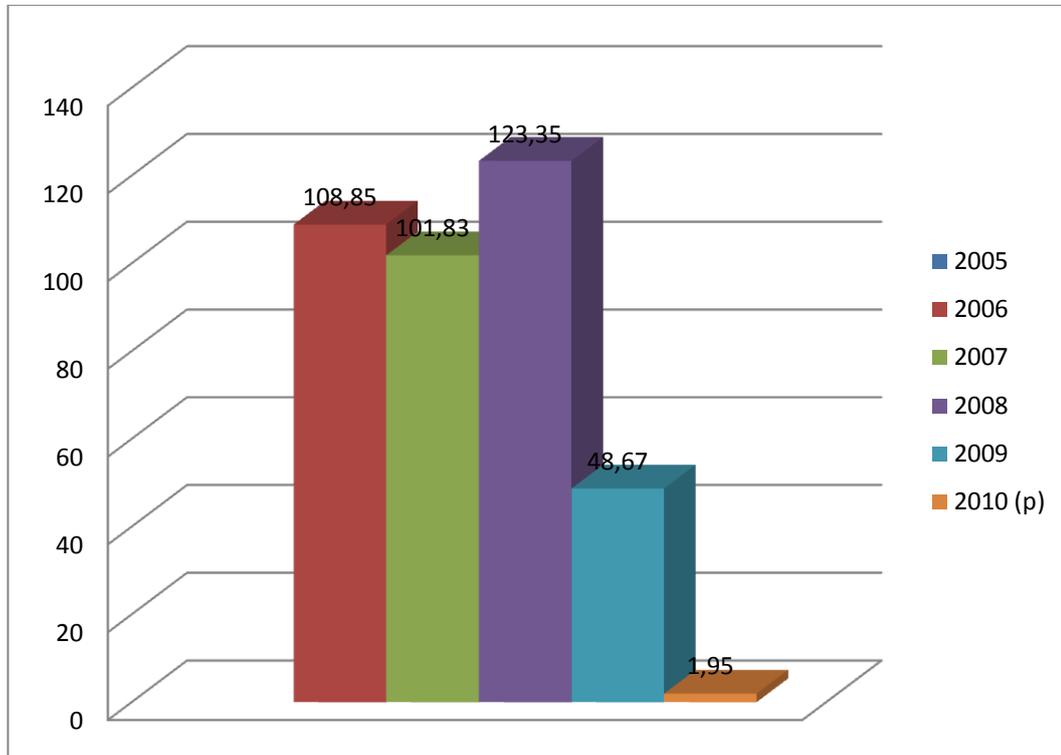
Gráfico No. 52 Plazo Medio de Inventarios de Productos Terminados del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La rotación de Cuentas por Pagar evalúa la capacidad de pago de la empresa, frente a los términos concedidos por el proveedor de mercaderías o materias primas, la empresa se maneja con pagos en efectivo por lo que en el 2009 baja el índice, lo que quiere decir que la empresa está empezando a contraer deudas con los proveedores, de igual manera para el primer trimestre del 2010, el índice es bajo por lo que la empresa tiene que pagar a proveedores, esto se da por que la empresa ya no cuenta con mucha liquidez para realizar las compras al contado y se ve en la necesidad de contraer deuda con proveedores, aunque no es una mala opción por que la empresa cuenta con precios bajo al momento de la compra y el negocio está en un porcentaje apalancado con capital de terceros.

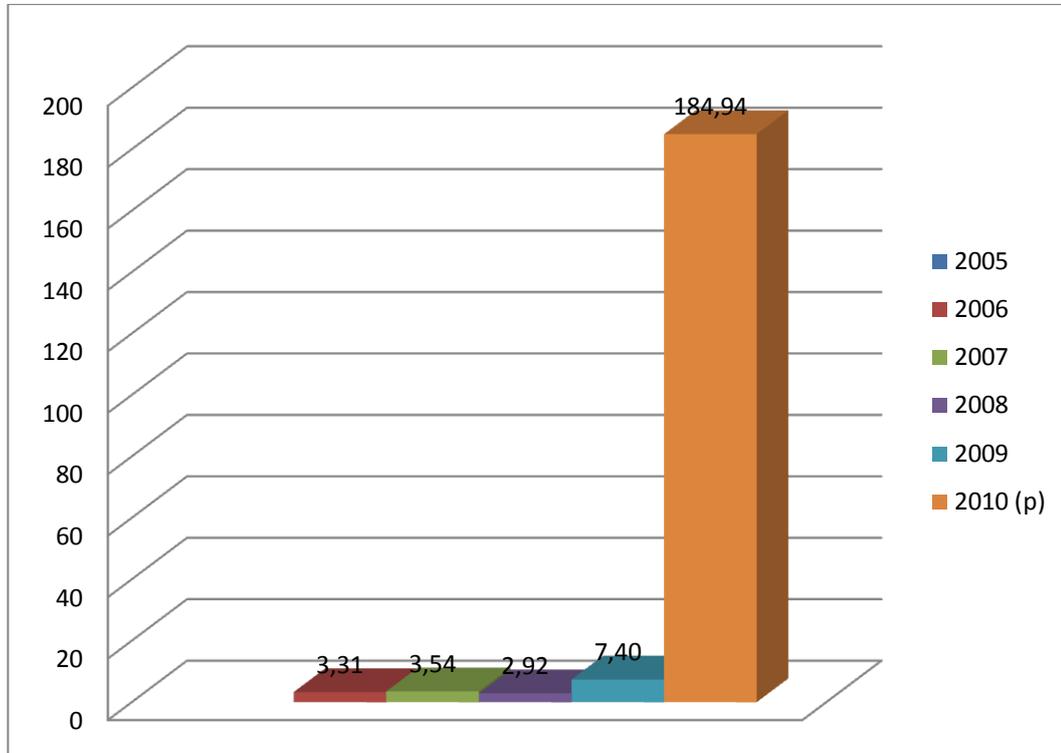
Gráfico No. 53 Rotación de Cuentas por Pagar del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

El plazo medio de pagos es bajo debido a que los pagos se hacían en efectivo y al tener deuda la exigencia de los proveedores era mayor, pero en el 2009 se empieza a contraer préstamos a los proveedores por lo que ellos ofrecen de 30 a 60 días plazo, Creaciones Modernas "B.S" es cliente fijo de Fábricas que ofrecen la materia prima, esta empresa no tiene mucha exigencia por parte de los vendedores por que respeta las fechas de pago.

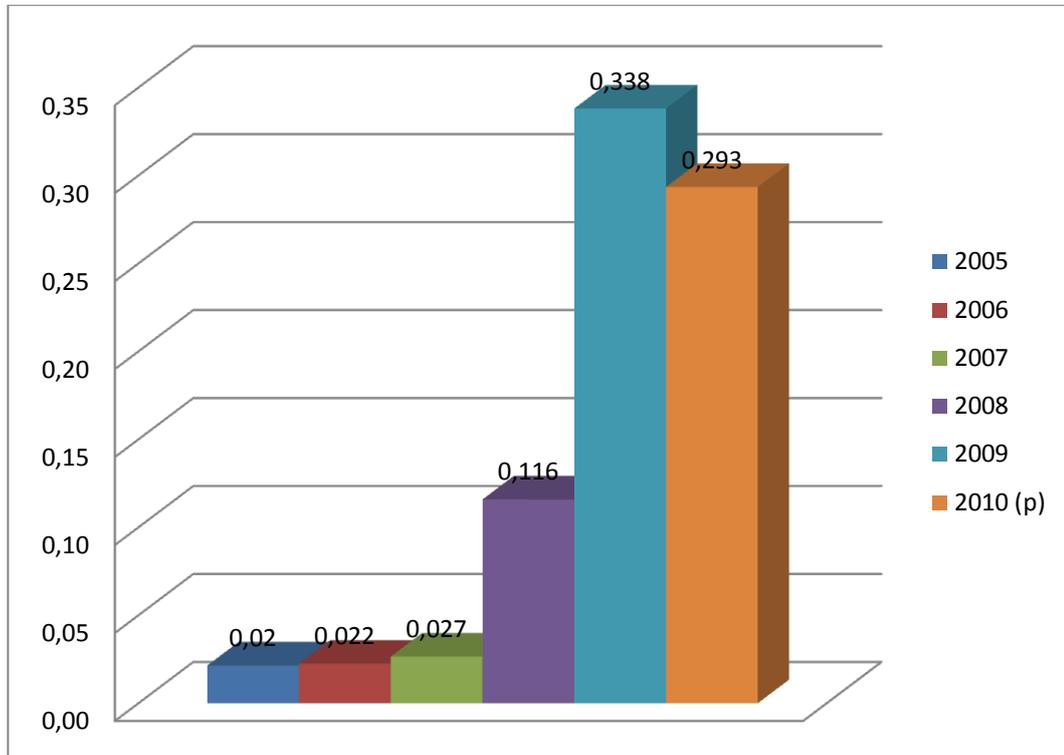
Gráfico No. 54 Plazo Medio de Pagos del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Las **razones de actividad** de la empresa, comprende el endeudamiento total, esta razón nos ayuda a determinar el grado de endeudamiento que tiene la empresa, es importante conocer la discriminación del pasivo total, el endeudamiento que tiene la empresa del 2005 al 2008 son bajas por lo que la empresa se maneja con recursos propios y al 2009 el endeudamiento es de un 34%, por el préstamo que adquirió a la CFN, lo que es manejable para la empresa, lo que significa que de cada 100 dólares que la empresa tiene en sus activos se adeudan 34 dólares, la empresa tiene capacidad de contraer mas obligaciones y un endeudamiento mayor hasta llegar al máximo manejable que es un 60%.

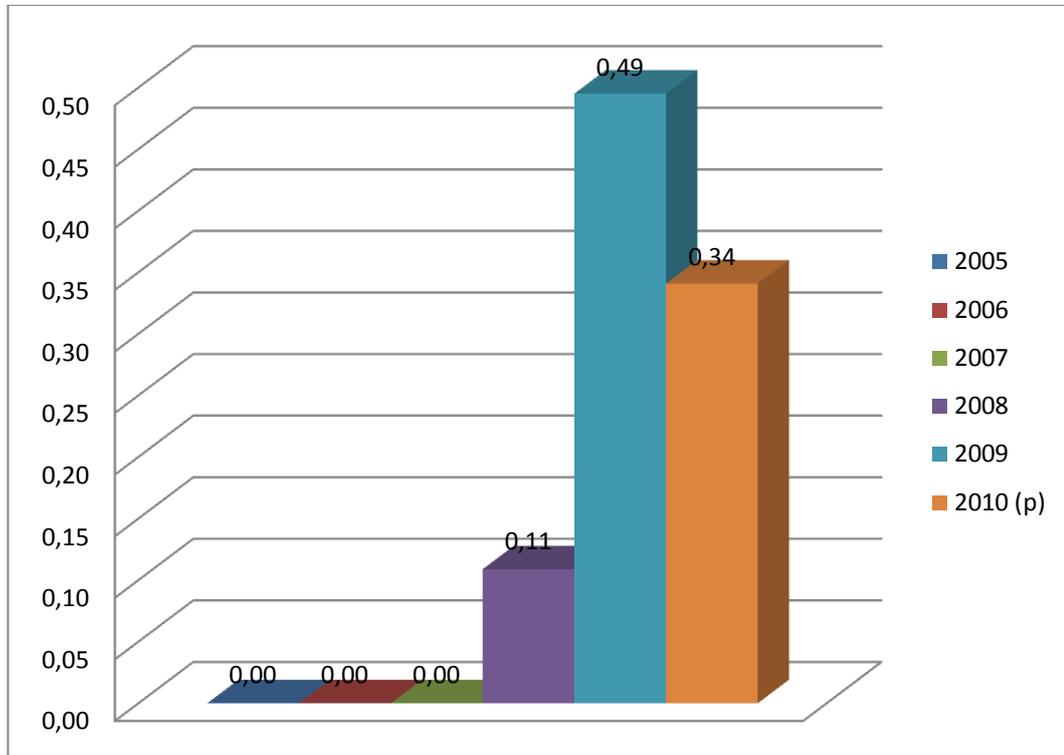
Gráfico No. 55 Razón de Endeudamiento Total del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La razón de pasivo a largo plazo a patrimonio esta dentro del apalancamiento necesario, ya que en el 2009 llega a un 0.49 de apalancamiento financiero, debido a la concentración de activos fijos, la razón es un poco alta.

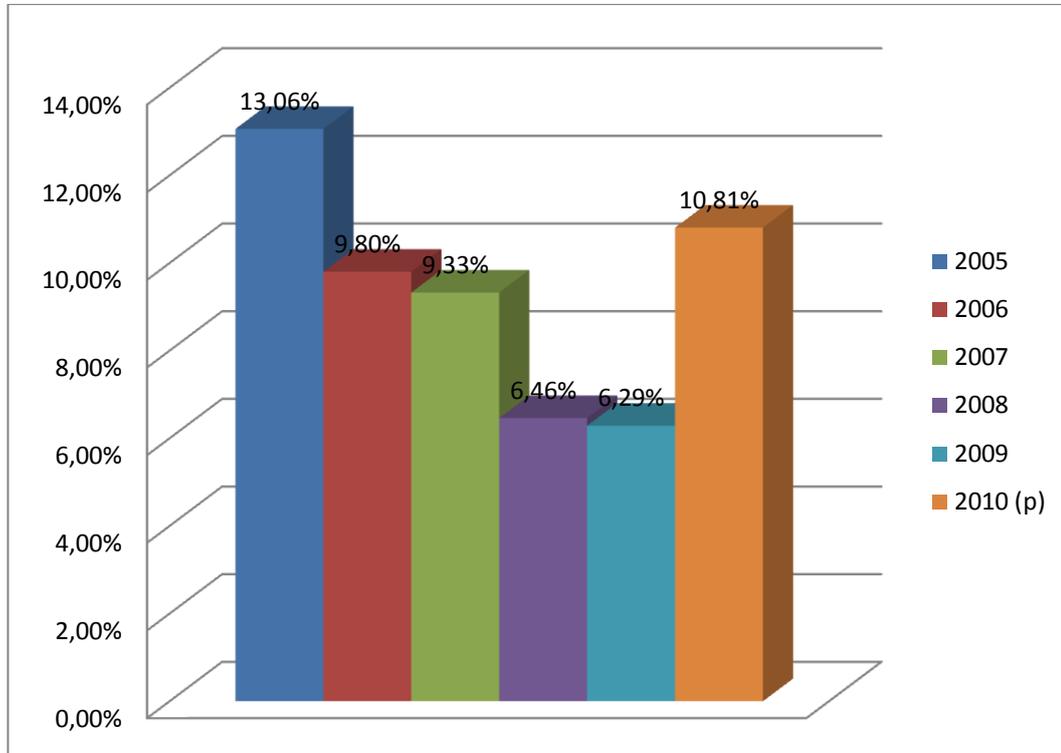
Gráfico No. 56 Razón de Pasivo a Largo Plazo a Patrimonio del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Las **razones de rentabilidad**, miden la capacidad del negocio para la generación de utilidades, que garantizan el desarrollo de la empresa, son una medida de efectividad de la administración en el manejo de los costos y gastos totales, a fin de que las ventas generen utilidades, la rentabilidad sobre las ventas la fluctuación del 2008 y 2009 fueron muy similares con un 6%, pero en el primer trimestre del 2010 las ventas aumentaron progresivamente lo que refleja una utilidad para la empresa debido a que existe un mayor control sobre los costos y gastos.

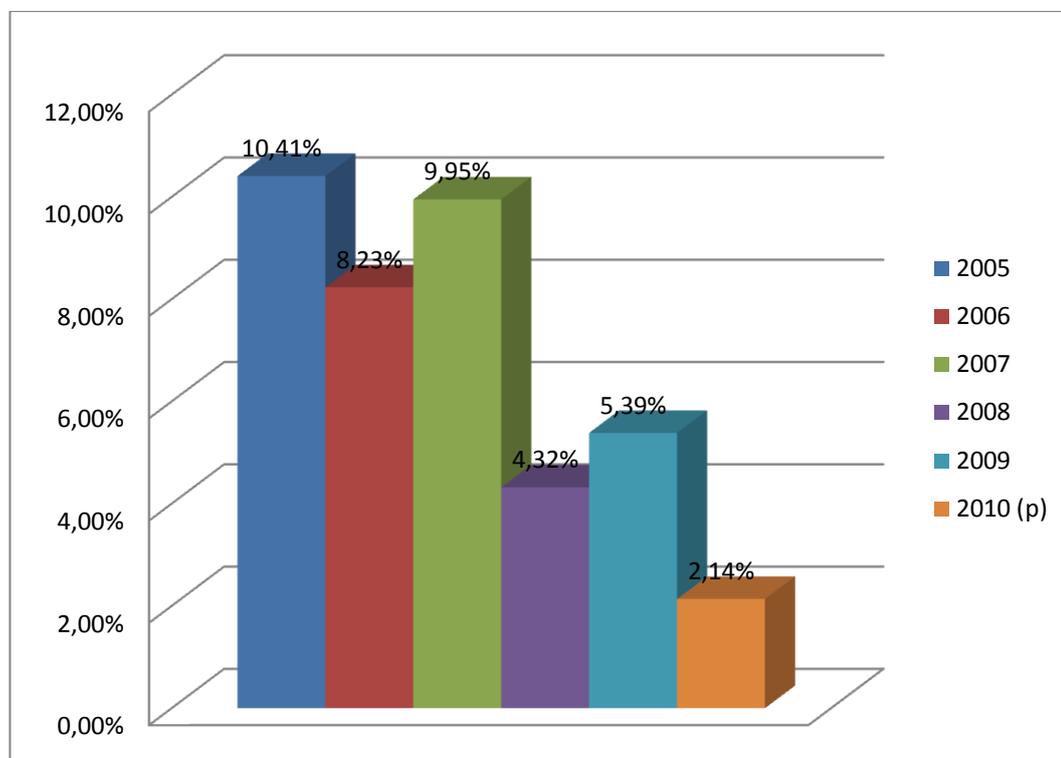
Gráfico No. 57 Rentabilidad sobre Ventas del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La rentabilidad sobre activos nos muestra la eficiencia para obtener resultados positivos con los Activos Disponibles, independientemente de la forma que se haya financiado, es decir que por cada 100 dólares que tiene invertidos en sus activos recupera un 6% (6 dólares), la rentabilidad es baja por lo que no existe un buen aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la empresa.

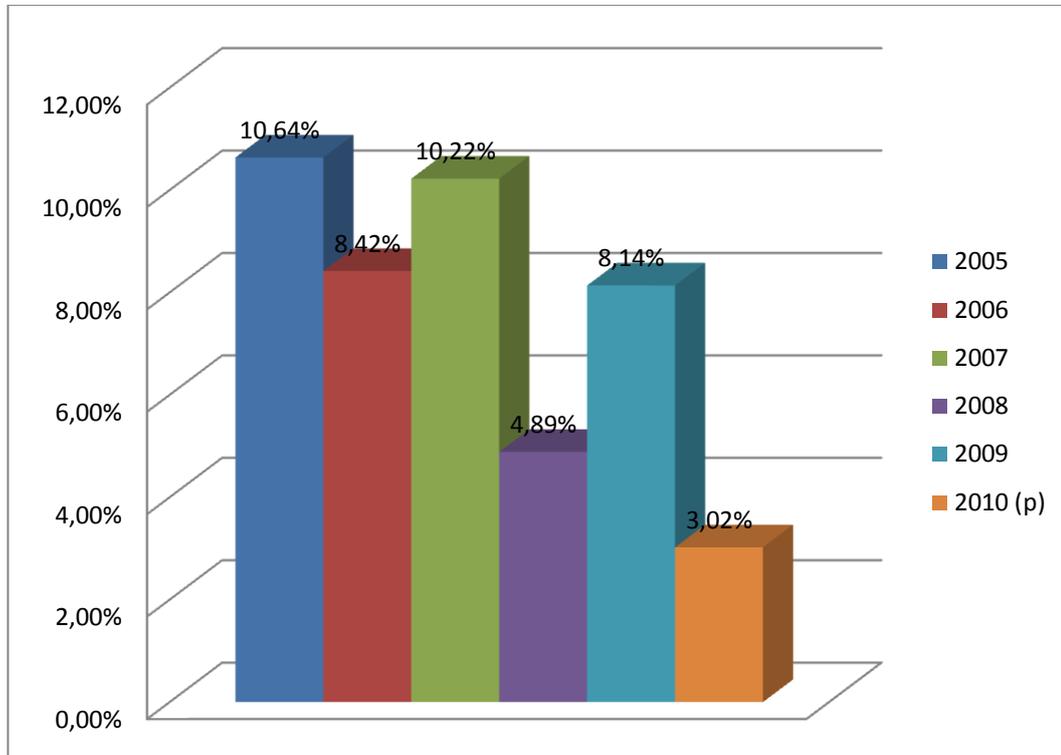
Gráfico No. 58 Rentabilidad Sobre Activos del Periodo 2005 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La utilidad por cada 100 dólares invertidos es de un 8% (8 dólares) al 2009, lo que comparado con inversiones en el mercado bursátil es bueno, porque se trabaja con recursos propios y apalancados y es una fuente de empleo mas para el país, al 2010 la rentabilidad está en aumento debido que representa un 3% tan solo en el primer trimestre.

Gráfico No. 59 Rentabilidad sobre el Patrimonio del Periodo 2005 - 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

4.4 DIAGNOSTICO DEL BALANCE GENERAL

La empresa desde 1998 al 2000 tiene un mercado para ropa deportiva de



unidades educativas particulares siendo las más importantes: Colegio Kasama, Unidad Educativa Espíritu Santo, Colegio Cuba, Colegio Kolping, La Providencia, Cavanis, Borja 3, Colegio Tecnológico Aeronáutico (COTAC) y compañías de transporte como: Quitumbe, Transportes Urbanos Vencedores de Pichincha, Compañía Transplaneta, Compañía Ecuatoriana y empresas de turismo como: Islas de

Fuego , cuya demanda ha obligado a que la empresa crezca en su activo

fijo a fin de atender la demanda existente, sin embargo el activo corriente se determina que no tiene morosidad, la cartera de crédito es sana, por que quienes garantizan el pago son las entidades, los inventarios no tienen desperdicio que generen pérdida, debido a la maquinaria de alta tecnología y al personal calificado que es contratado.

El Activo Fijo recibe mantenimiento preventivo, rutinario y correctivo, lo cual mejora su tiempo de vida, a más que es nuevo y por ello la inversión, no se requiere hacer en este rubro durante los 5 años, excepto que exista un incremento del volumen considerable del volumen de ventas.

En el Pasivo y Patrimonio se demuestra un apalancamiento correcto, el financiamiento a largo plazo se realizó para la compra de la planta de producción, en un valor alto al capital social, lo cual manifiesta que todavía se genera actividad para los accionistas. Dentro del pasivo, el rubro deuda a largo plazo se ha elevado notablemente, debido al peso de créditos a largo plazo, también los gastos por pagar experimentaron un fuerte crecimiento, mientras que el rubro de cuentas por pagar a proveedores también tuvo un importante crecimiento.

Dicho crecimiento del pasivo corriente en el 2008, determinó que en diciembre de 2009 se registre una disminución de capital de trabajo neto y por consiguiente el índice de solvencia, lo que permite concluir que la situación a corto plazo de la empresa está en los niveles adecuados.

El costo de ventas de la empresa ha ido decreciendo prueba de ello es el incremento de utilidades que se ha dado, porque se ha firmado convenios estratégicos ya que es una empresa seria, y tiene credibilidad, se le concede precio de mayorista, se planifica la producción anual.

Los gastos operacionales han crecido mínimamente con el volumen de ventas y la utilidad del ejercicio aumentó en el primer trimestre del 2010, lo que significa que para final del año la utilidad con referencia a años anteriores crecería.

La situación financiera de la empresa se caracteriza por el registro de capital de trabajo neto positivo que en el año 2010 es de \$20.711,19 y una razón corriente de 10.45, importe inferior al contabilizado a fines del 2008, por lo que se puede afirmar que la empresa tuvo la suficiente holgura para satisfacer las obligaciones inmediatas.

El periodo medio de cobros, se observa un mayor plazo para la recuperación de cartera entre los periodos adecuados, esto significa un retraso de más de 30 días en promedio para la conversión de estas cuentas en efectivo.

Los niveles de endeudamiento están dentro de los términos razonables y la participación en el activo total es de 275.48%, lo cual se califica como una estructura de solidez aceptable. Más aun si en el futuro se procede a trasladar el rubro prestamos de accionistas hacia aportes de futura capitalización, se lograría una óptima solidez de la empresa.

La rentabilidad sobre ventas, al 2010 en el primer trimestre es de 10.81%, lo que en comparación al año anterior ha aumentado debido a la capacidad instalada con la que la empresa cuenta en la actualidad.

La rentabilidad sobre activos a aumentado en un 2.14%, que comparada con el año anterior a aumentado, de igual manera la rentabilidad sobre el patrimonio ha aumentado en un 3,02%, que de seguir en el mismo crecimiento será mayor en comparación al 2009.

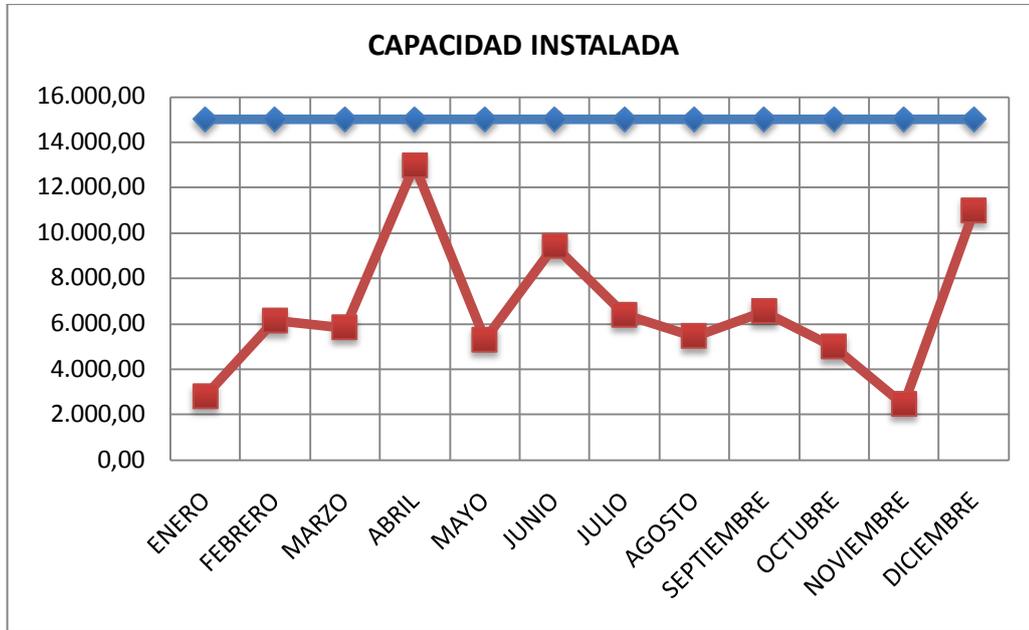
4.5 EVALUACION DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA

El rendimiento obtenido en el giro del negocio es inferior al del sector manufacturero – textil que según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), de las empresas que confeccionen uniformes hay que mantener costos conveniente y la calidad alta, por eso se ve la necesidad de hacer gestión a financiera, con la finalidad de incrementar clientes, volumen de ventas y utilidades de la empresa.

CREACIONES MODERNAS “B.S”, a pesar de ofrecer buena calidad y bajo costo en sus productos, no existen sustitutos que puedan reemplazar en los meses que son bajos para la empresa por lo que se ve la necesidad de implementar nuevas líneas de negocio, para poder incrementar las utilidades.

Con la adquisición de nueva maquinaria y una nueva planta de producción, las ventas en primer semestre del 2010, han incrementado, debido a la capacidad instalada con la que cuenta la empresa, la cual no es explotada hasta su mayor capacidad.

Gráfico No. 60 Crecimiento de Ventas del 2009

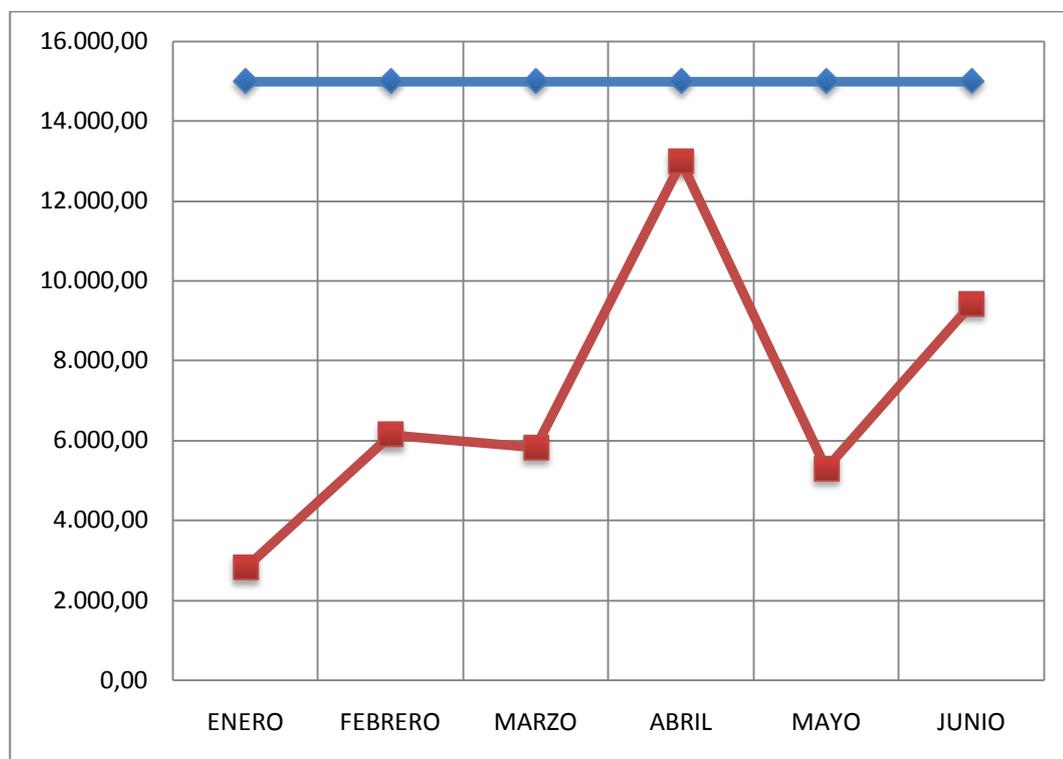


Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S" G
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

En el primer trimestre del año 2010, la empresa ha tenido una producción baja de acuerdo a la capacidad que tiene la misma, debido a que el mes de enero es bajo, por diversos motivos como gastos en el mes de diciembre por navidad y fin de año, esta es la razón por lo que las ventas y producción son bajas, sin embargo en los meses de febrero y marzo se produce uniformes para unidades educativas y empresariales, lo cual eleva la producción de estos meses, en el mes de abril las unidades producidas es de 12.982, es decir que se ha aprovechado al máximo la capacidad de la maquinaria en especial la de bordado, en el mes de mayo las ventas son bajas debido a que la producción estaba planificada para un mes, es por esto que en junio se ven reflejadas en ventas en especial en el producto chompas publicitarias, las cuales se elevó la demanda debido a que las empresas de turismo incrementaron sus ventas por motivo de vacaciones escolares en la región de la sierra.

Existe capacidad instalada que se está desperdiciando por lo que es evidente la necesidad de crear nuevas líneas de productos, con la finalidad de aprovechar al máximo toda la capacidad que tiene la empresa e incrementar sus utilidades, para beneficio de sus accionistas, que vean reflejada la inversión de su capital en la producción.

Gráfico No. 61 Capacidad Instalada al Primer Trimestre del 2010

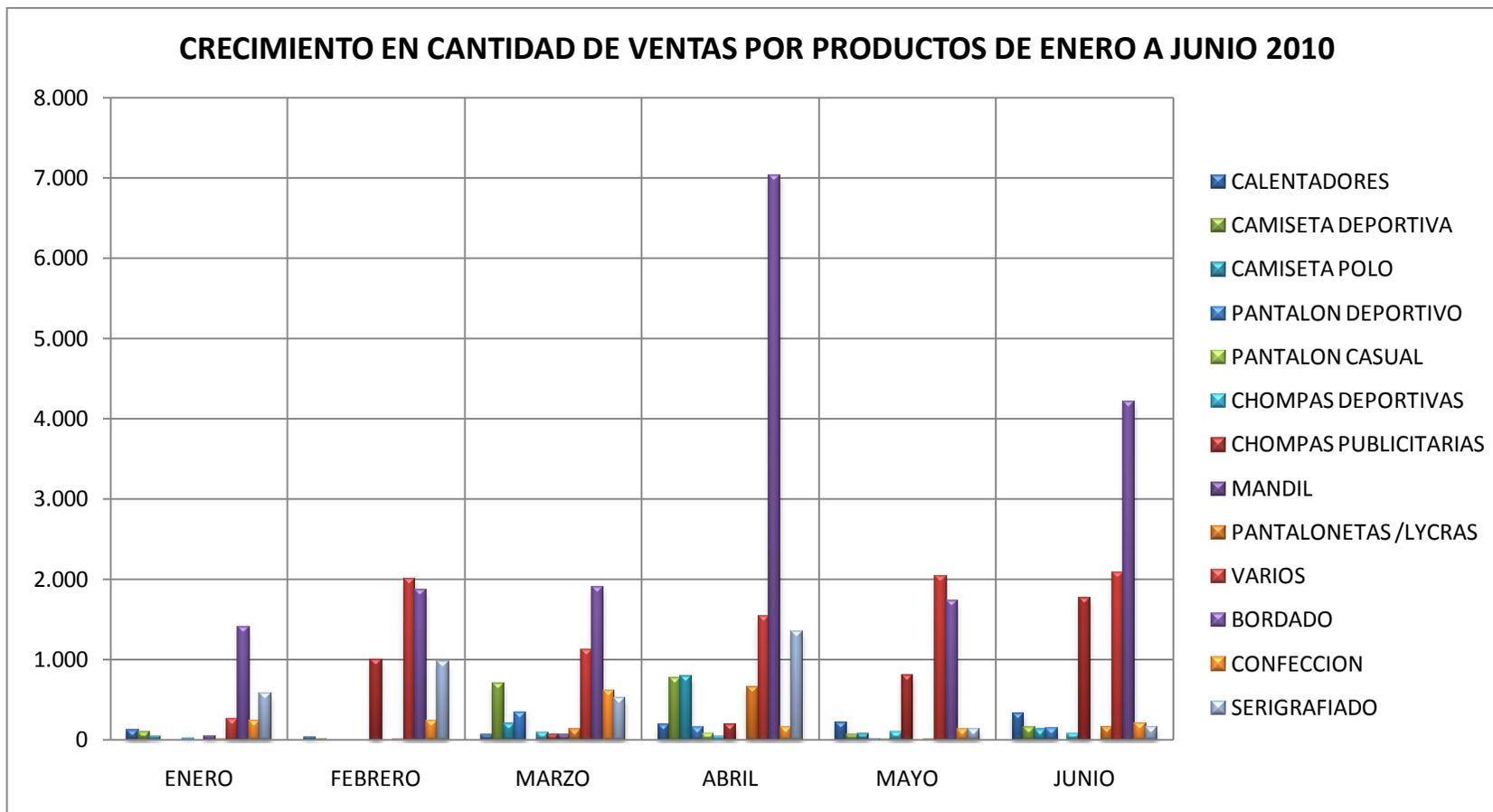


Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

CREACIONES MODERNAS "B.S", se destaca en la confección de ropa deportiva, por lo que entre sus productos principales tenemos: calentadores, camisetas deportivas y polos, chompas publicitarias, lycras y pantalonetas, también ofrece servicio como bordado, el cual en el mes de Abril reporta una facturación de 7000 unidades, muy seguido de las camisetas deportivas y polos que en la mayoría de los casos lo usan

empresas publicitarias, el producto más destacado en el primer semestre son las chompas publicitarias, lo cual se ve un crecimiento a partir del mes de febrero, llegando a producir de 20 a 1800, en diferentes meses.

Gráfico No. 62 Crecimiento en cantidad de ventas por productos de enero a junio 2010

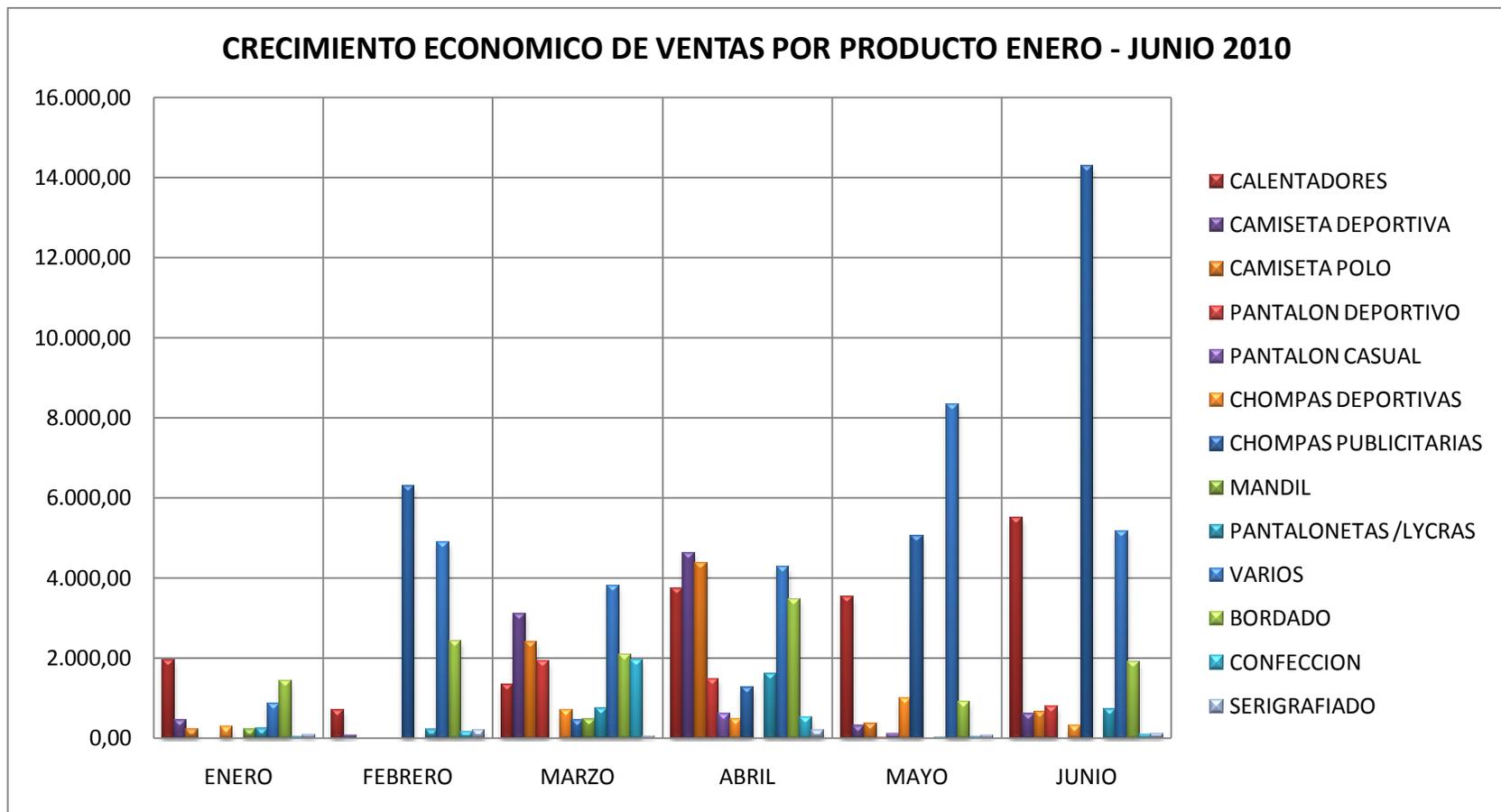


Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

En lo referente al crecimiento económico de ventas por producto, se puede identificar que en el mes de junio las chompas publicitarias dieron un rendimiento de 14.281,50; junto a calentadores que aunque se produzcan en pequeñas cantidades el precio mínimo es de 30 dólares dando una rentabilidad de entre 30 y 5800 dólares, lo que se invierte en este producto es tiempo en producción, por lo que se vería como un mercado meta la ropa de diseño ya que la rentabilidad es alta, pero se invertiría en tiempos y calidad de la prenda y la manera de hacerla ingresar en un mercado tan competitivo, ya que ingresan prendas de contrabando tanto de Colombia como de Perú, lo que abarata el costo de la prenda en el mercado.

Gráfico No. 63 Crecimiento en cantidad de ventas por productos de enero a junio 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La empresa ha crecido con inversión de accionistas a fin de que sea competitiva, en precio, calidad, tiene maquinas con tecnología y falta volumen de producción.

CAPITULO V

MODELO DE GESTION FINANCIERA

Es importante indicar que los márgenes de utilidad de la empresa oscilan entre 10% y 12%, mientras el margen del sector industrial manufacturero se encuentra en 20%, que en comparación es relativamente bajo de acuerdo al sector que pertenece, esta situación se produjo por el aumento de competencia, las microempresas surgieron mediante ayuda del gobierno, micro negocios que en su afán de ingresar al mercado redujeron precios lo cual dio como resultado diversificación de talleres, por ende pequeñas y medianas empresas disminuyeron su producción.

Por este fenómeno comercial e industrial CREACIONES MODERNAS "B.S", se vio obligada a adaptarse al medio con una competencia creciente en temporadas escolares, especialmente en colegios fiscales donde el gobierno a través del Ministerio de Educación y el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social pusieron en marcha el plan "HILANDO EL DESARROLLO", que se efectuó mediante el plan de compras públicas, las microempresas manufactureras participaron en este programa, que en muchos de los casos invirtieron en maquinaria.

La calidad ofrecida por las microempresas es regular, debido a la utilización de materias primas e insumos de bajo costo, debilidad que es aprovechada por las medianas y pequeñas empresas como Creaciones Modernas "B.S" quién brinda a su clientela eficacia en sus productos, de esta forma fideliza al consumidor.

Es necesario plantear estrategias que se reflejen en un modelo de gestión financiera y sirvan para optimizar el rendimiento de la empresa.

Una opción es abrir nuevas líneas de productos apegadas a la naturaleza del negocio con la finalidad de aprovechar la capacidad instalada con producción masiva satisfaciendo al cliente con mayor variedad, calidad y precio.

Una de las ventajas que la empresa puede aprovechar son los costos fijos: depreciación, mantenimiento de maquinaria, salarios y arriendos, que como su nombre lo indica permanecen fijos independientemente del número de unidades producidas en el mes, mientras mayor sea la producción el costo será mínimo debido al prorrateo por prenda.

El personal operativo con el que cuenta la empresa está capacitado para operar todo tipo de maquinaria, existe una buena comunicación entre los operarios, lo que da como resultado una producción óptima, merecedora de incentivos y por ende un personal satisfecho de su labor.

Otra opción sería reducir costos variables como materia prima e insumos, buscando nuevos proveedores, quienes ofrezcan: descuentos por compras al contado, plazos de pago accesibles en cuentas a crédito, planificar producción en volúmenes altos para obtener descuentos por cantidad de compra, utilizar moldería sencilla y reducir desperdicios.

La empresa se encuentra ubicada dentro del mercado textil nacional el mismo que provee con el 12% del total de producción nacional al año 2009, debido a su ubicación geográfica, concentración de clientes los mismos que son de nivel económico medio, la empresa aporta con 5% a dicho mercado.

Al consumidor se lo clasifica en relación a las actividades que realiza como: trabajo, deportes, hobbies, actividades de su vida en casa, ocupación de tiempo libre, y de acuerdo al tipo de relación en la vida como: familia, amigos y el tipo de marca que prefieren.

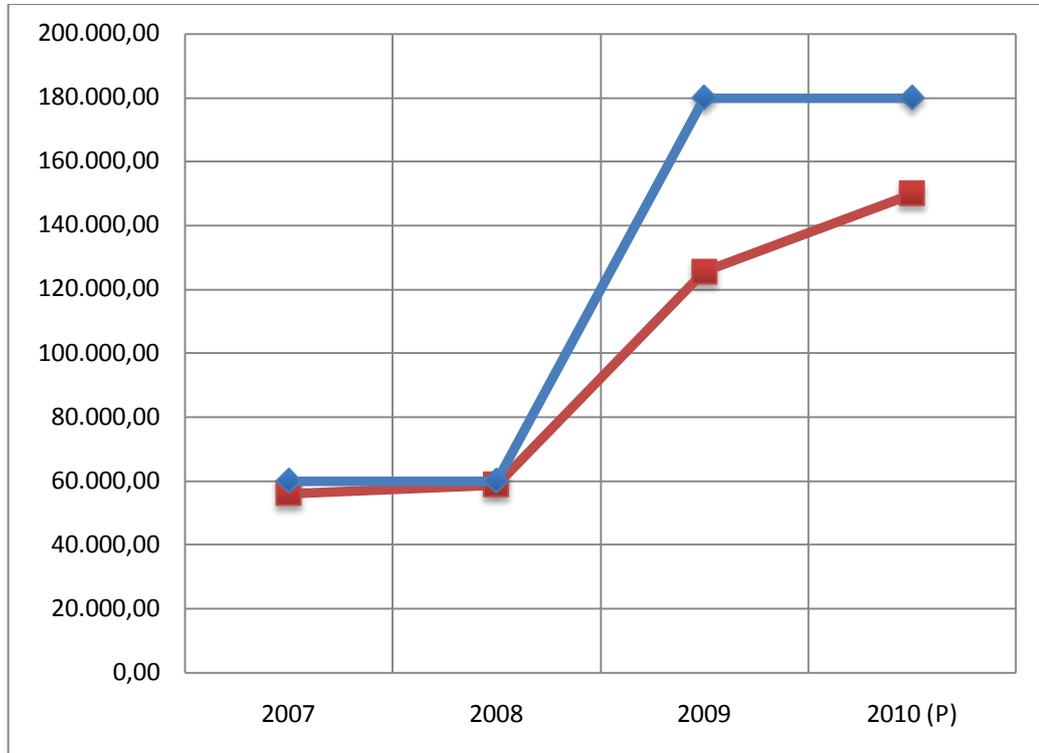
5.1 ANALISIS DE LA CAPACIDAD INSTALADA, PRECIO Y COMPETENCIA

Vale destacar que el giro del negocio está orientado a la confección de ropa deportiva como calentadores para instituciones educativas y empresariales; pero también incursiona en el mercado de ropa deportiva casual de diseño.

En los años 2007 y 2008, la maquinaria que se tenía instalada no abastecía para satisfacer la demanda del mercado, por lo que Creaciones Modernas "B.S" vio la necesidad de invertir, adquiriendo en el 2009 máquinas bordadoras, overlock, rectas, recubridoras, elasticadora, ojaladora, también obtuvo un programa de patronaje y corte (GERBER), de esta manera la capacidad instalada se incrementó y por ende la oferta creció, por este motivo la empresa se vio obligada a buscar mercado y se expandió a diversos sectores de la Costa y Amazonía del país, debido a que el mercado de la sierra, especialmente Quito está abarrotado.

La capacidad instalada anual de Creaciones Modernas "B.S" en el 2007 y 2008 es de 60.000 prendas al año, es decir estaba trabajando al máximo de su capacidad, viendo la necesidad de crecer como empresa en el año 2009 invirtió en maquinaria, obteniendo una capacidad de 180.000 prendas al año que se espera aprovechar para maximizar utilidades.

Gráfico No. 64 Capacidad Instalada Anual



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

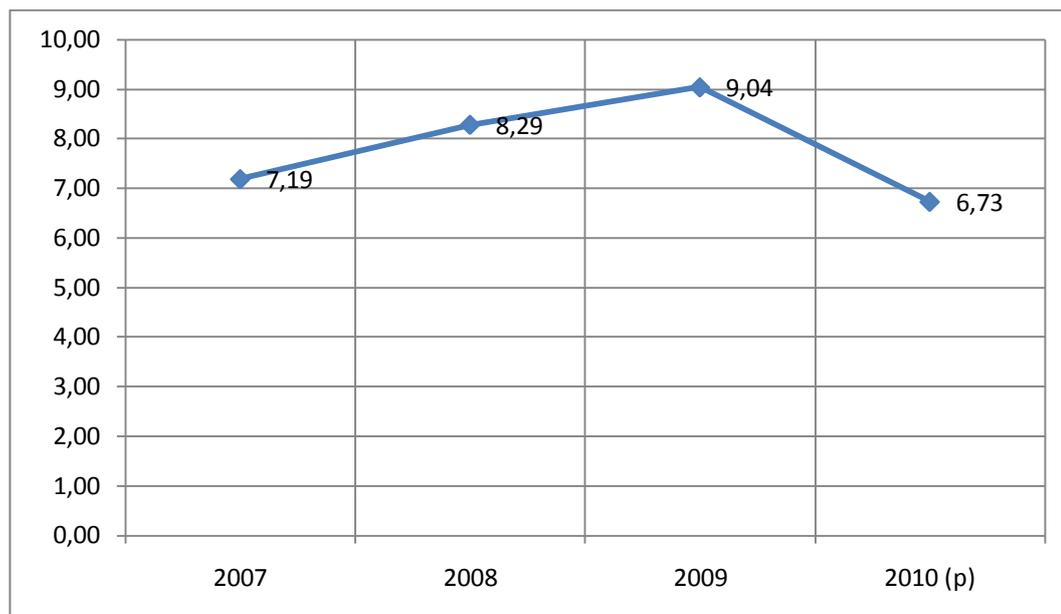
PRECIOS

La inversión en maquinaria al 2010 es de \$88.467,00 dólares y en planta de producción \$121.526,00 dólares, en el primer trimestre del año en curso la empresa ha tenido un ingreso por ventas de \$55.202,10 dólares, pese a la tendencia de baja de precios la calidad se mantiene lo que hace que el cliente tenga preferencia por los productos que se realizan en la empresa.

En 2007 y 2008 el precio promedio de todas las prendas oscilaba entre \$7 y \$8 dólares, para el 2009 el precio aumentó a \$9 y en el 2010 el precio se ubicó en 6,73 la principal razón es que las microempresas abarataron

costos cuya finalidad era captar clientes y este tipo de competencia abarrotó el mercado ecuatoriano.

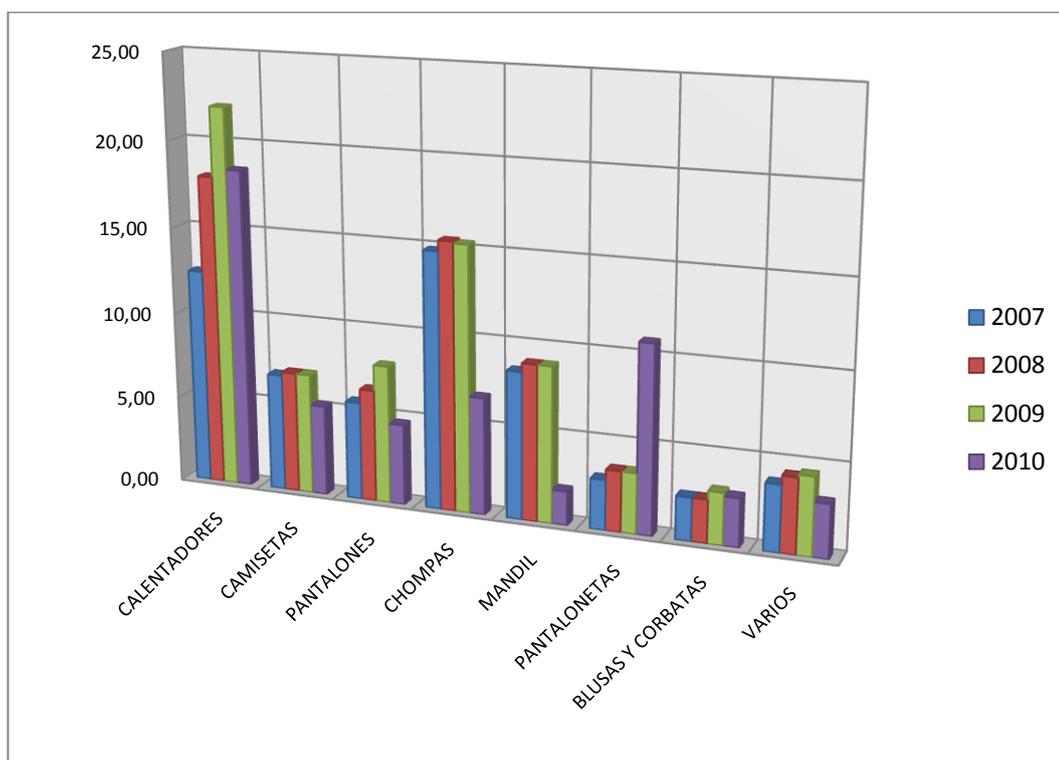
Gráfico No. 65 Precio Promedio de Prendas



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Al finalizar el 2009 el costo de las prendas han decrecido, teniendo como productos de mayor ingreso calentadores de moda a un precio de \$ 22 dólares, seguido de prendas que se producen en masa como: camisetas deportivas y polos para instituciones y de moda a \$ 7 dólares, otros productos son pantalonetas y lycras a un precio de \$ 4 dólares las cuales son de fácil producción y la materia prima de este producto es más económica, mandiles y petos (mandil escolar) disminuyeron de precio a \$ 3.50 por cambio de proveedor; aumentó la confección de chompas publicitarias, este producto es de fácil fabricación por este motivo su precio es bajo en relación a chompas de trabajo pesado que son elaboradas con material fuerte, cálido e impermeable y necesitan de procesos adicionales, lo que encarece el costo de la prenda.

Gráfico No. 66 Prendas del periodo 2007 al 2010



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

5.1.1 COMPETENCIA

La competencia de Creaciones Modernas "B.S", está constituida por todas las empresas que se dedican a la misma actividad, es decir manejan la rama de confección, comercialización y servicio de bordado y serigrafía.

Cuando hablamos de comercialización de ropa deportiva y uniformes institucionales, es indispensable mencionar que algunas empresas cuentan con mayor experiencia en el mercado, algunas empresas son: Creaciones Tituaña, Creaciones Cardians, Mundo Deportivo y Creaciones Deportivas MT estas empresas son competencia directa debido a la

producción de artículos de la misma línea de negocio, su ventaja competitiva es el tiempo que se encuentran en el mercado de la capital, al cual la empresa ha intentado ingresar, ocupando una participación del 5%, es decir el mercado de la capital se encuentra abarrotado, por lo que Creaciones Modernas “B.S” está enfocado al mercado de la Costa y Amazonía.

Las empresas Creaciones Dany y Fábrica Andreina son una competencia indirecta ya que abastece al mercado deportivo e institucional, con alternativas diferentes e implementos deportivos y casuales.

5.1.2 DETERMINAR NUEVAS LINEAS DE NEGOCIO

De acuerdo a la capacidad instalada de la empresa, las prendas que se puede realizar son: jeans tipo liviano, camisas, camisetas polo de moda, camiseta de moda, camiseta casual, conjuntos de niño y niña casuales, con estos productos se dirigiría a un mercado joven e infantil, el mismo que está facultado a elegir sus prendas de vestir, siempre y cuando prevalezca calidad, diseño, diversidad y precio.

5.1.3 SEGMENTACION DEL MERCADO

La segmentación del mercado se dirigirá a los consumidores principalmente que se encuentran en la Zona Sur del Distrito Metropolitano de Quito.

Los consumidores específicos de las prendas deportivas y casuales, son todas las personas que se hallan dentro de la población comprendida entre 18 y 34 años de edad, quienes son clientes preferenciales que tienen la posibilidad de adquirir el producto y comprarlo a su gusto.

A continuación se detallan los criterios que se toman en cuenta para segmentar el mercado.

Tabla 11 Criterios de Segmentación

CRITERIOS DE SEGMENTACION		SEGMENTOS DEL MERCADO
Población	País	Ecuador
	Provincia	Pichincha
	Cantón	Quito
	Distrito	Eloy Alfaro
Demográfica	Edad	Entre 18 y 34 años
	Sexo	Masculino y Femenino
	Estado Civil	Todos
	Variable Conductual	Moda
	Origen étnico	Todos
Nivel Socio-Económico	Estrato Socio Económico	Medio

Fuente: CZINKOTA Michael y KOTABE Masaki, Administración de la Mercadotecnia
Elaborado por: Evelin Toasa.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño del universo, corresponde a la Zona Sur del Distrito Metropolitano de Quito, la misma que al año 2009 es de 13.760,00 habitantes; con un crecimiento de 2,50% según el INEC.

Para determinar el tamaño de la muestra, y considerando la población comprendida entre 18 y 34 años de la Zona Sur del Distrito Metropolitano de Quito (13.760,00), se aplicará la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

En donde: n = tamaño de la muestra
 N = tamaño del universo
 z = nivel de confianza deseado, que será del 95%, en donde el valor que representa es de 1.96 en la tabla de la curva normal.
 p = proporción estimada de éxito
 q = proporción estimada de fracaso
 e = representa el error de estimación, el cual se considera del 5%.

Reemplazando la fórmula especificada, se obtiene:

$$n = \frac{(1,96)^2 * (13,760) * (0,90) * (0,10)}{(0,05)^2 * (13,760 - 1) + (1,96)^2 * (0,90) * (0,10)}$$

$$n = 137$$

FORMATO DE ENCUESTA

Nº de encuesta _____

Sexo: Femenino () Masculino ()

Edad: _____ Sector: _____

OBJETIVO:

Evaluar la viabilidad de implementar una nueva línea de negocio en el mercado y conocer las preferencias y gustos de los consumidores de productos deportivos.

1. ¿Adquiere usted ropa deportiva?

Si ()

No ()

2. ¿Adquiere usted ropa casual?

Si ()

No ()

3. ¿Con qué frecuencia adquiere usted ropa casual y deportiva? Ropa casual (C) y ropa deportiva (D)

Una vez al mes ()

Una vez cada tres meses ()

Una vez cada seis meses ()

4. ¿Anualmente cuanto destina para ropa deportiva y casual? Ropa casual (C) y ropa deportiva (D)

De 10 a 100 dólares ()

De 101 a 500 dólares ()

De 501 a 1000 dólares ()

Más de 1000 dólares ()

5. ¿Le gustaría adquirir prendas deportivas y casuales de calidad y bajo precio sin marca?

Si ()

No ()

6. ¿Usted prefiere comprar en fábrica local o centro comercial?

Centro Comercial ()

Punto de fábrica ()

Local ()

7. ¿Cuántas prendas de diferente tipo compra al año?

Camiseta Deportiva de Moda

a. De 2 a 4 prendas ()

b. De 4 a 6 prendas ()

c. De 6 a 8 prendas ()

d. De 8 a 10 prendas ()

Camiseta Polo de Moda

a. De 2 a 4 prendas ()

b. De 4 a 6 prendas ()

c. De 6 a 8 prendas ()

d. De 8 a 10 prendas ()

Conjunto Deportivo

a. De 2 a 4 prendas ()

b. De 4 a 6 prendas ()

c. De 6 a 8 prendas ()

d. De 8 a 10 prendas ()

Conjunto Casual

- a. De 2 a 4 prendas ()
- b. De 4 a 6 prendas ()
- c. De 6 a 8 prendas ()
- d. De 8 a 10 prendas ()

5.1.4 ANALISIS PRUEBA PILOTO

Esta prueba consta en el diseño de un cuestionario con la finalidad de determinar datos importantes que permitirán inferir sobre el comportamiento de la población en cuanto a todo lo que se refiera a los productos que la empresa desea lanzar al mercado.

Luego de haber realizado el cuestionario previo, se pone a prueba la encuesta en el sector sur de la ciudad, y así poder obtener los siguientes resultados:

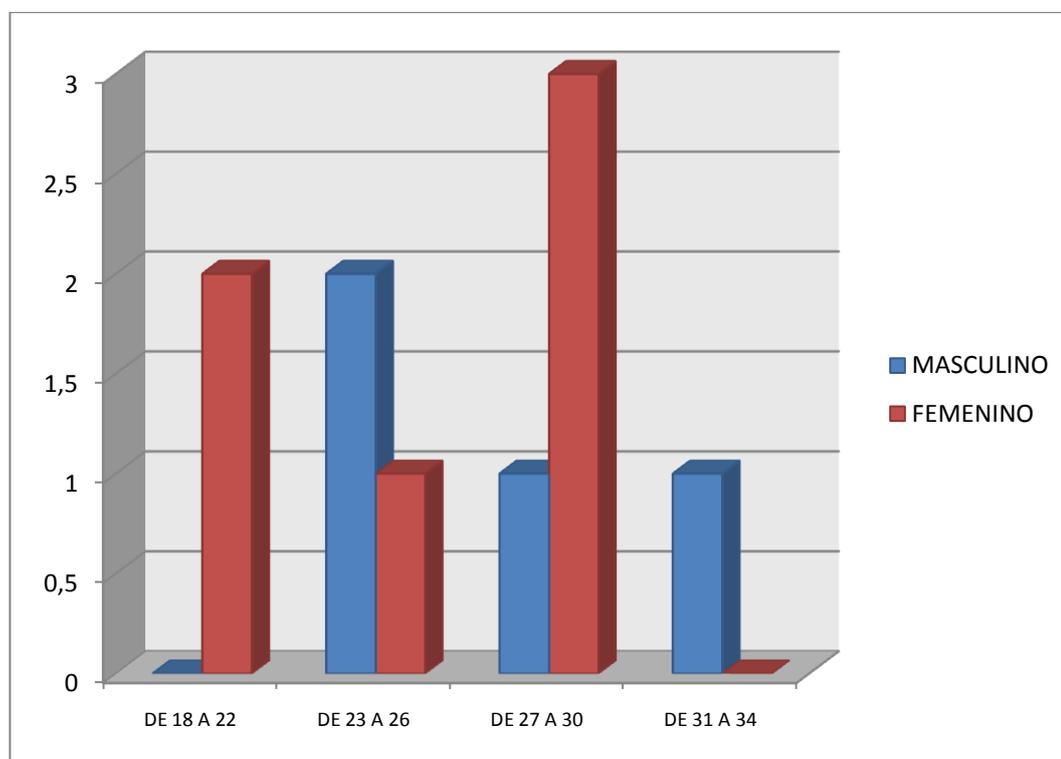
- Validación del cuestionario, es decir, se verifica la existencia de preguntas que causen algún tipo de dificultad, confusión o doble sentido, además, permite el replanteo de algunas interrogantes.
- Se puede establecer el tiempo que toma llenar el formulario de parte del encuestado, con la finalidad de poder establecer el tiempo que nos podemos demorar en esta parte del proyecto y poder definir y corregir.
- El aspecto más importante es determinar el tamaño de la muestra. Para ello realizaremos una prueba piloto de 10 encuestas, las cuales permitirán obtener el dato preliminar de p y q .

Finalmente, la encuesta piloto arrojó los datos estimados de p y q que permitirán establecer el tamaño de la muestra a realizar. Los resultados fueron los siguientes: Siendo p (éxito) y q (fracaso)

P= 9= 90%

Q=1=10%

Gráfico No. 67 Análisis de prueba piloto por género



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La prueba piloto fue realizada a 10 personas que oscilan entre 18 y 34 años, independientemente su estado civil y el sector donde viven zona sur del Distrito Metropolitano de Quito, los mismos que han dado respuesta a la encuesta, de los cuales la mayoría usa ropa deportiva – casual, lo que es un factor importante para seguir con este trabajo, donde lo más

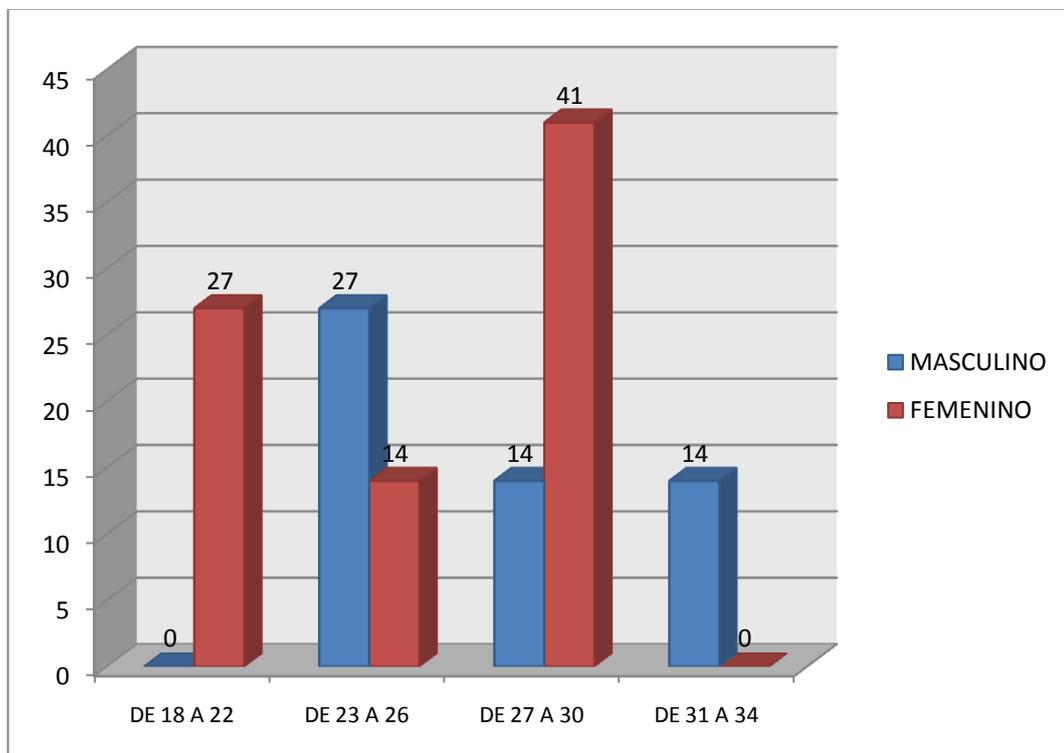
importante es si estarían dispuestos a comprar ropa de calidad a menor precio.

5.1.5 ANALISIS DE ENCUESTA

La siguiente encuesta fue realizada en el sector Sur de Quito y a diversos géneros y edades, obteniendo como resultado lo siguiente. Tomando en cuenta las partes más relevantes para el proyecto.

De un total de 137 encuestados 55 son de género masculino y 82 femeninos, del sector sur del Distrito Metropolitano de Quito.

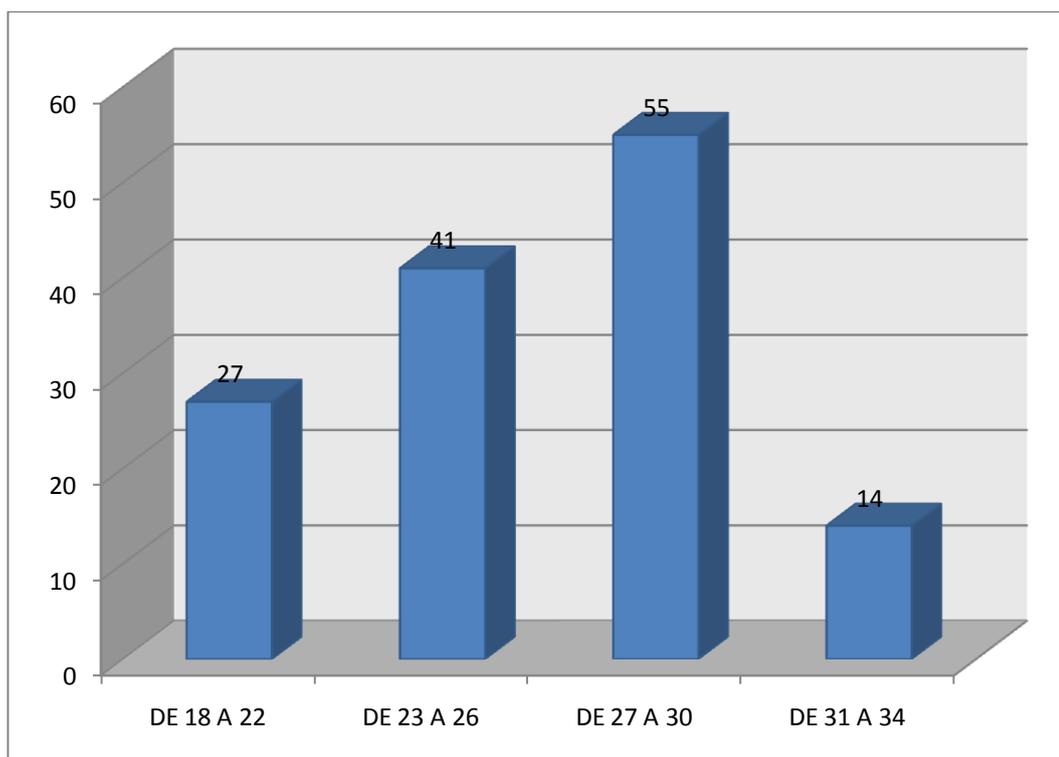
Gráfico No. 68 Análisis por género



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Las edades oscilan entre 18 años y 34 según la población joven que demuestra el INEC, de un total de 137 encuestados, 27 personas comprende las edades de 18 a 22 años, 41 personas de 23 a 26 años, 55 habitantes de 27 a 30 años y 14 personas de 31 a 34 años.

Gráfico No. 69 Análisis por edades

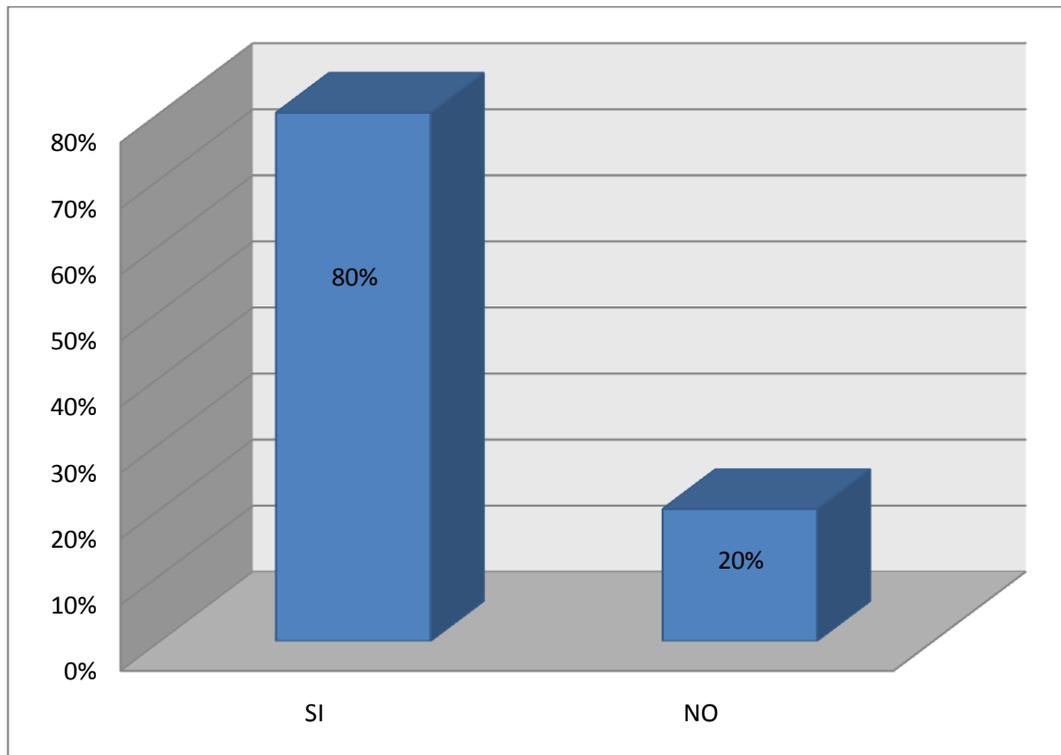


Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

PRIMERA PREGUNTA

¿Adquiere usted ropa deportiva?

En esta pregunta se desea medir el porcentaje de las personas que adquieren ropa deportiva a nivel de la Zona Sur del Distrito Metropolitano de Quito.



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

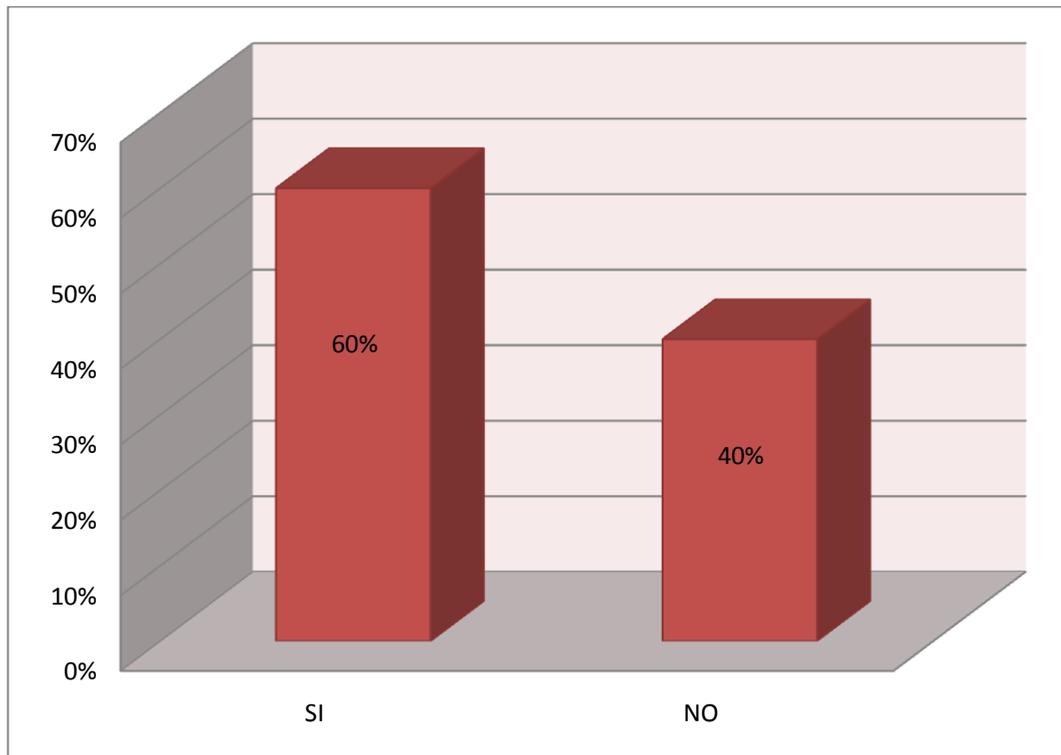
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

El 80% de los encuestados adquiere ropa deportiva para diferentes necesidades como deportes, paseos y salidas familiares y un 20% prefiere lo formal o casual.

SEGUNDA PREGUNTA

¿Adquiere usted ropa casual?

Se pretende medir el número de personas que adquiere ropa casual en el mercado.



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

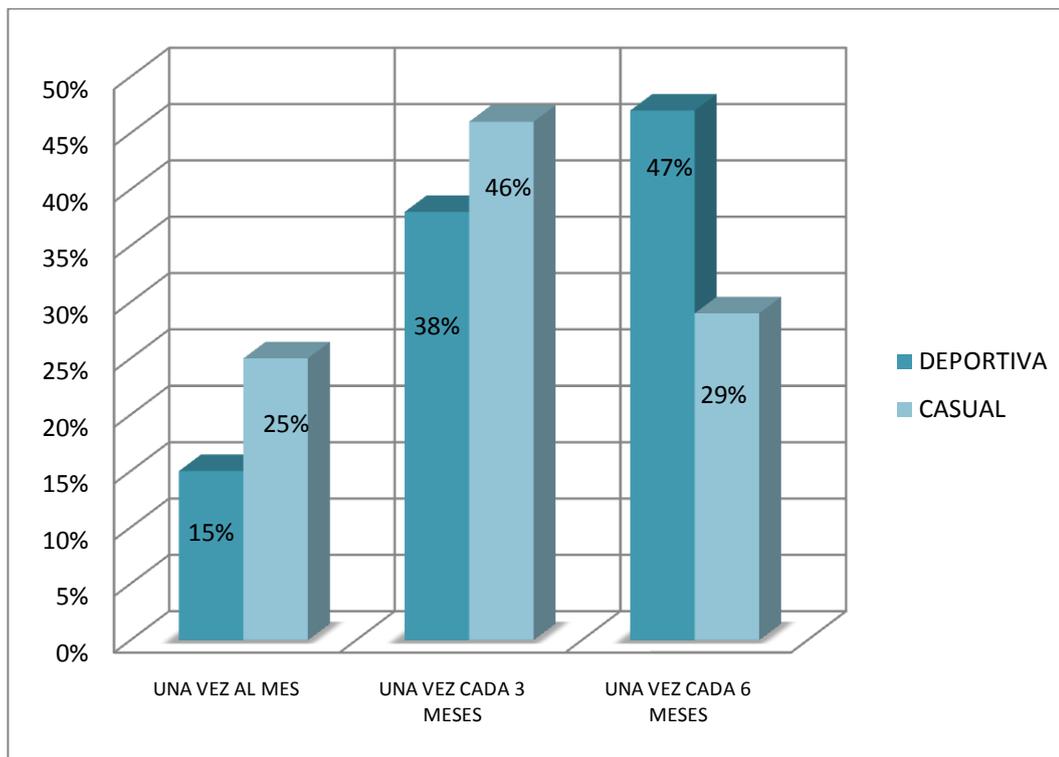
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

En lo referente a ropa casual un 60% consume este producto para diferentes eventos semi formales, y un 40% prefiere lo formal o deportivo.

TERCERA PREGUNTA

¿Con que frecuencia adquiere usted ropa casual y deportiva?

En esta pregunta se desea conocer la frecuencia con que las personas adquieren ropa casual y deportiva.



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

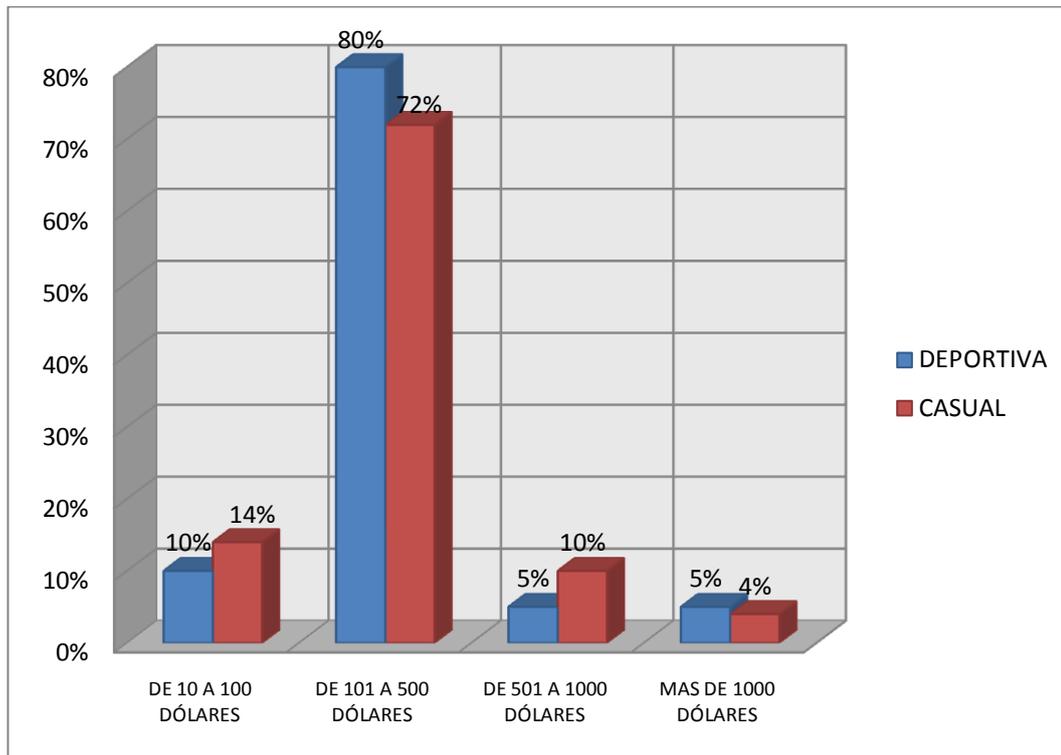
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La adquisición de ropa deportiva se da una vez cada seis meses en un 47%, debido a que esta prenda se la utiliza para actividades limitadas, como deportes y paseos sin embargo la ropa casual es de un uso diario por lo que se adquiere una vez cada 3 meses (46%), este producto es de mayor consumo.

CUARTA PREGUNTA

¿Anualmente cuánto destina para ropa deportiva y casual?

La finalidad de esta pregunta es saber cuánto destinan las personas para la compra de ropa deportiva y casual y poder definir a que sector nos estamos enfocando.



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

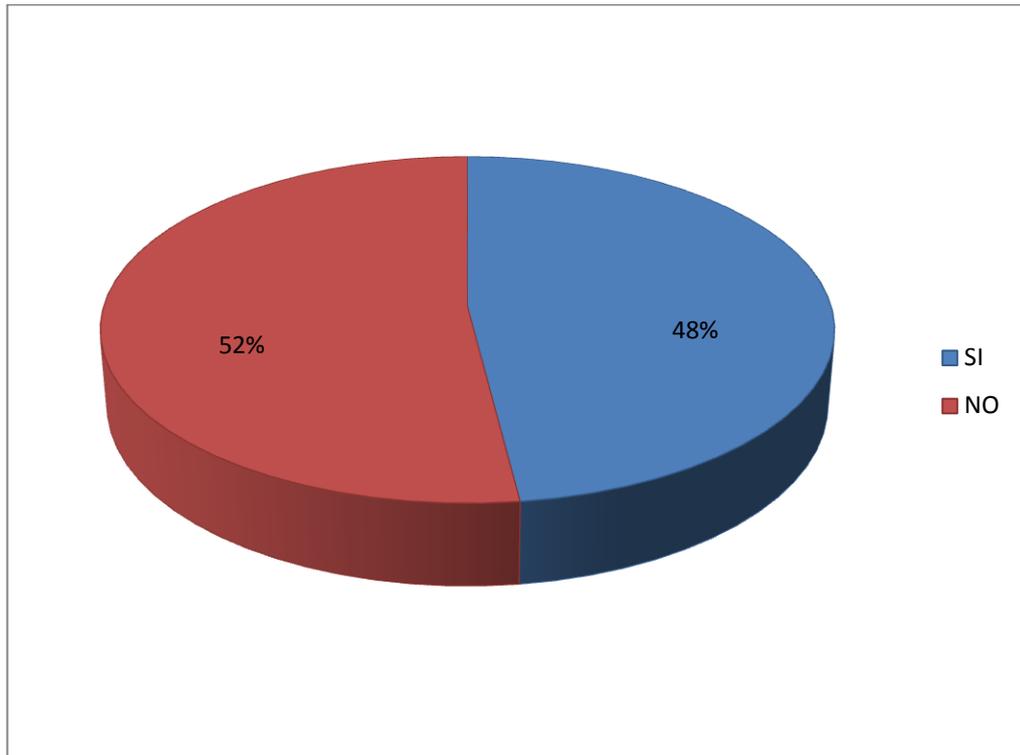
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Un gran porcentaje de encuestados consumen prendas nacionales y destina de 101 a 500 dólares al año para la adquisición de estas, una de las ventajas que se tiene en la Zona Sur del Distrito Metropolitano de Quito es el pago de contado, lo cual hace que el negocio tenga mayor liquidez.

QUINTA PREGUNTA

¿Le gustaría adquirir prenda deportiva y casual de calidad y precio bajo sin marca?

Con esta pregunta se trata de conocer si las personas están dispuestas a comprar ropa que no sea de marca pero de alta calidad.



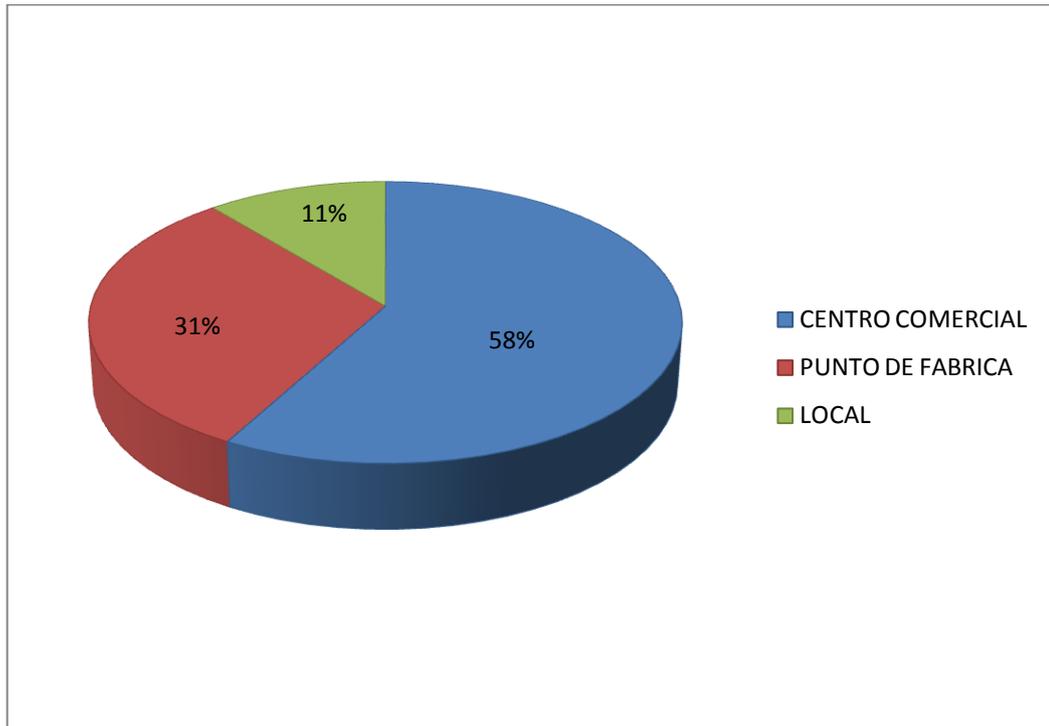
Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

En el Ecuador la mayoría de personas se rehúsa al cambio y prefiere algún producto de marca porque piensa que lo nacional es de mala calidad, por esta razón un 48% de los encuestados se atrevería a adquirir una prenda deportiva y casual de calidad y a bajo precio.

SEXTA PREGUNTA

¿Usted prefiere comprar en fábrica, local o centro comercial?

Se desea conocer donde las personas estarían dispuestas a comprar sus prendas de vestir.



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"

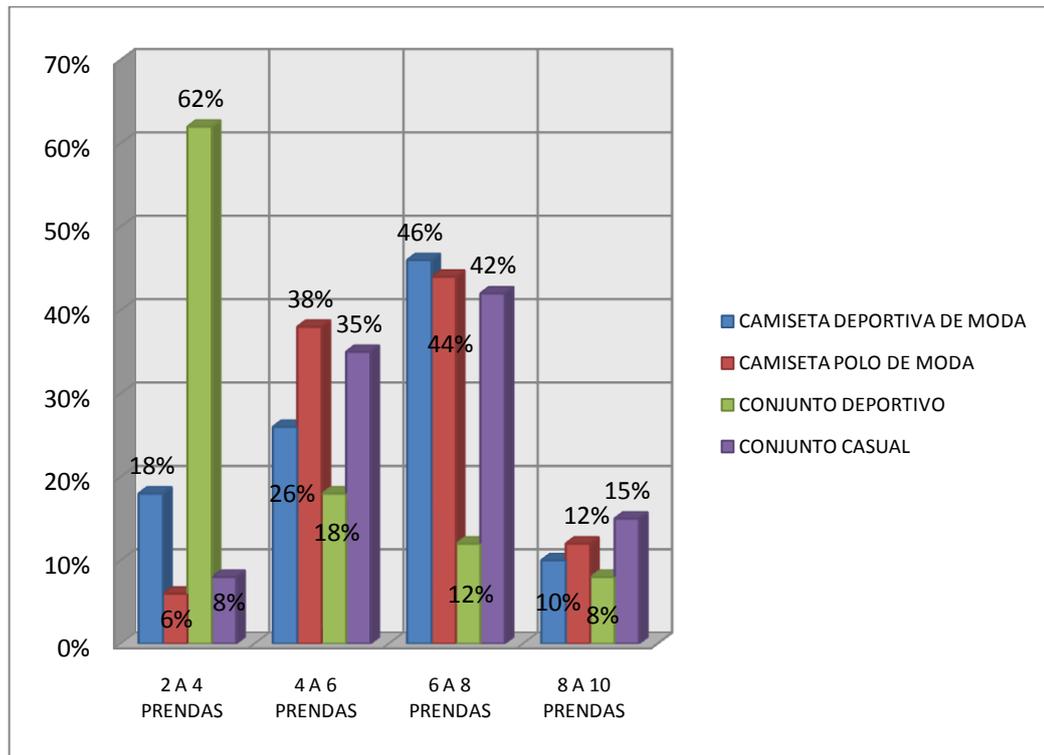
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

La compra en lo referente a prendas de vestir en un 58% se realiza en centros comerciales, un 31% prefieren realizarlo en punto de fábrica y un 11% en local comercial ya que estos no llaman la atención a los compradores.

SEPTIMA PREGUNTA

¿Cuántas prendas de diferente tipo compran al año?

Se trata de medir cuantas prendas de diferente tipo las personas compran al año.



Fuente: CREACIONES MODERNAS "B.S"
Elaborado: Evelin Toasa Lupercio.

Según los encuestados se cuando realizan compras se adquiere prendas de distinto tipo en diferentes cantidades, un 62% adquiere de 2 a 4 prendas de conjuntos deportivos de niños y niñas, existe una equidad en adquisición de 4 a 8 prendas en 20% a 40% de diferente tipo como: camiseta deportiva y polo de moda, conjuntos casuales, los conjuntos deportivos se adquieren en menor porcentaje debido que se usa para actividades específicas como deportes, un porcentaje mínimo adquiere de 8 a 10 prendas.

5.1.6 RESUMEN ENCUESTA

PREGUNTA 1

¿Adquiere UD. Ropa Deportiva?	
SI	NO
80%	20%

PREGUNTA 2

¿Adquiere UD. Ropa Casual?	
SI	NO
60%	40%

PREGUNTA 3

¿Con que frecuencia adquiere UD ropa casual?			
	Una vez al mes	Una vez cada 3 meses	Una vez cada 6 meses
CASUAL	25%	46%	29%
DEPORTIVA	15%	38%	47%

PREGUNTA 4

¿Anualmente cuanto destina para ropa casual?				
	De 10 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1000	Más de 1000
CASUAL	14%	72%	10%	4%
DEPORTIVA	10%	80%	5%	5%

PREGUNTA 5

Le gustaría adquirir prendas deportivas y casuales de calidad y bajo precio sin marca?	
SI	NO
48%	52%

PREGUNTA 6

¿Usted prefiere comprar en fábrica local o centro comercial?		
Centro comercial	Punto de fábrica	Local
58%	31%	11%

PREGUNTA 7

	¿Cuántas prendas de diferente tipo compra al año?			
	2 A 4	4 A 6	6 A 8	8 A 10
CAMISETA DEPORTIVA POLO	18%	26%	46%	10%
CAMISETA POLO MODA	6%	38%	44%	12%
CONJUNTO DEPORTIVO	62%	18%	12%	8%
CONJUNTO CASUAL	8%	35%	42%	15%

5.1.7 ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Con la finalidad de solucionar problemas en la empresa se implantará estrategias que permita maximizar utilidades.

5.1.7.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO.

Existe una aceptación del 48% de este tipo de negocio y se tomará un escenario pesimista de un 15%, similar a la participación en el mercado del producto escolar.

Crear ropa deportiva para temporada de vacaciones en los meses de febrero y abril para vender en mayo, junio y agosto, debido que el mes de julio se confecciona uniformes para instituciones educativas, el mes de septiembre y octubre se producirá para las ventas de diciembre.

Actualmente se vende ropa deportiva de uniforme en fechas específicas dependiendo de la temporada escolar y régimen educativo.

Se plantea elaborar ropa deportiva juvenil blusas casuales y deportivas, jeans livianos, camisas, camiseta de moda, conjuntos casuales y deportivos, ropa de moda para la temporada que no es escolar, esta estrategia se basa en la capacidad instalada y que existe un mercado que conoce la calidad.

Se espera incrementar un 15% en ventas, los gastos de depreciación de maquinaria y costos fijos como pagos de arriendo y sueldos permanecerán inmóviles, los gastos de publicidad tendrían un aumento de 5% del total de las ventas realizadas.

5.1.7.2 ESTRATEGIA DE PRECIO

Se captará el 15% del mercado debido a que el precio será 20% menos del mercado, y ello se podrá realizar por que toda la inversión de la planta está instalada, tanto en Activos Fijos, como maquinaria y se posee un local propio donde se tiene la facilidad de distribuir los productos.

Estrategia de precio de ropa deportiva: calentador de hombre \$25 dólares, calentador de mujer \$ 28 dólares, camiseta de moda oscila entre \$5 y \$6 dólares.

De igual manera en ropa casual la camiseta polo de moda masculina y femenina esta alrededor de \$8 y \$9 dólares, precios que relacionados con la competencia serán bajos esta sería una ventaja más a los productos de la empresa.

Pago de comisión por contrato institucional del 3% del total del contrato que representa el 25% de la utilidad neta fuera de costos.

5.1.7.3 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Los canales de comunicación para este tipo de productos serán hojas volantes, mails, los mismos que se realizarán en los meses de febrero y noviembre para publicitar las ventas de abril, temporada de verano y diciembre Navidad y Año Nuevo, este tipo de promoción no encarece el producto, debido a que su propagación se la podrá realizar en el mismo punto de venta y lugares cercanos al local.

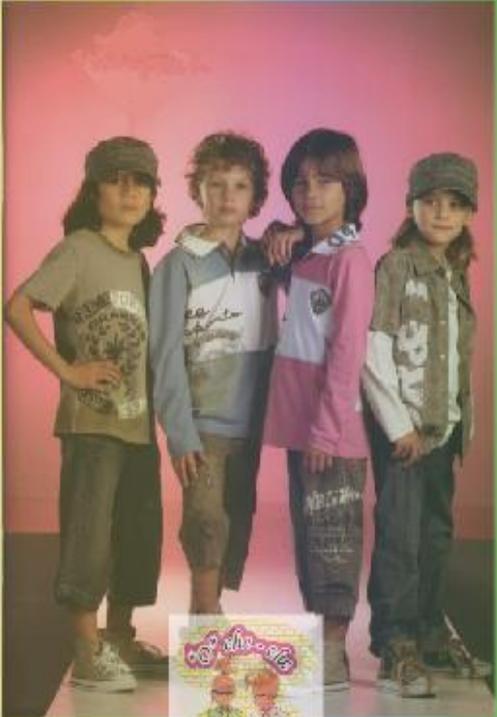
El modelo y tipo de prendas no se repetirán en años siguientes por lo que los volantes contendrán diseño, precio, dirección del establecimiento y se adicionará facilidades de pago como venta a crédito a través de tarjetas.

En los meses de febrero y noviembre se pondrá a disposición del cliente prendas con descuentos de hasta el 30%, por finalización de temporada.

MODELO DE PUBLICIDAD

CREACIONES MODERNAS B.S

**ROPA DEPORTIVA Y CASUAL DE MODA
PARA MUJER HOMBRE Y NINO
AL POR MAYOR Y MENOR
PRECIOS EXCELENTES
SOMOS FABRICANTES**



**ACEPTAMOS TARJETAS DE CREDITO
PRECIOS Y CALIDAD INCOMPARABLES
VISITANOS ESTAREMOS GUSTOSOS
DE VESTIRTE**



**AV. TENIENTE HUGO ORTIZ S12/120 Y AV. CARDENAL DE LA TORRE
TEL. 022617-682 / 023111-109**

5.1.7.4 ESTRATEGIA DE VARIEDAD

Cambiar modelos acorde a las necesidades, moda, gustos, colores y temporadas para la cual está diseñada, vacaciones día a día.

Todas estas estrategias se reflejarán en el Estado de Pérdidas y Ganancias que a continuación se presenta:

Gráfico No. 70 PROYECCION AL 2014

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
 CREACIONES MODERNAS "B.S." PROYECCION DE VENTAS AL 2014						
INGRESOS OPERACIONALES						
VENTAS BRUTAS	179.446,31	197.390,94	226.999,58	261.049,52	300.206,95	345.237,99
(-) Descuento en ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Devolucion en ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VENTAS NETAS	179.446,31	197.390,94	226.999,58	261.049,52	300.206,95	345.237,99
(-) Costo de ventas	57.485,47	56.658,72	66.358,72	72.994,59	80.294,05	88.323,46
Mercadería Inventario Inicial	7.973,45	7.985,36	8.185,36	9.003,90	9.904,29	10.894,71
(+) Compras Brutas	65.279,67	59.416,00	69.916,00	76.907,60	84.598,36	93.058,20
(-) Devolucion en compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Descuento en compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras Netas	65.279,67	59.416,00	69.916,00	76.907,60	84.598,36	93.058,20
Mercadería disponible para la venta	73.253,12	67.401,36	78.101,36	85.911,50	94.502,65	103.952,91
(-) Mercadería inventario final	15.767,65	10.742,64	11.742,64	12.916,90	14.208,59	15.629,45
Utilidad bruta en ventas	121.960,84	140.732,22	160.640,86	188.054,93	219.912,90	256.914,53
GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Administrativos	105.981,37	113.041,12	118.962,75	125.119,00	131.786,48	139.066,76
Gastos Sueldos	41.650,08	44.260,92	49.260,92	54.187,01	59.605,71	65.566,28
Horas Extras	3.889,78	1.827,60	1.935,60	2.129,16	2.342,08	2.576,28
Beneficios Sociales	5.388,38	5.391,92	5.598,98	6.158,88	6.774,77	7.452,24
Depre. Edificio	5.067,30	6.076,32	6.076,32	6.076,32	6.076,32	6.076,32
Depre. Vehículo	24,16	2.415,28	2.415,28	2.415,28	2.415,28	2.415,28
Depre. Equipo y Maquinaria	34.188,44	36.262,92	36.262,92	36.262,92	36.262,92	36.262,92
Depre. Equipo de Computo	2.240,87	3.480,16	3.480,16	3.480,16	3.375,76	3.206,97
Depre. Muebles y Enseres	687,50	2.416,64	2.416,64	2.416,64	2.416,64	2.416,64
Depre. Equipo de Oficina	38,00	107,52	107,52	107,52	107,52	107,52
Gasto Arriendo	6.048,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00
Servicios Basicos	2.905,59	3.183,64	3.683,64	4.052,00	4.457,20	4.902,92
Suministros de Oficina	226,17	904,68	1.004,03	1.104,43	1.214,88	1.336,36
Mantenimiento Edificio	0,00	166,40	166,40	166,40	166,40	166,40
Amortizaciones	78,33	234,96	234,96	234,96	234,96	234,96
Impuestos	3.548,77	72,16	79,38	87,31	96,04	105,65
Gastos de Venta	3.005,38	5.125,65	5.755,65	6.331,22	6.964,34	7.660,77
Publicidad	1.282,92	1.524,00	1.824,00	2.006,40	2.207,04	2.427,74
Combustibles	1.352,00	1.560,00	1.645,89	1.810,48	1.991,53	2.190,68
Comisiones de ventas	0,00	987,00	1.034,67	1.138,14	1.251,95	1.377,15
Transporte	370,46	1.054,65	1.251,09	1.376,20	1.513,82	1.665,20
Total Gastos Administrativos y Ventas	108.986,75	118.166,77	124.718,40	131.450,22	138.750,81	146.727,53
Utilidad en Operación	12.974,09	22.565,45	35.922,47	56.604,71	81.162,08	110.187,01
Egresos no operacionales	1.691,01	842,76	842,76	874,54	909,49	947,94
Comisiones bancarias	745,43	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00
Otros Gastos	945,58	317,76	317,76	349,54	384,49	422,94
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	11.283,08	21.722,69	35.079,71	55.730,18	80.252,59	109.239,07

Con las estrategias planteadas se tiene un incremento en ventas del 15% para el 2011, el Costo de Ventas sería de 29,23% para este año en relación a ventas, la prioridad es optimizar recursos humanos y materiales, la producción en masa es una necesidad para la empresa, con la finalidad de incrementar utilidades.

Las Compras y Mercadería disponible para la venta tendrán un aumento de 5,85% y 5,96% respectivamente, debido a que los proveedores ofrecen descuento por cantidad, la empresa está dispuesta aprovechar esa oferta, para de esta manera poder abarcar toda la capacidad instalada de la empresa.

Los Gastos Administrativos en relación a ventas representan un 66,29%, esta cuenta abarca Sueldos de operarios y administrativos, horas extras, beneficios sociales, depreciaciones, uno de los rubros más fuertes por el tipo de maquinaria que se utiliza para la confección de prendas y equipos que ponen valor agregado como: serigrafía y bordado.

La utilidad neta del ejercicio al 2011 con un escenario pesimista de comercialización sería de 19,55% en relación a ventas y un 7,44% en relación al 2010.

Al 2014 se pretende llegar a una utilidad de 16,15%, con respecto a años anteriores, un crecimiento en ventas de 25,09% tomando como base el año 2009, en relación a ventas la cuenta Gastos Operativos tiene mayor relevancia con un 42,50% y 40,28% en Gastos Administrativos.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

1. CREACIONES MODERNAS “B.S” dio inicio a sus actividades en el año 1998, dedicada a la confección de prendas de moda casual – deportivas y uniformes institucionales, la cual a la fecha cuenta con maquinaria y personal capacitado, tecnología de punta; es decir una capacidad instalada disponible, debido a que la producción de uniformes son por temporada escolar, por lo que tiene la factibilidad de crear productos de calidad a bajos precios los cuales son atractivos para el cliente.
2. En la actualidad el mundo de la moda ha evolucionado por lo que la tecnología de la maquinaria ha cambiado, CREACIONES MODERNAS “B.S” ha visto la necesidad de capacitar al personal operativo y administrativo de acuerdo al crecimiento de la tecnología con la finalidad de poner los conocimientos en cada prenda que se realiza e imponer calidad en el producto y un precio bajo que se tendrá como una ventaja competitiva.
3. En cada prenda que realiza CREACIONES MODERNAS “B.S” sobresale calidad, presencia y duración del producto debido a que la materia prima que utiliza cumple con los estándares de calidad requeridos, además sus prendas tienen una combinación de estampado y bordado que hace diferente al producto y se impone ante la competencia, lo cual permite que el consumidor tenga una buena

imagen del producto, de tal manera poder contar con su fidelidad hacia la empresa.

4. Después del análisis realizado CREACIONES MODERNAS “B.S” mantiene costos fijos los cuales pueden ser aprovechados, debido a que estos no dependen del número de prendas realizadas siempre será el mismo y debería seguir aprovechando los descuentos en pagos al contado.

6.2 RECOMENDACIONES

1. Buscar nuevos productos en la misma línea de negocio para de esta manera poder maximizar utilidades, por lo que no se incurriría en gastos excesivos debido a que la empresa cuenta con una buena capacidad instalada de personal y maquinaria con alta tecnología.
2. Capacitar al jefe de taller en el exterior, específicamente Colombia donde a través de ferias y conferencias dan a conocer a los asistentes nuevas tendencias de moda, tela e insumos que se pueden utilizar en la empresa.
3. Publicitar a través de banners, panfletos, dípticos, trípticos los cuales serán distribuidos en puntos clave y en los periodos para los que se fabrique el producto.
4. Incrementar su producción debido a que los costos fijos no se verían afectados, al mismo tiempo que aumenta la producción también se incrementan las compras lo que la empresa debería aprovechar por los descuentos ofrecidos por los proveedores.

6.3 BIBLIOGRAFIA

IBARRECHE, Santiago: Análisis de Información Financiera, 2002, Editorial TEESA

JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO, ART. 2

LARA, Juan: Curso Práctico de Análisis Financiero, Segunda Edición, 2004, Ecuador

LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, ART. 34

MORENO, Perdomo: Interpretación de Estados Financieros, Segunda Edición, Editorial IHS

TERRY, George: Principios de Administración, Tercera Edición, 2001. Editorial CECSA.

VASQUEZ, Víctor: Organización Aplicada, Segunda Edición, 2002, Ecuador, Gráficas Vásquez.

WEBGRAFIA

<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect200602.pdf>

<http://www.explored.com.ec/ecuador/prescons.htm>

www.inec.gov.ec

www.mies.gov.ec

REVISTAS, PERIODICOS

Gestión, mayo 2010

Líderes, 14 de mayo 2010

Decisión, abril, mayo y junio