UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO
VICERRECTORADO
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES CONTADURÍA PÚBLICA

"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"

Resolución HCC Nº 0179/2021

EQUIPO DE INVESTIGADORES:

Lic. Ever Gonzalo Quispe López MgSc
Univ. Lizeth Ticona Mamani
Univ. Rosario Flores Gutierrez
Univ. Omar Elias Mamani Pacohuanca
Univ. Horacio Josue Castro

EL ALTO – BOLIVIA
2021

UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO

AUTORIDADES

Dr. Carlos Condori Titirico
RECTOR

Lic. Phd. Efraín Chambi Vargas
VICERRECTOR

Dr. Antonio López Andrade Ph. D.
DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Mg.Sc. Rodolfo F. Catunta Nacho
DIRECTOR DE CARRERA CONTADURÍA

Mg. Sc. Carlos Ponce Huanca
COORDINADOR INSTITUTO DE INVESTIGACIONES CONTADURÍA PÚBLICA

DERECHOS RESERVADOS: Universidad Pública de El Alto

Dirección UPEA: Av. Sucre s/n Zona Villa Esperanza

REGISTRO SENAPI: Resolución Administrativa NRO. 1-3463/2021
Diciembre. 2021
El Alto – Bolivia

PRESENTACIÓN

El siguiente trabajo desarrolla la importancia

El propósito de este proyecto de investigación e importancia de mismo es proporcionar un modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto. Donde, se procede al análisis de los derechos y ventajas de las personas naturales o jurídicas con respecto a la actividad de comercio de ropa desde el punto de vista normativo y financiero para las proyecciones del rendimiento financiero.

Cabe enfatizar que el “MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO”, utilizados por los comerciantes de ropa podrán conocer las normas legales que deben ser cumplidas, y la información pronosticada para la toma de decisiones del momento en consecuencia futuras; por lo que, los comerciantes de ropa deben elaborar estimaciones de lo que podría acontecer en el futuro en relación de la actividad de movimientos de recursos económicos. Además el modelo de proyecciones financieras, los comerciantes de ropa podrán resguardar su patrimonio ante las actividades económicas.

Mg. Sc. Carlos Ponce Huanca
COORDINADOR
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES CONTADURÍA PÚBLICA

AGRADECIMIENTOS INSTITUCIONALES

El proyecto de investigación denominado ***"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO",*** brinda diferentes concepciones y en crecimiento en el ámbito de conocimiento jurídico, y financiero; donde es necesario realizar los siguientes agradecimientos:

A Dios por darnos sabiduría, entendimiento y fortaleza en las diferentes etapas en la realización del Proyecto de Investigación.

A la Universidad Pública de El Alto, Carrera de Contaduría Pública e Instituto de Investigación de Ciencias Contables y Financieras por darnos la oportunidad de realizar la investigación permitiendo desempeñar y ampliar el conocimiento correspondiente.

A las organizaciones emprendedoras de actividades que nos abrieron el espacio para conocer las necesidades en relación del tema de investigación.

Mg. Sc. Ever Gonzalo Quispe López
INVESTIGADOR PRINCIPAL
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES DE CONTADURÍA PÚBLICA

ÍNDICE

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN 1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 2
1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA 4
1.2. OBJETIVOS 5
1.2.1. OBJETIVO GENERAL 5
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 5
1.3. HIPÓTESIS 5
1.4. JUSTIFICACIÓN 5
1.4.1. JUSTIFICACIÓN SOCIAL 5
1.4.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA 6
1.4.3. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA 8
1.4.4. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA 8
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO 10
2.1. TEORÍA DE MODELO 10
2.2. COMERCIANTE 15
2.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO 18
2.2.2. NORMAS EN LA ACTIVIDAD DE COMERCIO 18
2.2.3. COMERCIANTE DE ROPA 22
2.3. PROYECCIÓN FINANCIERA 24
2.4. FERIA 27
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO 33
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN 33
3.1.1. IMPORTANCIA DEL TIPO DE INVESTIGACIÓN 33
3.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN 34
3.3. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN 35
3.3.1. VARIABLE INDEPENDIENTE 35
3.3.2. VARIABLE DEPENDIENTE 35
3.4. ALCANCE 36

3.4.1. ALCANCE ESPACIAL 36
3.4.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL 36
3.5. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN 36
3.3.1. TÉCNICAS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS 37
3.3.2. INSTRUMENTOS 37
3.3.3. PLANIFICACIÓN 38
3.3.4. POBLACIÓN DE LA MUESTRA 38
3.6. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN 39
CAPITULO VI: RESULTADOS 40
4.1. ANÁLISIS DE DATOS DE LA ENCUESTA 40
4.2. TABULACIÓN DE LA ENCUESTA 42
4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS 48
4.4. PROPUESTA 49
4.4.1. IDENTIFICACIÓN DE TIPOS DE COMERCIANTE DE ROPA EN LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO 49
4.4.2. NORMAS APLICABLES EN LA PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA 52
4.4.3. MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO 53
4.4.4. PROYECCIÓN DE VENTAS POR LA ACTIVIDAD DE COMERCIO DE ROPA 54
4.4.5. PROYECCIÓN DE COSTO DE VENTA 56
4.4.6. PROYECCIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS 66
4.4.7. PROYECCIÓN DEL BALANCE GENERAL 67
4.4.8. PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA 71
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES 73
CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES 74
BIBLIOGRAFÍA 75
ANEXO N° 1 80
ANEXO N° 2 82
ANEXO N° 3 84

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 - TABULACIÓN DE LA PRIMERA PREGUNTA 42
Tabla 2 - TABULACIÓN DE LA SEGUNDA PREGUNTA 42
Tabla 3- TABULACIÓN DE LA TERCERA PREGUNTA 43
Tabla 4 - TABULACIÓN DE LA CUARTA PREGUNTA 44
Tabla 5 - TABULACIÓN DE LA QUINTA PREGUNTA 44
Tabla 6 - TABULACIÓN DE LA SEXTA PREGUNTA 45
Tabla 7 - TABULACIÓN DE LA SÉPTIMA PREGUNTA 46
Tabla 8 - TABULACIÓN DE LA OCTAVA PREGUNTA 46
Tabla 9 - TABULACIÓN DE LA NOVENA PREGUNTA 47
Tabla 10 - TABULACIÓN DE LA DECIMA PREGUNTA 48
Tabla 11 – NORMAS DE CONTABILIDAD EN BOLIVIA 52
Tabla 12– FORMATO PROYECCIÓN DE VENTAS 55
Tabla 13– FORMATO PROYECCIÓN DE VENTAS 55
Tabla 14 – PROYECCIÓN DE COSTO DE ROPA 60
Tabla 15 – PROYECCIÓN DE REMUNERACIÓN 62
Tabla 16 – REMUNERACIÓN MEDIANTE RETENCIONES 63
Tabla 17 - PROYECCIÓN DE GASTOS INDIRECTOS 64
Tabla 18 – KARDEX VALORADO DE ACTIVO 65
Tabla 19 – PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA 71

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- TABULACIÓN DE LA PRIMERA PREGUNTA 42
Figura 2- TABULACIÓN DE LA SEGUNDA PREGUNTA 43
Figura 3 - TABULACIÓN DE LA TERCERA PREGUNTA 43
Figura 4 - TABULACIÓN DE LA CUARTA PREGUNTA 44
Figura 5 - TABULACIÓN DE LA QUINTA PREGUNTA 45
Figura 6 - TABULACIÓN DE LA SEXTA PREGUNTA 45
Figura 7 - TABULACIÓN DE LA SÉPTIMA PREGUNTA 46
Figura 8 - TABULACIÓN DE LA OCTAVA PREGUNTA 47
Figura 9 - TABULACIÓN DE LA NOVENA PREGUNTA 47
Figura 10 - TABULACIÓN DE LA DECIMA PREGUNTA 48
Figura 11 – COMERCIANTES DE ROPA 50
Figura 12 – PROYECCIÓN DE COSTO DE VENTA 57
Figura 13 – PROYECCIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS 67
Figura 14 – PROYECCIÓN DEL BALANCE DE APERTURA 69
Figura 15 – PROYECCIÓN DEL BALANCE GENERAL 70

RESUMEN

En la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, se encuentran varios comerciantes de ropa, que desarrollan actividades económicas; donde, presentan debilidades en las proyecciones financieras; por lo que, surge el proyecto denominado "***MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO*****".**

El objetivo de la investigación es establecer un "MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"; en relación a la Identificación de tipos de comerciante, Normas aplicables proyecciones de los elementos de la Información Financiera. También para respaldar la nutrir el conocimiento profesional se acudió a las normas como a las teorías, en el marco práctico.

La investigación tendrá efectos en el ámbito social, apropiando estrategia financiera para los comerciantes de ropa; para ello, se considera el enfoque Cuantitativo, y el método Deductivo; donde, se realizó la descomposición de las partes de la investigación, y para la recolección de datos se consideró la técnica de la encuesta e instrumento en el diseño del cuestionario.

La propuesta del "***MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO*****",** describe la "Proyección de Ventas", que inicia de datos históricos de ventas del comerciante. También es necesario la proyección del "Costo de Venta", integrado por: Costo de Ropa, Remuneración, y Gastos Indirectos. Por todo lo mencionado se cuenta con la Proyección de los Estados Financieros; donde el comerciante de ropa podrá tomar decisiones futuras del manejo y control de recursos económicos.

ABSTRACT

At the July 16 fair in the city of El Alto, there are several clothing merchants, who carry out economic activities; where, they present weaknesses in the financial projections; Therefore, the project called "FINANCIAL PROJECTION MODEL FOR CLOTHING MERCHANTS OF THE JULY 16 FAIR IN THE CITY OF EL ALTO" arises.

The objective of the research is to establish a “FINANCIAL PROJECTION MODEL FOR CLOTHING MERCHANTS AT THE JULY 16 FAIR IN THE CITY OF EL ALTO”; In relation to the Identification of types of merchant, Applicable Norms projections of the elements of Financial Information. Also to support the nurturing of professional knowledge, the norms and theories were used in the practical framework.

The investigation will have effects in the social sphere, appropriating a financial strategy for clothing merchants; For this, the Quantitative approach and the Deductive method are considered; where, the decomposition of the parts of the research was carried out, and for the data collection the survey technique and instrument were considered in the design of the questionnaire.

The proposal of the "FINANCIAL PROJECTION MODEL FOR CLOTHING MERCHANTS OF THE JULY 16 FAIR OF THE CITY OF EL ALTO", describes the "Sales Projection", which starts from the merchant's historical sales data. It is also necessary to project the "Cost of Sale", made up of: Cost of Clothing, Remuneration, and Indirect Expenses. For all the aforementioned, there is a Projection of the Financial Statements; where the clothing merchant will be able to make future decisions regarding the management and control of economic resources.

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

El proyecto denominado "***MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO*"**, surge ante la necesidad de los comerciantes que buscan maneras efectivas de lograr una buena administración financiera en el manejo de recursos económicos. Sin embargo, la falta de Proyección Financiera constituye una de las razones principales por las cual algunos comerciantes de ropa no se encuentran preparadas para enfrentar los impactos de la competencia y globalización del comercio a nivel nacional e internacional.

En la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, se encuentran diferentes actividades económicas; donde, se puede adquirir bienes y servicios de todo precio, entre ellos el comercio de ropa; el cual no se cuentan con una directriz para la proyección financiera.

Por lo descrito, se establece un **"Modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto";** donde, los comerciantes podrán identificar las normas a utilizar; efectuar proyecciones de ingresos y costo, entre otros aspectos importantes del movimiento financiero del comercio.

La información que se generará en la investigación tendrá efectos en el ámbito social; apropiando estrategia financiera para los comerciantes de ropa, contarán con alternativas de información financiera a través del modelo de proyección. La generación de nuevas fuentes de empleos mostrará el grado de compromiso social que mantiene los comerciantes en procura de continuar con sus actividades.

Para la elaboración del proyecto denominado "MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO", se considera el enfoque "Cuantitativo"; donde, se realizará la descomposición de las partes de la investigación. También con el

propósito de nutrir el conocimiento profesionales del sector comercial de ropa, puedan considerar las teorías, en el marco práctico, utilizando referencias bibliográficas de autores.

Con el presente proyecto los comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto podrán establecer e identificar las normas emanadas por el Estado Boliviano según el Código de Comercio.

La proyección financiera es una planificación que debe realizar el comerciante hacia el futuro; es decir la proyección financiera fija el precio y líneas de adquisiciones de ropa en este caso, desarrollando otros aspectos de control del presupuesto.

Para la proyección de Ventas, el comerciante debe utilizar datos reales en relación de las ventas efectuadas en el periodo de un mes; es decir utilizar datos históricos, con el objeto de la determinación del nivel de ventas proyectadas realistas.

Para la información de la proyección del Costo de Venta es necesario analizar el costo de ropa adquirido, como también el Costo del Remuneración y los gastos indirectos.

Contando con toda la inflamación, los comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto podrán proyectar los Estados financieros (Estado de Resultados, Balance General) y la Proyección del Flujo de Caja refleja el ingreso y egresos del rubro del efectivo.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para el planteamiento del problema de la investigación, es necesario describir las que los comerciantes buscan maneras efectivas de lograr una buena administración del manejo de recursos económicos, sin embargo y de manera paradójica son muy pocas las que planifican la forma más eficiente de gastar y optimizar sus recursos generando mejores niveles de rentabilidad. El medio

ambiente y la sociedad exigen de manera pronunciada muestras de responsabilidad social de las organizaciones, lo que conlleva a buscar la manera de adaptarse al cambio.

La falta de Proyección Financiera constituye una de las razones principales por las cual algunos comerciantes de ropa no se encuentran preparadas para enfrentar los impactos y consecuencias de la competencia globalizado y al no contar con directrices que ayuden a tener eficiencia en la administración financiera y del manejo de los fondos, no han permitido que se tome decisiones correctas a corto o largo plazo en ciclos de inversión o apalancamiento. La falta de esta cultura financiera ha ocasionado que las actividades que se desarrollan pueden desviarse de los objetivos y metas propuestas y en el peor de los casos llevarlas al fracaso, la falta de visión y el no poder prever los posibles problemas financieros pueden ocasionar desequilibrio y desventajas frente a la competencia.

A igual en diferentes sectores del país, en la Ciudad de La Paz, El alto, en la feria 16 de julio, se encuentran diferentes actividades económicas; donde, se puede adquirir bienes y servicios de todo precio, emergiendo diferente comerciantes, entre ellos los que realizan la venta de ropa. El Columnista Pablo García menciona lo siguiente: ***"Vendedores por todas partes. Calles inundadas por el comercio. Puedes encontrar desde una aguja hasta un auto. ¿Sabes a qué lugar nos referimos? Por supuesto que, a la Feria 16 de Julio. Después de su fundación en 1984, la ciudad de El Alto creció tanto que se convirtió en el albergue de la feria más grande de toda Bolivia, y tal vez de Sudamérica. Pero este crecimiento no se refleja en la economía formal, pues una de las características de esta feria, y de otros mercados en Bolivia que se encuentran en ambientes abiertos, es la informalidad. Muchas veces pensamos que la informalidad es una representación de la pobreza, pero fallamos en juzgar un fenómeno que esconde un sistema organizador y generador de riqueza. Ante el reciente aniversario de la ciudad de El Alto, buscamos aproximar uno de los fenómenos económicos menos entendidos en nuestro medio a través de una visión poco compartida en el ámbito***

económico boliviano. La informalidad como creador de riqueza caracterizada por la poca, y casi nula, intervención del Estado. (GARCIA QUINT, 2021)***.***

Lo que resulta obvio y completamente normal para muchos de nosotros al ver un lugar como la Feria 16 de Julio, es que su dinámica no tiene ningún tipo de intervención. Es más bien por esto que se la considera informal. Pero no muchos ven esto como un signo de progreso, al contrario, lo ven como un signo de estancamiento y pobreza. Debemos reconsiderar tales aseveraciones porque acordémonos que los países más ricos serán aquellos con una economía más desregularizada (Índice de Libertad Económica, 2021), y por ende, individuos con mayor capacidad de actuar y generar riqueza de acuerdo a sus iniciativas empresariales. Esta característica de países ricos, sorprendentemente, es muy acertada para describir la feria de la ciudad de El Alto. La libertad que cada comerciante posee llevó a que ante la dificultad de empezar un negocio formalmente, dada la ineficiente burocracia y la presión fiscal, la alternativa sea comerciar a espaldas del sistema, y llegar a una situación próspera. (GARCIA QUINT, 2021)***.***

Los comerciantes de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, no cuenta con proyecciones Financieras que le permita evaluar de manera fiable opciones reales de inversión y financiamiento que le permita una adaptación continua al medio e impulse su crecimiento en un entorno cada vez más competitivo. No existen orientaciones para la toma de decisiones para emplear eficientemente sus recursos, minimizar sus costos y con esto mejorar sus resultados.

1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En relación del acápite anterior, surge el siguiente cuestionamiento:

¿CUAL ES EL MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO?

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

El objetivo de la presente investigación es de establecer un **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificación de tipos de comerciante de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de el alto
- Normas aplicables en la proyección financiera para comerciantes de ropa
- Proyección de ventas por la actividad de comercio de ropa
- Proyección de costo de venta
- Proyección del flujo de caja

1.3. HIPÓTESIS

Se determina la siguiente hipótesis para la investigación:

EL MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO, PERMITIRÁ DETERMINAR EL RENDIMIENTO FINANCIERO.

1.4. JUSTIFICACIÓN

1.4.1. JUSTIFICACIÓN SOCIAL

La información que se generará en la investigación tendrá efectos en el ámbito social; por lo que, los profesionales de diferentes áreas podrán analizar y confrontar lo propuesto con la realidad, efectuando las discrepancias para los usuarios en la toma de las decisiones mediante informes y/o reportes.

El presente proyecto de investigación surge como respuesta a la necesidad de poseer información financiera a corto, mediano y largo plazo, que permita a los comerciantes la relevación de sucesos futuros y ayude a medir constantemente los progresos reales, considerando que una proyección financiera toma en cuenta los aspectos cuantitativos de las políticas operativas de los comerciantes de ropa.

Esta estrategia financiera para los comerciantes de ropa, contarán con alternativas de financiamiento para los diferentes procesos que se presentan dentro de sus actividades comerciales: compra de ropa, capital de trabajo, entre otras para poder satisfacer la creciente demanda. A través del modelo de proyección financiera los comerciantes verán el aumento de su beneficio siendo más eficiente en sus procesos, atención al cliente y en óptimo manejo de los recursos que posee logrando maximizar sus utilidades conjuntamente con el volumen de ventas. La generación de nuevas fuentes de empleos mostrará el grado de compromiso social que mantiene los comerciantes.

1.4.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para la elaboración del proyecto denominado **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**, que podrá ser corroborado por instancias competentes una vez demostrado la validez, confiabilidad del mismo y podrá ser utilizado por diferentes comerciantes según la necesidad y circunstancia lo amerite.

Para justificar la metodología de la Investigación se considera el enfoque "Cuantitativo"; donde, se realizará la descomposición de las partes de la investigación **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**, permite "***EL análisis de la formulación del problema descrito durante la revisión documental acerca del presente tema se puede aclarar que los diversos autores en la investigación coinciden en la organización los tipos***

de investigación. También cabe destacar que de igual forma el proceso tiende a la objetividad, la deducción, la presentación y comprobación de hipótesis y demás características distintivas del proceso investigativo". (HERNANDEZ R. F., 2006)***.***

En la investigación de lo general a lo particular, con el objeto de encaminar, confirmar o caso corresponda desestimar la hipótesis, basado en fundamentos teóricos del **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**, que debe ser fundamentado en la aplicabilidad por organizaciones del rubro.

Se utiliza el método deductivo para generar conclusión de las premisas obtenidas en el trabajo de campo con la realidad de la investigación. La conclusión directa teniendo y respaldando con el conocimiento y fundamentando con: Normas, libros, artículos y otros instrumentos similares.

"El análisis, efectúa el proceso de descomposición de partes de la Investigación; donde, se realizará la descripción de las operaciones en ambiente; es decir, los elementos de la operación en las etapas del proceso de formalización de empresas a base de consumir lo nuestro; para su posterior descripción, análisis mediante la Investigación del diseño" (HERNANDEZ R. F., 2006).

La aplicación del diseño de la investigación, en el cual describe los fenómenos de la proyección financiera para comerciantes de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto; el cual se debe realizar el estudio de la presente investigación, de los elementos que intervienen.

1.4.3. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La presente Investigación se realiza con el propósito de nutrir el conocimiento del lector u organizaciones; a través de manejo de políticas, control financiero mediante el **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**. Los profesionales del sector comercial de ropa, puedan considerar con el conocimiento considerado las siguientes teorías:

a) Utilización de las disposiciones legales en el comercio de ropa.
b) Conocimiento en la administración financiera en la proyección de operaciones o actividades que realiza el comerciante de ropa.
c) Se toma los porcentajes de ejecución de recursos económico en la proyección financiera;

El fundamento del estudio partiendo de premisas y justificando con fuentes teóricos del ámbito comercial y particularmente con las ciencias financieras contable. El estudio de estas disciplinas, sostendrá la formulación de un modelo para una mejor administración y control financiero de sus operaciones, partiendo y concluyendo el valor agregado de todas las funciones desarrolladas por los comerciantes de ropa en la feria 16 de julio, de la ciudad de El Alto, Departamento de La Paz, aun sin mayores incidencias de incorporación, de competitividad, productividad, complementariedad y rentabilidad al plan de desarrollo sostenido de nuestro país.

1.4.4. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

En el marco práctico, se efectúa el estudio de Políticas, referencias bibliográficas de autores, el valor de mercado e información de Países de comerciantes de ropa, en forma específica en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto; por lo mencionado, con la presente Investigación producirá lo siguiente:

- Modelo de proyección financiera para comerciantes la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.
- Normas jurídicas, técnicas y administrativas financieras que fundamente la preparación y presentación de Estados Financieros proyectados.

El presente proyecto se justifica en la práctica, porque presenta aspectos favorables para su fortalecimiento y aspectos desfavorables para su corrección por tal motivo existe comerciantes de ropa en calles y avenidas de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

Con el propósito de nutrir el conocimiento y respaldar el proyecto denominado "MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO", se efectúa el Marco Teórico.

La información útil respecto al manejo de recursos económicos mediante un modelo de proyección financiera, debe ser fundamentada con la teoría para sustentar la actividad comercial, acorde a los siguientes puntos:

2.1. TEORÍA DE MODELO

Para el trabajo de la investigación la palabra "modelo", presenta varias teorías en la que, citamos a diferentes autores:

a) *"La última acepción resulta de interés para categorizar la noción en cuestión, en este Wartofky (1968: 190), considera que el modelo es una versión derivada o representada de algo tomado del original; la nueva entidad se produce al imitar al original. El intento de representación puede ser abstracto (una fórmula matemática, un paradigma lingüística de conjugación de un verbo), o concreto (un mapa, un modelo de escala de un barco, la representación física de la estructura ADN). Esta acepción del término conduce a su sentido epistemológico, el cual resulta ser más útil y fructífera para el proceso de investigación* (VILLAPLANA, 2002)*".*

b) *"En la perspectiva epistemológica el modelo puede considerarse como una especie de descripción o representación de la realidad (hechos, situaciones, fenómenos, procesos, estructuras y sistemas, entre otros), que, por lo general, está en función de unos supuestos teóricos o de una teoría. Dicha representación es una construcción racional de un campo de estudio concreto*

y suele presentarse en diferentes grados de abstracción. En consecuencia, se trata de (a) Un a idealización, en cuanto las condiciones perfectas en las que se produce el fenómeno o el sistema; y (b) una aproximada esquematización de estos campos de estudio; es decir no intenta representar la realidad como tal, sino solo aquellos aspectos o variables más importantes y significativos pues la realidad es difícil aprehenderla de forma cabal, a veces hay aspectos que no se han tomado en cuenta y que podrían modificar el modelo. Además, la realidad está en un proceso de cambio constante. En las ciencias sociales lo acotado es mucho más patente, pues lo que el sujeto afirma del objetivo de estudio puede modificar la realidad. Por tanto, el modelo es incompleto y nunca es el modelo real, aunque a veces se asume el modelo como real, por ejemplo, cuando se considera que el átomo es exactamente igual al modelo atómico de Bohr suposición que no es cierta, pues se sabe que dicho modelo ha sufrido variantes conforme la investigación científica en física avanza (VILLAPLANA, 2002)***".***

c) Al respecto del punto anterior, el autor Ladriere comparte la idea del modelo de *"aprehensión de la realidad no se realiza de manera directa e inmediata por la teoría, no puede pasarse directamente de la percepción y el comportamiento práctico espontáneo a la construcción teórica y la práctica experimental. Entre la teoría y la práctica espontánea, entre lo abstracto y lo concreto hace falta un intermediario, es el papel lo cumple el modelo. Por medio del modelo la teoría se refiere a la realidad. Desde esa perspectiva la teoría describe el modelo. Por otro lado, el modelo guía la experiencia en cuanto que ésta es una forma de acción controlada* (LADRIERE, 1978)***".***

Para los autores de la teoría de modelo es la paradigma que posee cierta estructura interna de un sistema y subsistemas, que tiene una serie de funciones y relaciones entre sí para logro de los objetivos enmarcados en la estructura del individuo, como:

- Medida, cantidad o proporción;
- Ejemplar o prototipo;
- Algo proporcionado de otras cosas;

No obstante, fundamentamos teóricamente la denominación: **"Modelo"** para el proyecto correspondiente, los siguientes autores enfatizan.

a) Para poder diagnosticar el modelo en las operaciones o actividades de una organización, ***STEPHEN MICHAEL*** se basa en fases, en las cual se describen en los siguientes:

1. **Primero, el medio ambiente o entorno.-** Es el conjunto de la demanda externa que produce e incorpora oportunidades; como también, puede detectar amenazas o limitaciones que impactan en la organización. Las oportunidades, amenazas y limitaciones abundan en tres dimensiones principalmente del medio ambiente que es lo Social, Político y Económico.
   - **Medio ambiente social. –** Un modelo, puede generar acontecimientos y tendencias relacionadas con la sociedad que se presentan y su impacto puede ser dilatado o en forma inmediato.
   - **Medio ambiente político.- El modelo, generalmente tienen antecedentes sociales, pero también pueden ser espontáneas a requerimiento en ordenamiento jurídico, técnico y administrativo.**
   - **Medio ambiente económico.- El modelo, puede generar cambios en el ambiente, produciendo efectos dramáticos y drásticos en la organización en la economía.**

   Para producir un modelo de organización es fundamental analizar estos tres ambientes (social, político y económico), para poder determinar las oportunidad y amenazas en incorporar el modelo requerido por la Organización.

2. **Segunda, las fuerzas y debilidades.-** En el análisis de las fuerzas y debilidades permite determinar la capacidad que tiene la organización para proporcionar bienes o producto, programa y servicios al entorno que se encuentran.
   - **La Fuerza.-** Para una empresa, la fuerza son los productos que ofrecen (Bienes o Servicios), de las cuales otras empresas no la ofrecen.
   - **La Debilidad.-** Para la empresa es importante analizar la capacidad de satisfacer la demanda que se presentan.
3. **Tercera, la capacidad de respuesta.-** Esta refleja la adaptación de la organización al medio ambiente, en la capacidad de responder y satisfacer la demanda, ofreciendo un adecuado bien o servicio, sin tener que hacer demasiados cambios a su estructura, proceso de comportamiento. Pero se la adaptación es deficiente se podrá reflejar en la baja demanda de venta, o producción de bienes o servicios para satisfacer la necesidad.
4. **Cuarta, definición del problema.-** A media que brote una inadecuada adaptación entre la organización entre el entorno, surge el problema que enfrenta, simplemente es definir las diferencias existentes entre lo que demanda el entorno y la capacidad de respuesta que tiene la organización mediante:

   Soluciones estratégicas.- Lleva a una serie de soluciones en opciones, que especifican diversas formas en que la organización busca mejorar adaptación en el entorno actual. Tomando en cuenta el costo beneficio.

   Elección de la solución estratégica.- Es la elección busca adaptarse en el entorno, tomando en cuenta, el efectivo, el tiempo, la distancia, la productividad y el conflicto.

   Implantación de la solución.- Programar todos los recursos que sean necesarios para llevar a cabo el cambio.

   Adaptación mejorada entre medio ambiente y organización.- El cambio que se propone debe ser entre la organización y el entorno.

La definición del problema para la empresa es lo importante en este modelo, el cual nos dirá el tipo de herramienta podremos utilizar para poder beneficiar a la empresa, aprovechando todo recursos que se tienen en cuanto dinero, tiempo, distancia y productividad.

b) Para MODELO DE KEPNER Y TREGOE, en este modelo se considera hallar la eficiencia de la organización, ya que cuando la organización no trabaja como unidad funcional restringe el desarrollo de la productividad.

Para poder diagnosticar el modelo en las operaciones o actividades de una organización, ***kepner y tregoe*** se basa en 4 patrones, en las cual se describen en los siguientes puntos:

- **Primer patrón**.- Es la evaluación y adaptación que determina los seres humanos con las siguientes preguntas: ¿quién debería hacerlo?, ¿Cuándo debería hacer?, ¿Cómo debería hacer?, ¿En qué tiempo debería hacer?, estas preguntas y respuestas dan como resultado lo que ocurres y lo que pretende realizar.
- **Segundo patrón.-** Es la causa y efecto se determina un suceso con el resultado de las actividades que desarrollan en una organización. También se considera el patrón de pensamiento de causa y efecto que usamos las personas que permiten sobrevivir, florecer, y conservar una medida de control sobre un medio
- **Tercer patrón elección de opciones**.- Este permite realizar las elecciones de opciones en ordenes, considerando las acciones disponibles y evaluación de los riesgos.
- **Cuarto patrón la anticipación del futuro**.- Este patrón permite tomar recaudos en diagnosticar las actividades que deben realizar para logros de bienes para el futuro; es decir, el pensamiento futurista.

2.2. COMERCIANTE

Para fundamentar el proyecto de investigación, debemos tener conocimiento teóricamente el significado de la palabra comerciante; por lo que, en los siguientes incisos mencionamos lo siguiente:

a) *"Un comerciante es aquel que realiza, de manera habitual o permanente, actividades mercantiles".* (ROLAND, 2017)

b) *"Comerciante es la persona que comercia(es decir, que se dedica a negociar comprando y vendiendo mercaderías). El término se utiliza para nombrar a quien es propietario de un comercio o a quien se desempeña laboralmente en un comercio".* (PEREZ, DEFINICIÓN.NET, 2010)

c) *"El comerciante comprende es una persona que se dedica a negociar comprando y vendiendo distintas mercaderías como actividad económica, negocio, oficio o profesión. Los comerciantes son aquellas personas que compran productos a un determinado precio, para luego venderlo a un precio mayor y así obtener una diferencia, que constituye la ganancia"* (ETCEL, 2021).

d) *"Los comerciantes son las personas que se dedican habitualmente al negocio y este es su sustento de vida o profesión".* (STANLEY, 2021)

e) Mais verbetes: *"Persona que realiza actos de comercio y hace de ellos su profesión, actuando en su nombre y por su cuenta".* (VERBETS, 2020)

f) "*Comerciante es la persona que comercia, y es el sujeto de las leyes mercantiles, que interviene dentro del mercado, como productor, distribuidor e intermediario de mercancías y servicios*". (SARIÑANA, 1999)

Un comerciante es aquella persona que se dedica principalmente a comprar y vender, dado que estos podrían ser diferentes productos dependiendo a que rubro corresponde su negocio podemos citar algunos ejemplos como ser: verdureras, comideras, vendedor de ropas, vendedor de electrodomésticos, vendedores de zapatos, etc. Cabe aclarar que un comerciante puede ser nacional o extranjero ya que en su gran mayoría exportamos productos del exterior, esto es dado porque

el precio es reducido y como la economía ha sido afectada en nuestro país preferimos ahorrar y no invertir mucho. Los siguientes autores mencionan lo siguiente con respecto a una organización o comerciante:

a) *"Es una entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados".* (GARCIA DE L JUNCO J.; CASANUEVA C., 2000).

b) Un comerciante se denomina *"(…) una entidad conformada por elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) e intangibles (aspiraciones, realizaciones y capacidad técnica); cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad o beneficio".* (SIMON, 2006, pág. 257)

c) *"Las empresas comerciales industriales eran utilizadas separadamente por cada sector tradicional, lo cual representa la pluralidad de lógicas y racionalidades al interior de estas organizaciones y en la manera en que se relacionan con su entorno"* (BATTILANA & DORADO; HAIGH & HOFFMAN, 2012)

d) *"Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación.* (JAVIER, 2015)*".*

e) *Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación.* (JAVIER, 2015).

También una comerciante es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. "*Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación.* (JAVIER, 2015). Asimismo, podemos describir los siguientes conceptos de empresa:

- La Real Academia de la lengua Española, define este concepto como "una unidad de organización, dedicada a realizar actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos".
- *"Los comerciantes son una organización social, por ser una asociación de personas, para la explotación de un negocio, que tiene un determinado objetivo como el lucro o la atención de una necesidad social.".* (IDALBERTO, 2015)
- El comercio es *"una entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros, proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de recursos y la consecución de determinados objetivos*." (GARCIA DE L JUNCO J.; CASANUEVA C., 2000)
- "Un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes o servicios, enmarcados en un objeto social determinado". (CAMERO, 2009)
- "una unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser, es satisfacer una necesidad existente en la sociedad". (Wikcionario)
- Simón Andrade, para el autor del **Diccionario de Economía**, una empresa es "aquella entidad formada con un capital social, que además del propio trabajo de su promotor, puede contratar a cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles o a la prestación de servicios." (SIMON, 2006)

2.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO

Desde el punto de vista administrativo y económico, las características que debe cumplir un comerciante es:

- *"Contacto permanente con el mercado en la producción y distribución de bienes,* con *el objetivo de estar en contacto con la sociedad para detectar las necesidades latentes y lograr una mayor conexión con los mismos. En este tipo de empresas es muy importante la cooperación para afianzarse y desarrollar sus actividades en un mercado cada vez mayor.*
- *Autonomía: la empresa industrial debe ser autónoma en su gestión, en la elaboración de proyectos y debe ser concebida con parte principal de la organización y no como parte secundaria o adicional. Además, esta característica se ve trasladada a sus clientes formando un objetivo a conseguir. Es decir, el objetivo de una empresa social es dotar de autonomía a colectivos que no poseen esta cualidad por falta de recursos".* (RAMOS & MARTIN , 2001)

2.2.2. NORMAS EN LA ACTIVIDAD DE COMERCIO

En las normas bolivianas podemos encontrar el significado de comerciante en los siguientes puntos:

- ***Art. 4º.- (Concepto de comerciante)*** *"Comerciante es la persona habitualmente dedicada a realizar cualquier actividad comercial, con fines de lucro.*

  La calidad de comerciante se la adquiere aún en el caso de que la actividad comercial sea ejercida mediante mandatario, intermediario o interpósita persona". (BANZER, 1977)

- **Art. 5º.- (Comerciante)** *"Pueden ser comerciantes:*

1. *Las personas naturales con capacidad para contratar y obligarse, y*
2. *Las personas jurídicas constituidas en sociedades comerciales. Las sociedades comerciales con domicilio principal en el exterior y establecidas con sujeción a sus leyes, quedan sometidas a las disposiciones de éste Código y demás leyes relativas para operar válidamente en Bolivia".* (BANZER, 1977)

Asimismo, los comerciantes para ejercer las actividades de compra y venta de bienes y servicios deben cumplir los siguientes puntos del código de comercio de Bolivia:

- ***Art. 12º.- (Capacidad)*** *"Las personas capaces para contratar y obligarse conforme a la Ley Civil, pueden ejercer el comercio".* (BANZER, 1977)
- ***Art. 20º.- (Presunción legal)*** *"Se presume, para los efectos legales, que una persona ejerce el comercio cuando, en cualquiera de los siguientes casos:*

1. *Tenga establecimiento local de comercio abierto al público, y*
2. *Anuncie, por cualquier medio de difusión, su calidad de comerciante".* (BANZER, 1977)

Los comerciantes poseen el derecho de realizar diferentes actividades de comercio; sin embargo, también tienen las siguientes obligaciones:

- **Art. 25º.- (Obligaciones de los comerciantes)** "Son obligaciones de todo comerciante:

1. *Matricularse en el Registro de Comercio;*
2. *Inscribir en el mismo Registro todos aquellos actos, contratos y documentos sobre los cuales la Ley exige esa formalidad;*
3. *Comunicar a la autoridad competente, en su caso, la cesación de pagos por las obligaciones contraídas, en los plazos señalados por Ley;*

4. *Llevar la contabilidad de sus negocios en la forma señalada por Ley;*
5. *Cumplir con las obligaciones tributarias de la manera prescrita por Ley;*
6. *Conservar sus libros, documentos y demás papeles relacionados con sus negocios por el tiempo que señala la Ley;*
7. *Abstenerse de ejecutar actos que signifiquen competencia desleal, y*
8. *Las demás señaladas por Ley."* (BANZER, 1977)

- ***Art. 26º.- (Dependencia del Registro de Comercio)****"El Registro de Comercio funcionará bajo la dependencia del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y su organización administrativa y funcional se regulará por el reglamento respectivo"* (BANZER, 1977).
- ***Art. 27º.- (Objeto del Registro)*** *"El Registro de Comercio tiene por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y la inscripción de todos los actos, contratos y documentos respecto de los cuales la Ley establece esta formalidad".* (BANZER, 1977)
- ***Art. 28º.- (Personas sujetas a matricula)*** *"Deben obtener matrícula en el Registro de Comercio, las personas naturales o jurídicas comprendidas en el artículo 5, excepto las asociaciones accidentales o de cuentas en participación".* (BANZER, 1977)
- ***Art. 29º.- (Actos y contratos sujetos a inscripción)****"Deben inscribirse en el Registro de Comercio:*

1. *El régimen que rija las relaciones de los cónyuges y, en su caso, la liquidación de la sociedad conyugal por divorcio o separación de bienes, cuando el marido y la mujer, o alguno de ellos, sean comerciantes;*
2. *Las emancipaciones o las habilitaciones que, conforme a Ley, se otorguen a los menores para ejercer el comercio;*
3. *Las resoluciones o sentencias que impongan a los comerciantes la prohibición del ejercicio del comercio; la interdicción contra comerciantes pronunciada judicialmente; los convenios preventivos; la declaración de*

quiebra y el nombramiento de liquidadores o síndicos; la posesión de cargos públicos que inhabilite el ejercicio del comercio y, en general, las incapacidades e inhabilitaciones previstas por Ley;

4. *Los contratos de constitución de sociedades mercantiles, sus modificaciones y prórrogas, así como la disolución, transformación o fusión de las mismas;*
5. *Todo acto en virtud del cual se confiera, modifique, sustituya o revoque la facultad de administración general o especial, de bienes o negocios del comerciante;*
6. *La apertura de establecimiento de comercio y de sucursales o agencias y los actos que modifiquen o afecten la propiedad de los mismos o de su administración;*
7. *Los gravámenes y demandas civiles relacionados con derechos cuya mutación está sujeta a registro comercial;*
8. *La aprobación, adiciones y reformas estatutarias y en su caso, las reglamentaciones;*
9. *La designación de representantes legales y liquidadores y su remoción en el caso de liquidación de sociedades;*
10. *Las fianzas de los directores, administradores, síndicos y todos los obligados a prestarlas, así como su cancelación, y*
11. *Los demás actos y documentos previstos por Ley"* (BANZER, 1977)

- **Art. 30º.- (Obligación de informar al Registro)** "El comerciante está en la obligación de informar al Registro de Comercio cualquier cambio o mutación relativa a su actividad comercial y a la pérdida de su calidad de comerciante, para tomarse nota de ello en el Registro citado. Lo mismo se hará con respecto a sucursales, agencias y establecimientos de comercio y demás actos y documentos sujetos a registro". (BANZER, 1977)
- **Art. 31º.- (Efectos de la matricula e inscripción) "**La matrícula puede solicitarse al empezar el giro o dentro del mes que le siga, si el reglamento no fija un término para ello. Empero, los actos y documentos sujetos a inscripción no surten efectos contra terceros sino a partir de la fecha de su inscripción.

Ninguna inscripción puede hacerse alterando el orden de su presentación". (BANZER, 1977)

- **Art. 32º.- (Solicitud de inscripción)** "La inscripción puede solicitarse por los comerciantes o por cualquier persona interesada. En caso de negativa de la inscripción se puede apelar, en el término de cinco días, ante la Corte Superior de Justicia del Distrito, sin ulterior recurso". (BANZER, 1977)
- **Art. 33º.- (Constancia de la matricula) "**Los jueces ante quienes ocurren los comerciantes deben exigir a éstos que acrediten previamente su matrícula del Registro de Comercio". (BANZER, 1977)
- **Art. 34.- (Sanción)** "La persona que ejerza habitualmente el comercio sin estar matriculada en el Registro de Comercio, será sancionada con multa que impondrá este Registro, sin perjuicio de las demás sanciones legales. Igual sanción se aplicará cuando se omita la inscripción de los actos y documentos sujetos a registro". (BANZER, 1977)

2.2.3. COMERCIANTE DE ROPA

"Un comerciante de ropa, también conocido como comerciante de moda, es la persona que concibe en implementar estrategias en los entornos comerciales para que su producto sea más llamativo e innovador para el consumidor para que así pueda adquirir dichas prendas. El trabajo arduo de este trabajador es vender si o si ya que este fuente de ingreso determina sus necesidades primarias dentro de su familia. Para que el negocio sea un impacto brindamos ropa de diferentes tallas por lo tanto el cliente estará satisfecho de pasar por nuestro negocio, así obtendremos mayor rentabilidad.

- *El vendedor ha de saber convertir los problemas de los clientes en oportunidades de negocio, aportándoles soluciones.*
- *El vendedor debe tratar a los clientes como si fueran socios del negocio*
- *El vendedor debe tener una clara orientación hacia el marketing"* (ANONIMO, BLOG DE CEUPE MAGAZINE, 2018).

El objetivo de un comerciante es obtener recursos económicos, en función de procedimientos establecidos los siguientes procedimientos según el autor David Polo Moya menciona "*Ser un comerciante con mayor tendencia en el mercado, tener claras nuestras metas, así poder competir en el ámbito nacional e internacional con diferentes prendas siempre recalcando la calidad de nuestros productos, ser la número 1 en el ámbito de la moda:*

- *Retener a los clientes actuales.*
- *Captar nuevos clientes.*
- *Lograr determinados volúmenes de venta.*
- *Mantener o mejorar la participación en su zona de ventas.*
- *Establecer como política de venta, poder ofrecer precios accesibles por compras al mayor y al menor. Permitiendo visualizar márgenes de utilidad o beneficio.*
- *Diseñar estrategias de ventas basadas en el seguimiento de la compra. Lo que permitirá conocer la durabilidad de la prenda, luego de días de uso y la satisfacción del cliente.*
- *Vigilar muy de cerca las últimas tendencias de la moda, con la intensión de ir un paso adelante en la selección de las colecciones.*
- *Tomar en consideración los comentarios de los clientes, para idear estrategias de mercado, con la finalidad de mejorar el servicio prestado y así aumentar las ventas.*
- *Incrementar las ventas en un 25% a través de la captación de nuevos clientes que visitan nuestro blog.*
- *Ofrecer precios que hagan de mi tienda la mejor opción para adquirir una prenda de vestir de altura.*
- *Aumentar las ventas en un 20%, en comparación al último año.*
- *Ser la mejor empresa de confección de prendas de vestir, utilizando maquinaria de punta, material de alta calidad y atención personalizada.*

- *Brindar el mejor asesoramiento en cuanto a moda se refiere, a través del personal altamente capacitado. Con el cual poder obtener consejos para realizar combinaciones ideales".* (MOYA, 2021)

2.3. PROYECCIÓN FINANCIERA

Una proyección financiera es un análisis que te permita desde el punto de vista financiero y contable cual será el desenvolvimiento de tu empresa o negocio en un futuro determinado de esta manera, podrás anticipar las eventualidades utilidades o periódicas del proyecto, para sustentar lo mencionado el autor mendoza menciona ***"Proyección, deriva del latín, más concretamente de "proctico", que puede traducirse como "acción y efecto de lanzar algo hacia delante. Financiera, por otro lado, emana del francés "finacer" que es equivalente a "pagar una deuda" y que, a su vez, viene del latín "finís".*** (MENDOZA, 2021)

"Las proyecciones al igual que los seres humanos y otros organismos vivos tienen un siclo de vida: un principio y un final el estudio de proyectos se lleva a cabo en una sucesión de etapas, en cada una de las cuales se reduce el grado de riesgo o incertidumbre. Cada una de las etapas que recorre el proyecto, desde la concepción de la idea hasta su materialización en una obra o acción concreta, debe presentar suficientes elementos para profundizar en las subsiguientes, de tal forma que el paso de una etapa a otra se efectúa como resultado de una toma de decisión. Cada etapa representa inversiones, lo que significa que la profundidad y extensión de cada de ellas no debe ir más allá de lo necesario para adoptar la decisión de continuar o detener del proyecto". (IDALBERTO, 2015)

"Establece que un instrumento financiero es un contrato que da origen a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o instrumento según las NIIF PROYECCIÓN son normas referentes a contabilidad e información financiera, que permite identificar, reconocer, interpretar, analizar, evaluar sobre todo, fácil, veremos a los ingresos. Cuando concluyas con la lectura y aplicaciones de "los ingresos según la NIIF y sus PROYECCIONES FINANCIERAS, es necesario

aplicar, entonces, alguna técnica para realizar una PROYECCION FINANCIERA proyecciones para el análisis financiero además se busca datos históricos, proyecciones y uso de tasas, una de las principales recopilaciones de las proyecciones financieras es la RECOPILACION DE INFORMACION elementos necesarios para la proyección financiera" (RAMOS & MARTIN , 2001)

"Análisis Financiero y Control, es un análisis "postmortem" o una autopsia de la empresa. Al Gerente Financiero le interesa saber sobre qué puede actuar, cuáles pueden ser las consecuencias de sus acciones y/o qué medidas tomar para evitar situaciones indeseables. El pasado es inmodificable y sólo se puede aprender de él. La tarea cotidiana del gerente es tomar decisiones con implicaciones futuras, muchas veces irreversibles. El futuro es incierto y se necesita estimar los eventos posibles para saber cuáles pueden ser las consecuencias de una decisión" (DAVILA, 2015).

"La Humanidad ha tratado siempre de predecir el futuro. Basta recordar todos los intentos de las tribus primitivas por controlar -prediciendo- los fenómenos naturales o el oráculo de Delfos en Grecia. Así mismo, los decisores se enfrentan día a día con la necesidad de tomar decisiones, hoy con consecuencias futuras, desearían sin duda, tener, como Aureliano Buendía, los pergaminos de Melquíades que les describieran hoja por hoja, día por día, las consecuencias de sus decisiones del momento. Sin embargo, esto no ha sido posible hasta ahora, pero hay quienes ofrecen bolas de cristal y muchos otros métodos mientras aparecen los pergaminos". (DAVILA, 2015)

"Las técnicas de pronóstico son una herramienta necesaria para la planeación macro y microeconómica. Para el caso del gerente, su quehacer básico es la toma de decisiones con consecuencias futuras y por lo tanto, debe elaborar estimativos de lo que sucederá en el futuro. Por otro lado, debe prever escenarios que le permitan anticiparse a las posibles eventualidades que le indicarán la conveniencia o inconveniencia de una alternativa. En particular, para analizar decisiones de inversión, es necesario hacer estimativos de muy diversas variables:

precios, tasas de interés, volúmenes de venta o de producción, políticas y metas, etc., por lo tanto, es necesario que el analista conozca, por lo menos la existencia de ciertas técnicas, que le ayuden en esta tarea. Para elaborar pronósticos, se pueden encontrar dos grandes clases de modelos: causales y de series de tiempo. Los primeros tratan de encontrar las relaciones de causalidad - causa y efecto - entre diferentes variables, de manera que conociendo o prediciendo alguna o algunas de ellas, se pueda encontrar el valor de otra. En el segundo caso no interesa encontrar esas relaciones, se requiere solamente encontrar los posibles valores que asumirá una determinada variable". (DAVILA, 2015)

"Existen muchas técnicas de pronóstico que podrían servir para hacer proyecciones de cifras útiles en la proyección de estados financieros. Algunas de ellas se mencionaron arriba. Muchas veces no es posible utilizar métodos de proyección como el de regresión lineal o de descomposición y será necesario de todas maneras, hacer proyecciones (por ejemplo, cuando se inicia un nuevo negocio). Para esto es necesario identificar las variables pertinentes y hacer predicciones sobre sus posibles valores. Con base en los valores previstos, se pueden construir los estados financieros proyectados o "proforma" y con esa información, evaluar las consecuencias futuras de las decisiones. Al disponer de una hoja de cálculo, se puede "jugar" con las cifras, hasta encontrar la más adecuada, inclusive, con Excel se puede utilizar la opción Búsqueda de Objetivo de la opción Herramientas en el menú para determinar los valores de una variable cualquiera (por ejemplo, precio de venta inicial), que produzca un determinado valor de Utilidad Neta". (DAVILA, 2015)

Cuando mencionamos la palabra financiera el autor Guillermo Westreicher menciona ***"Financiera es todo aquello relativo y obtención de capitales. Esto, a pequeña como a gran escala. Es decir, financiero es la que pertenece a las finanzas. Estas son un área de la economía que estudia la capacitación de recursos ósea dinero, así como la inversión y el ahorro de los mismos***

Lo financiero puede aplicar para el estado finanzas públicas, las empresas finanzas corporativas o a las personas y sus lugares finanzas personales" (WESTREICHER, 2020)

2.4. FERIA

Proviene del latín feria, una feria es un evento económico, social o cultural que puede estar establecido o ser temporal, y que puede tener lugar en sede fija o desarrollarse de forma ambulante. Las ferias suelen estar dedicadas a un tema específico o tener un propósito común. (PEREZ, DEFINICIÓN, 2014)

En términos generales, por feria, se designa a cualquier evento social, económico y cultural que se lleva a cabo en una determinada sede, que puede tener una duración en el tiempo temporal, periódico o anual y que generalmente abarca un tema, temática o propósito común. (Florencia, 2009)

Una feria es un evento que, pudiendo ser de carácter económico, cultural o social, se establece en un lugar determinado, bajo un propósito concreto, una feria, en este sentido, puede tratar sobre asuntos comerciales y económicos, puede ser de carácter cultural, así como, también, social. Esta puede estar establecida de forma fija o ser temporal o ambulante. (COLL MORALES)

Una feria es un evento industrial, social, económico y cultural establecido, temporal o ambulante, periódico o anual que se lleva a cabo en una sede y que llega a abarcar generalmente un tema o propósito común. (Veronique, 2005)

2.4.1. HISTORIA DE LA ZONA 16 DE JULIO DE EL ALTO

La zona 16 de Julio es una de las primeras urbanizaciones de la ciudad de El Alto, fue fundada el 16 de julio de 1950, estos terrenos fueron adquiridos por Jorge Rodríguez Balanza, un hacendado que agilizó la urbanización después de la Revolución de 1952, protagonizada por el Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR). El autor añade que en 1912 en estas tierras se asentó una estación de la Empresa Nacional de Ferrocarriles (Enfe), denominada René Loayza, "donde comenzó a generarse un incipiente comercio de productos entre pobladores y viajeros, al tiempo que los primeros aprovecharon el carbón y el agua de esta empresa para su subsistencia". (Marcos, 2017)

Este tipo de comerció hizo que para 1983 se asienten los primeros comerciantes en esta zona, así como la creación del mercado Santos Mamani, de esta manera nació la Feria 16 de Julio, que se creó en marzo de 1985. El mismo año la zona se dividió en 3 sectores: zona 16 de Julio I, zona 16 de Julio II y zona 16 de Julio III, esto porque una sola junta de vecinos no se daba abasto para atender las demandas de todos los vecinos. (Marcos, 2017)

La zona 16 de Julio fue convirtiéndose en una de las más comerciales de El Alto, puesto que muchos vecinos viven de los talleres artesanales y del comercio informal que genera la feria de la 16 de Julio. Tanto la Zona 16 de Julio como su feria constituyen una de las zonas más grandes y antiguas del Distrito 6 de la ciudad de El Alto. (Marcos, 2017)

LA FERIA 16 DE JULIO

La Feria 16 de julio es un espacio comercial, social y cultural que funciona los días jueves y domingos, la Feria toma las calles del Este de la ciudad, específicamente la zona 16 de julio, zona limítrofe con la ciudad de La Paz. En alrededor de 200 cuadras se establecen espacios de venta de características muy diversas: desde espacios de venta sobre el pavimento hasta tiendas y galerías consolidadas en edificios que abren sus puertas estos días. En la feria se venden, sectorizados en

calles y plazas, artículos de diversa índole entre los que podemos destacar. (Marcos, 2017)

- *Piezas de madera*
- *Ropa usada*
- *Artículos de construcción*
- *Repuestos nuevos y de segunda mano*
- *Autopartes importadas y de segunda mano*
- *Vehículos*
- *Comida rápida*
- *Comida tradicional*
- *Artesanía*
- *Plantas*
- *Antigüedades*
- *Muebles nuevos y de segunda mano*
- *Artículos de cerrajería*
- *Productos agrícolas*
- *Mascotas*
- *Animales de cría*
- *Textiles artesanales*
- *Textiles industriales*
- *Material multimedia original y copias no autorizadas*

Una primera cosa que hay que destacar es que los comerciantes concurrentes al qhathu 16 de julio tienen una experiencia de vivencia previa en las comunidades, los ayllus del área rural. Es decir una convivencia con los diversos mundos de la naturaleza, donde la pachamama y el cielo abierto es su hábitat natural y cotidiano, razón por lo que se asientan en las calles y avenidas en contacto con el piso de la tierra y a cielo abierto, allí se sienten a gusto tanto los que venden como

los compradores, pero no sólo eso, en la compra venta de cosas materiales hay una especie de mutación de energías espirituales, puesto que entre la oferta y la demanda hay algo adicional como es la iraqa/re-baja y la irjata/yapa/ aumento, con esta acción tanto el vendedor como el comprador expresan su consentimiento de buena voluntad de las partes expresado en taqi chuyma, que traducida literalmente seria «con todo el pulmón». Claro por allí circula la energía espiritual, pero más se entiende como corazón, de «todo corazón» que en aymara sería lluqu/corazón, con lo que estaríamos diciendo «taqi lluqu», que no es común escuchar esta expresión pero sí taqi chyma. (NINA, 2012)

Crónica personal de un recorrido por "El Ferrocarril", en la Feria «16 de Julio», ciudad del Alto (La Paz), en el que una búsqueda reproduce: lo que se esconde fuera de las páginas. Los libros se convierten en polvo, acumulan como piedras tal montaña que se hace pequeña y desaparece. Libros que llegaron allí de la mano de personas que semana tras semana siguen practicando, desde sus posibilidades y limitaciones, una actividad comercial de jueves y domingo. Al contrario de lo que se piensa, con algo de paciencia, podemos encontrar no sólo más de un libro sino más de un recuerdo; uno entre los que se acumulan por falta de uso. (ARGUELLO, 2014)

La Feria 16 de Julio es la manifestación más patente de una economía de mercado y la modernidad

Hasta hace unos cuantos años, la ciudad de El Alto y sus particularidades eran totalmente desconocidas en este irrefrenable mundo globalizado. Su nombre deslumbró a partir del periodo de crisis 2000-2005, llamando la atención no sólo por su composición social, su ubicación geográfica y su gran sentido simbólico, sino también por ser el epicentro del terremoto político que inauguró el proceso de cambio. Así, quienes dieron proyección mundial a El Alto fueron una sorprendente cantidad de estudiosos extranjeros como Willem Assies, Tom Salman, Deborah Yashar, entre muchos otros; estudiosos nacionales y locales que en una clara actitud de conveniencia coyuntural pasaron a autodenominarse como pensadores

o intelectuales aymaras, pese a que escribieron textos en español y reflexionaron con categorías y conceptos occidentales. (NINA, 2012)

Precisamente, lo que llama la atención en la lectura sobria de los aportes de esos estudiosos es su mitificación de la ciudad de El Alto, en virtud de su sentido principalmente simbólico, porque a la manera de sus "intelectuales aymaras" es vista como el escenario de la "reconstitución metropolitana del ayllu"; o a la manera de sus "intelectuales más occidentalizados", como el lugar de la resistencia a la modernidad; e incluso como una trinchera anticapitalista, nada más porque su grado de marginación y pobreza así lo permite. (NINA, 2012)

Tales "caracterizaciones" fueron admitidas a pie juntillas en el momento de convulsión social y política, y parecieron incluso perfectamente válidas para explicar el supuesto espíritu antineoliberal de entonces. Supuesto, porque la lógica de todo movimiento social siempre es más práctica en la medida en que se basa en la identificación de un enemigo hacia el cual se dirigen todos los objetivos; y en esa ocasión el enemigo lo constituía el gobierno neoliberal de Gonzalo Sánchez de Lozada. Pero esas exageraciones interpretativas no coincidían con lo que El Alto realmente es y con aquello que no dejó de ser. (NINA, 2012)

Para muestra, basta referirse a la Feria 16 de Julio que, más allá de las fantásticas lecturas indigenistas que la identifican como un qhatu en el que se mantendrían inalterados e incluso salvaguardados la reciprocidad y la convivencia comunitaria aymaras, es simplemente el reino de la libre oferta y la libre demanda y la manifestación más patente de una economía de mercado y de la modernidad con sus expresiones perversas y benéficas. Es así, porque dicha feria no es simplemente un punto de confluencia entre ricos cazadores de baratijas y pobres y empobrecidos buscando su sobrevivencia en un mercado en el que "se encuentra desde una aguja hasta un tráiler", sino también porque en dicha feria conviven la delincuencia y la chicanería, el engaño y la turbación, lo chic y la piratería imposibles de ser diferenciados por la primacía de la mercancía y el dinero. (NINA, 2012)

Según datos no oficiales, el movimiento económico que genera "la 16" es de aproximadamente 2 millones de dólares en un solo día, y la recaudación a favor de la Alcaldía llega cerca a Bs 200 mil, por concepto de sentajes. La Feria es, además, el escenario de la acumulación de un puñado de comerciantes que se han dedicado a colonizar el lugar y que se verifica en el establecimiento arquitectónico de lo que se ha llamado la "burguesía chola". (NINA, 2012)

El sentido de la Feria 16 de Julio contrasta de esa manera con la lectura ingenua que se ha producido de la ciudad de El Alto, cuyo principal efecto sería su condena a un simple ejemplo de resistencia a la modernidad, y por tanto un nido simbólico reducido a ornamento indígena, poniendo en segundo plano sus necesidades apremiantes y sus graves condiciones de pobreza y marginación. (NINA, 2012)

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para la investigación denominada ***"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO",*** se utiliza los procedimientos establecidos mediante la metodología del enfoque cuantitativo; donde, el autor Roberto Hernández Sampieri menciona: ***"Enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías".*** (SAMPIERI H. & BAPTISTA, 2014)

También el autor Fernández, P. y Díaz, P. (2002), indica ***"La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede".*** (SAMPIERI H. & BAPTISTA, 2014)

3.1.1. IMPORTANCIA DEL TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para validar la hipótesis de la presente investigación y logro de los objetivos, se requiere revisar la información histórica de diferentes medios escritos como: libros, artículos, publicaciones en páginas web, normas entre otros; donde, se realiza el proceso de descomposición de partes abordando la recopilación de información a partir de un momento único, con el fin de describir incidencias acontecidas; donde, el autor Tamayo (2007), menciona ***"Consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio".*** (TAMAYO, M, 2007).

Los procedimientos en la presente investigación, proporciona el ordenamiento y sistematización en la explicación generando lo siguiente:

a) En la determinación del planteamiento del problema, surge la hipótesis de la presente investigación; el cual, se utiliza diferentes fuentes de información descrita en el marco teórico.
b) En las etapas de la investigación, se establece los métodos, técnicas para ordenar y recaba datos para su análisis y estudio del problema y resolver los mismos.
c) Con los datos recolectados, se procede a medir los variables de la hipótesis demostrando la metodología empleada.
d) Resolver la necesidad mediante la investigación a un grupo restringido de empresas informales para obtener resultados generales y replicarse a un grupo mayor; asimismo, produciendo conclusiones y recomendaciones.

3.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método cuantitativo utilizado es “Deductivo”; donde, se efectuá el estudio de la investigación de lo general a lo particular, con el objeto de encaminar, confirmar o caso corresponda desestimar la hipótesis, basado en fundamentos teóricos que debe ser fundamentado en la aplicabilidad por organizaciones del rubro.

El método deductivo ***“Es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación”.*** (TAMAYO, M, 2007)

Se buscan utilizar principios descubiertos a casos de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de el alto, a partir de un enlace de juicios, el método deductivo utilizando estrategias de razonamiento para generar conclusiones lógicas a partir de una serie de:

a) Premisas o principios, información obtenida del comercio de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.
b) Conclusión fundamentada mediante políticas (Normas); es decir, la utilización de fuentes autorizas y autores reconocidos para fundamenta el análisis, respuesta de los cuestionamientos, mediante propuestas del proyecto. Es decir para descubrir consecuencias desconocidas, de principios conocidos.

3.3. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Los variables de investigación, surgen de la hipótesis de la investigación:

EL MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO, PERMITIRÁ DETERMINAR EL RENDIMIENTO FINANCIERO.

3.3.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

El variable independiente de la investigación es **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO***";* donde, se determina los siguientes indicadores:

- Identificación de tipos de comerciante de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de el alto
- Normas aplicables en la proyección financiera para comerciantes de ropa
- Proyección de ventas por la actividad de comercio de ropa
- Proyección de costo de venta
- Proyección del flujo de caja

3.3.2. VARIABLE DEPENDIENTE

El variable dependiente de la investigación es ***"*DETERMINAR EL RENDIMIENTO FINANCIERO*",*** donde, el indicador del Variable dependiente, se describe en los siguientes puntos:

- Análisis financieros de la rentabilidad del comercio de ropa.

- Control de resultados esperados mediante la proyección.
- Estados Financieros Proyectados.

3.4. ALCANCE

El presente estudio responde a la necesidad de contar con el **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**; se utilizará la información que cursa en diferentes documentos para obtener la información sobre datos de comerciantes de ropa en la zona 16 de julio de la ciudad de El Alto; es decir, se recurre a información proveniente de fuentes autorizada y no autorizas como: Normas, Textos, Revistas, información por internet; entre otros documentos relacionados al tema de investigación.

3.4.1. ALCANCE ESPACIAL

La investigación se realizara en la feria de la zona 16 de julio, de la ciudad de El Alto del departamento La Paz, Bolivia, donde se ubican varios comerciantes de ropa por la concurrencia de personas naturales en adquirir todo tipo de prendas de vestir.

3.4.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL

Para la investigación referido al **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO",** se utiliza información que cursa de la gestión 2017 hasta 2021 para analizar las actividades de comercio de ropa.

3.5. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La aplicación del diseño de la investigación denominado **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA**

16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO", es desarrollada de la siguiente forma:

3.3.1. TÉCNICAS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS

El momento de la recolección de datos de la investigación y poder analizar, medir la información compilada sobre los comerciantes de ropa, inicia con el diseño de la metodología de investigación, en relación del problema de investigación y alcanzar los objetivos mediante la comprobación de la hipótesis, se realiza la selección de la técnica de la "Encuesta". Con la técnica de la encuesta se pueden cumplir los siguientes propósitos:

1. Mediante preguntas diseñadas, facilita identificar, medir los variables que surgen de la hipótesis.
2. Permite profundizar la investigación acorde de las respuestas obtenidas en la encuesta, efectuando seguimiento del mismo.
3. Cuando surge una población definida, se puede realizar la selección de una cantidad de empresas informales.

3.3.2. INSTRUMENTOS

Para el proyecto se utiliza instrumentos considerando el siguiente párrafo ***"Los instrumentos es un recurso del que los instrumentos y extraer de ellos información. Dentro de cada instrumento pueden distinguirse dos aspectos diferentes: una forma y un contenido. La forma del instrumento se refiere al tipo de aproximación que establecemos con lo emperico, a las técnicas que utilizamos para esta tarea. En cuanto al contenido, este queda expresado en la especificación de los datos concretos que necesitamos conseguir; se realiza, por tanto, en una serie de ítems que no son otra cosa que los indicadores bajo la forma de preguntas, de elementos a observar".*** (BERNARDO J. & CALDERERO, 2000)

Por lo mencionado en el desarrollo del trabajo se emplea "**EL CUESTIONARIO",** para la recolección de información, para la tabulación, clasificación, descripción y el análisis del estudio de investigación.

3.3.3. PLANIFICACIÓN

En la planificación, se realiza o establece el cuestionario y previsión de los recursos, materiales y humanos necesarios.

a) **Test del Cuestionario.-** Para procesar la información se desarrolla preguntas cerradas, que permitieron establecer la situación actual y alternativas, con objeto de solucionar los acontecimiento problemáticos estableció en la presente investigación.
b) **Realización del encuestado.-** Aplicación del instrumento de la encuesta está a los sujetos que participan, dentro del periodo de tiempo.

- **Supervisión.-** Efectuar la comprobación de contacto con las personas apropiadas.
- **Verificación.-** Realizar la evaluación de las respuestas, excluyendo aquellas respuestas que no tienen un fundamento en la investigación.
- **Procesamiento.-** Organización de los datos para su análisis, en concordancia a los objetivos de la investigación.

3.3.4. POBLACIÓN DE LA MUESTRA

Producto a la técnica e instrumentos utilizados para recolección de Información, la población de comerciantes de ropa en la feria 16 de julio, El alto del departamento de La Paz;

Para el cálculo se considera la "***Muestra No Probabilístico Conveniencia"***, en relación la población con características similares por la geografía, y la necesidad de obtener información oportunidad y la disponibilidad de los comerciantes de ropa, medible con relación a las probabilidades determinadas.

3.6. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En el proyecto de investigación, iniciamos a considerar las premisas particulares de los comerciantes de ropa; donde se utiliza la encuesta para formar preguntas, las mismas que están destinadas a fortalecer nuestra propuesta.

En la recopilada la información a través de los respectivos instrumentos, emerge los datos, para su posterior análisis para realizar la propuesta.

CAPITULO VI: RESULTADOS

De acuerdo al acápite anterior se utiliza la encuesta; donde las preguntas diseñadas tienen el objeto de fortalecer nuestra propuesta; recopilando la información en lo siguiente:

- Conocer a los comerciantes de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.
- Analizar si los comerciantes de ropa tienen algún procedimiento para proyección financiera.

Por lo mencionado, se realiza la propuesta **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO",** en base a los siguientes puntos previos.

4.1. ANÁLISIS DE DATOS DE LA ENCUESTA

En procura del logro de los objetivos en relación de las bibliografías, normas y la metodología de la presente investigación, efectuamos la encuesta utilizando el instrumento como el cuestionario que presenta preguntas en ámbito jurídico y/o financiero. El presente cuestionario está dirigido a comerciantes de ropa en la feria 16 de julio, El alto del departamento de La Paz.

De acuerdo a la metodología y para obtener información pertinente, se realizó la encuesta con preguntas cerradas y en relación de la presente investigación:

1. **GENERO**

   a) Masculino ☐ b) Femenino ☐

2.- ¿Tiene conocimiento de las normas y disposiciones legales del código de comercio?

a) NO ☐ b) SI ☐

c) CASI NADA ☐

3.- ¿En qué categoría se encuentra el comercio de ropa según su capital?

a) 1 -12000 ☐ b) 12001 - 60000 ☐

c) 60001-EN ADELANTE ☐

4.- ¿Su actividad realiza controles de inventarios?

a) SI ☐ b) NO ☐

5.- ¿Realiza algún tipo de proyección de ingreso? Aun futuro inmediato.

a) SI ☐ b) NO ☐

6.- En tu opinión ¿Dónde prefieres comprar tu ropa?

a) Puesto de Ventas ☐ b) Galerias ☐

c) Tiendas de marca ☐

7.- ¿Con que frecuencia compra ropa?

a) Una vez al mes ☐ b) Cada 3 meses ☐

c) Cada 6 meses ☐

8.- ¿Qué tipo de prendas adquiere con frecuencia?

a) Blusas ☐

c) Short y Pantalones ☐

9.- ¿Cuál es su estilo de ropa?

a) Formal ☐ b) Deportivo ☐

c) Casual ☐ d) Informal ☐

10.- ¿Cuáles son los aspectos que principalmente influyen en su compra?

a) Diseño ☐ b) Calidad ☐

c) Precio ☐

4.2. TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

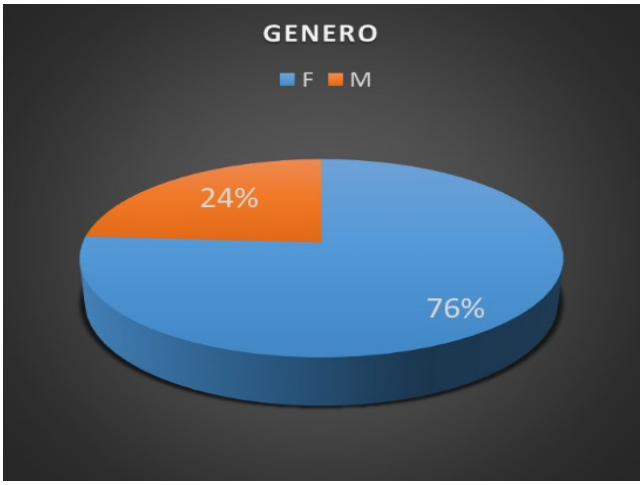
Para la tabulación de la encuesta, se consideraron los siguientes comerciantes de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.

Tabla 1 - TABULACIÓN DE LA PRIMERA PREGUNTA

GENERO	SEXO	
	FEMENINO	MASCULINO
TOTAL	38	12

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 1- TABULACIÓN DE LA PRIMERA PREGUNTA



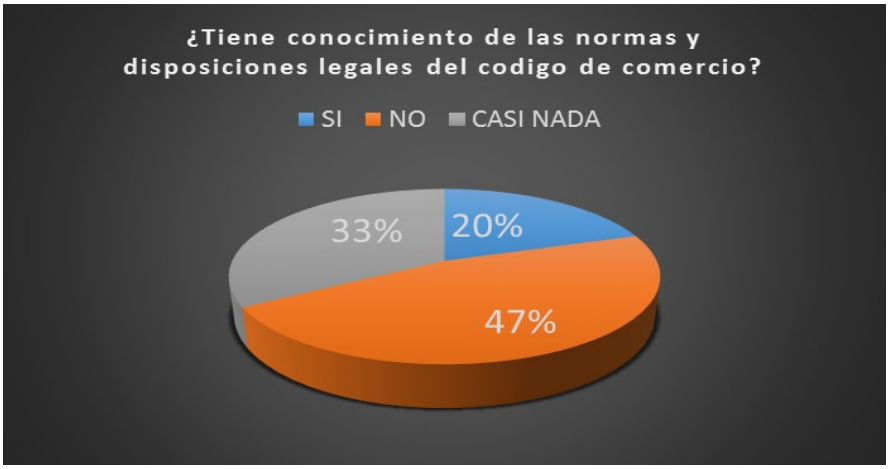
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 2 - TABULACIÓN DE LA SEGUNDA PREGUNTA

¿Tiene conocimiento de las normas y disposiciones legales del codigo de comercio?	SI	NO	CASI NADA
TOTAL	12	28	20

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 2- TABULACIÓN DE LA SEGUNDA PREGUNTA



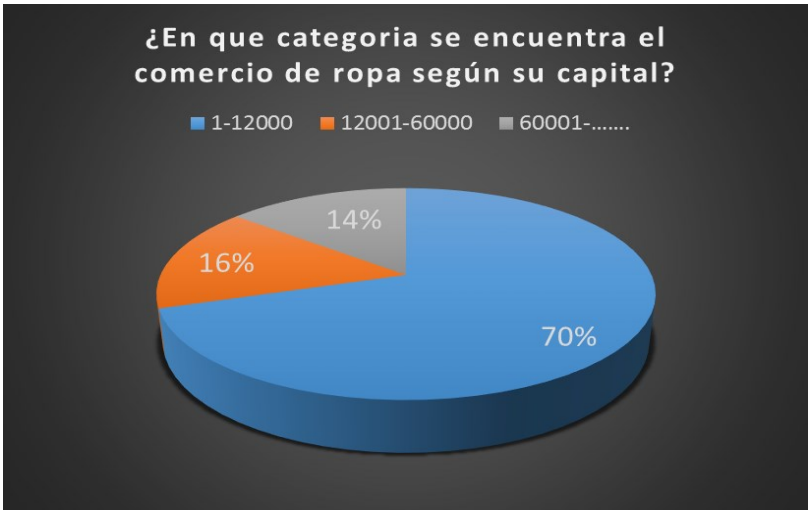
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 3- TABULACIÓN DE LA TERCERA PREGUNTA

¿En que categoria se encuentra el comercio de ropa según su capital?	CATEGORIA 1-12000	12001-60000	60001-.....
TOTAL	35	8	7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 3 - TABULACIÓN DE LA TERCERA PREGUNTA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 4 - TABULACIÓN DE LA CUARTA PREGUNTA

¿Su actividad realiza controles de inventarios?	SI	NO
TOTAL	8	42

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 4 - TABULACIÓN DE LA CUARTA PREGUNTA

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 5 - TABULACIÓN DE LA QUINTA PREGUNTA

¿Realiza algun tipo de proyeccion de ingreso?	SI	NO
TOTAL	10	40

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 5 - TABULACIÓN DE LA QUINTA PREGUNTA

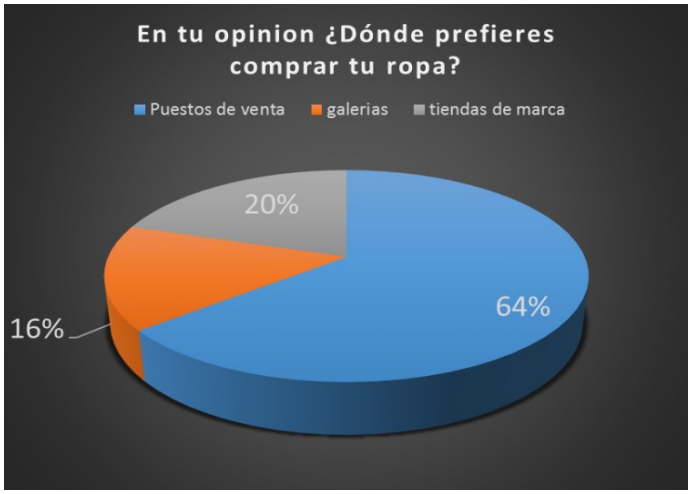
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 6 - TABULACIÓN DE LA SEXTA PREGUNTA

En tu opinion ¿Dónde prefieres comprar tu ropa?	Puestos de venta	galerias	tiendas de marca
TOTAL	32	8	10

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 6 - TABULACIÓN DE LA SEXTA PREGUNTA



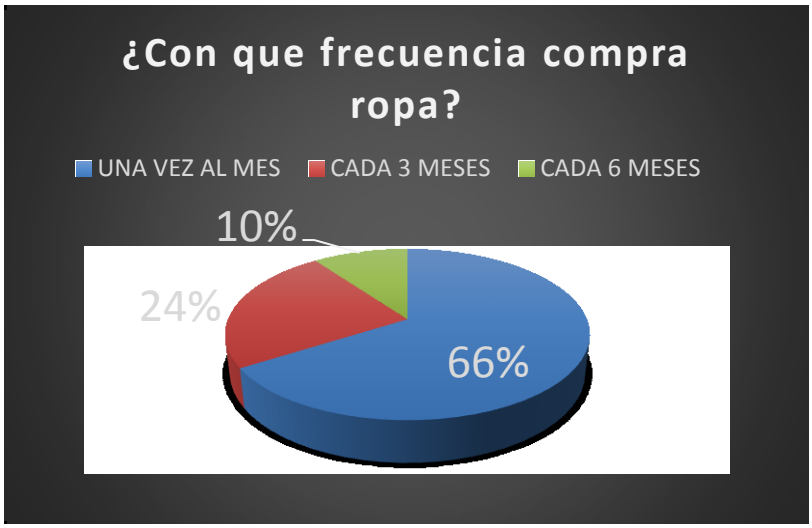
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 7 - TABULACIÓN DE LA SÉPTIMA PREGUNTA

¿Con que frecuencia compra ropa?	UNA VEZ AL MES	CADA 3 MESES	CADA 6 MESES
TOTAL	33	12	5

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 7 - TABULACIÓN DE LA SÉPTIMA PREGUNTA



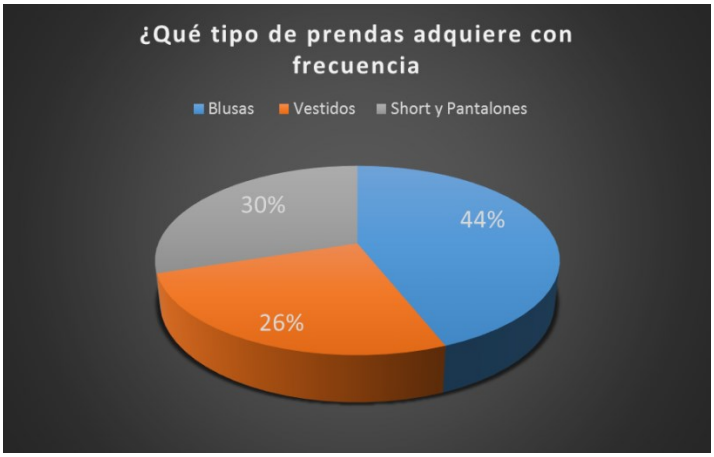
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 8 - TABULACIÓN DE LA OCTAVA PREGUNTA

¿Qué tipo de prendas adquiere con frecuencia	Blusas	Vestidos	Short y Pantalones
TOTAL	22	13	15

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 8 - TABULACIÓN DE LA OCTAVA PREGUNTA



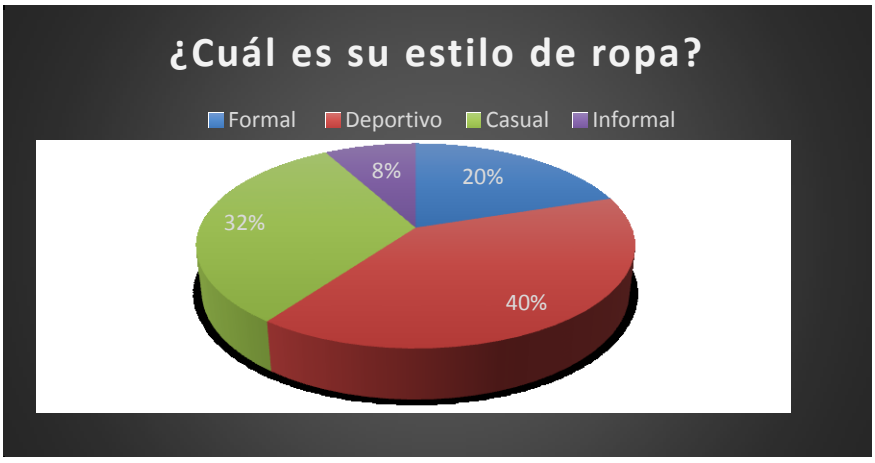
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 9 - TABULACIÓN DE LA NOVENA PREGUNTA

¿Cuál es su estilo de ropa?	CATEGORIA			
	Formal	Deportivo	Casual	Informal
TOTAL	10	20	16	4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 9 - TABULACIÓN DE LA NOVENA PREGUNTA



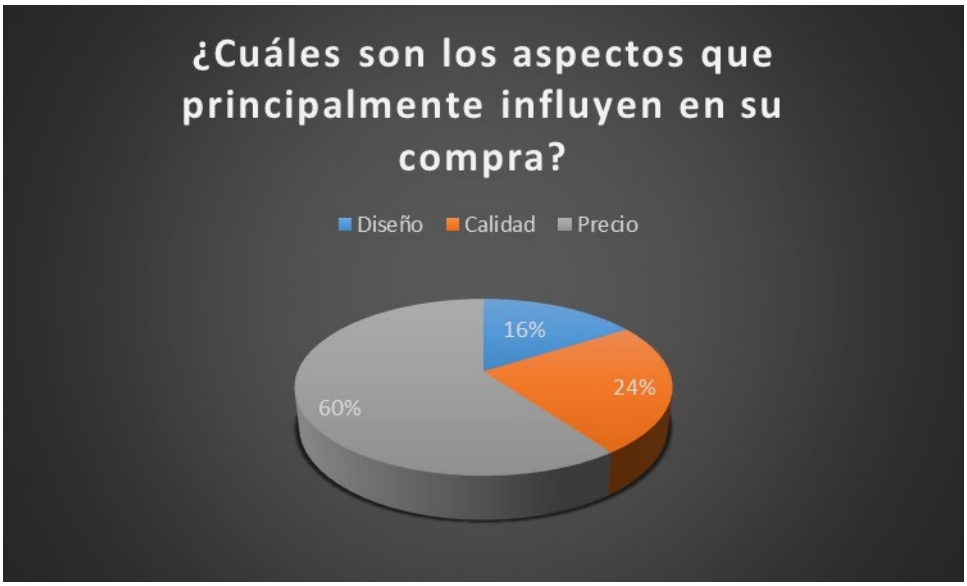
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 10 - TABULACIÓN DE LA DECIMA PREGUNTA

¿Cuáles son los aspectos que principalmente influyen en su compra?	Diseño	Calidad	Precio
TOTAL	8	12	30

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Figura 10 - TABULACIÓN DE LA DECIMA PREGUNTA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para fundamentar el proyecto de investigación, mediante la teoría y con la información obtenida de diferentes comerciantes de ropa en relación a la encuesta descrita en acápite anterior, surgen los siguientes puntos:

- En el ámbito jurídico los comerciantes de ropa no cuentan con el suficiente conocimiento de las normas para aplicar en su actividad diaria.

- Los comerciantes también adolecen de políticas de proyecciones financieras con respecto a la venta en relación del Costo de Venta.
- La mayor parte de los comerciantes no ven la necesidad de expandir su negocio, es decir invertir y ser conocidos por la población que requieren prendas de vestir.

4.4. PROPUESTA

En nuestro país se encuentran varios comerciantes de ropa, que desarrollan actividades económicas como en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto. Sin embargo una debilidad de los comerciantes de ropa es la falta de realización proyecciones Financieras; por lo que, surge el proyecto "***MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO*"**. Emana la propuesta del proyecto acorde a los siguientes puntos.

4.4.1. IDENTIFICACIÓN DE TIPOS DE COMERCIANTE DE ROPA EN LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO

Todas las personas naturales o grupo de personas al ejercer actividades económicas en el territorio boliviano, deben cumplir las normas establecidas por el Estado Boliviano, de la misma forma los comerciantes de ropa. Al realizar la indagación del comercio de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto se puedo evidenciar la variedad de tipos de comerciantes en relación a los siguientes artículos del Código de Comercio; donde menciona lo siguiente:

- ***"Art. 4º el concepto de comerciante: Comerciante es la persona habitualmente dedicada a realizar cualquier actividad comercial, con fines de lucro. La calidad de comerciante se la adquiere aún en el caso de que la actividad comercial sea ejercida mediante mandatario, intermediario o interpósita persona".*** (BANZER, 1977)
- ***"Art 5º pueden ser comerciantes:***

1) Las personas naturales con capacidad para contratar y obligarse, y (Art. 52 Código de Comercio). (BANZER, 1977)

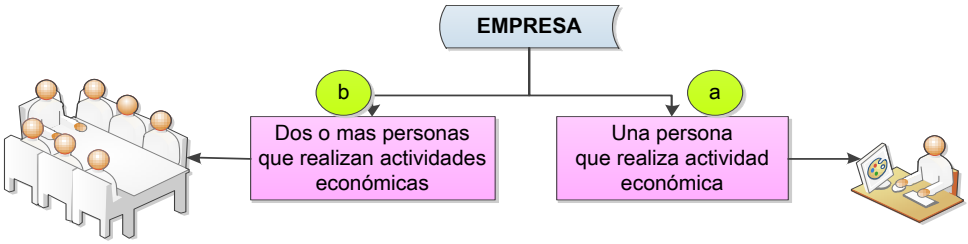
2) Las personas jurídicas constituidas en sociedades comerciales(…)". (BANZER, 1977)

- ***"Art. (ACTOS Y OPERACIONES DE COMERCIO). Son actos y operaciones de comercio, entre otros:***

1) La compra de mercaderías o bienes muebles destinados a su venta en el mismo estado o después de alguna transformación, y la subsecuente enajenación de ellos, así como su permuta (…)" (BANZER, 1977)

Por lo mencionado para identificar a los comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, según el Código de Comercio, descrito en Artículo Nº 4 y 5; son los siguientes:

Figura 11 – COMERCIANTES DE ROPA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

a. **Comerciantes de ropa como Persona Natural.-** De acuerdo a la realización de actividad y capital de la persona natural, puede realizar la actividad comercial de ropa, acorde a lo siguiente:

- Una persona natural no tiene la necesidad de inscripción ante Servicios de Impuestos Nacionales (SIN), siempre y cuando su capital no exceda a Bs.12.000; el cual, puede realizar el comercio de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.

- También en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, presentan personas naturales que tienen la obligación de inscripción ante Servicios de Impuestos Nacionales (SIN), en la actividad régimen tributario simplificado como ***"comerciantes minoristas de ropa",*** cuando su capital oscile de Bs.12.001 hasta Bs.60.000. En caso que el capital de la persona natural supere los Bs.60.000, la inscripción ante Servicios de Impuestos Nacionales (SIN), será registrada como "Empresa Unipersonal".

b. Dos o más personas puede ser conformado una empresa; el cual son denominados empresa de Sociedad o Persona Jurídicas que se tipifica en Código de Comercio en Art. Nº 126; donde, menciona *"Las sociedades comerciales, cualquiera sea su objeto, sólo podrán constituirse, en alguno de los siguientes tipos:*

- *Sociedad colectiva;*
- *Sociedad en comandita simple;*
- *Sociedad de responsabilidad limitada;*
- *Sociedad anónima;*
- *Sociedad en comandita por acciones, y*
- *Asociación accidental o de cuentas en participación.*

Las sociedades cooperativas se rigen por Ley especial. Subsidiariamente, se aplicarán a ellas las prescripciones de las sociedades de responsabilidad limitada, en cuanto no sean contrarias; pero, si tuvieran como finalidad cualquier actividad comercial ajena a su objeto, quedan sujetas, en lo pertinente, a las disposiciones de éste Código". (BANZER, 1977)

4.4.2. NORMAS APLICABLES EN LA PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA

Para el "***MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO***". Consideramos la utilización de las diferentes Normas emitidas por el Estado Boliviano y la atribución otorgada al Colegio de Auditores de Bolivia (CAUB), Mediante el Consejo Técnico de Auditoria y Contabilidad (CTNAC), emiten la Resolución CTNAC Nº 001/2012, que resuelve en Artículo Primero, Mantener en vigencia las 14 Normas de Contabilidad Generalmente Aceptadas para Bolivia, los cuales son:

Tabla 11 – NORMAS DE CONTABILIDAD EN BOLIVIA

Nº de Norma Contable	Descripción de la Norma de Contabilidad
NC 1	Principios de Contabilidad Generalmente aceptados
NC 2	Tratamiento de hechos posteriores al cierre del ejercicio
NC 3	Estados financieros a moneda constante (ajuste por inflación)
NC 4	Revalorización técnica de activos fijos
NC 5	Principios de contabilidad para la industria minera
NC 6	Tratamiento contable de las diferencias de cambio
NC 7	Valuación de inversiones permanentes
NC 8	Consolidación de estados financiero
NC 9	Norma de contabilidad para la industria petrolera
NC 10	Tratamiento contable de los arrendamiento
NC 11	Información esencial requerida para una adecuada exposición de los estados financieros
NC 12	Tratamiento contable de operaciones en moneda extranjera cuando coexisten más de un tipo de cambio

Nº de Norma Contable	Descripción de la Norma de Contabilidad
NC 13	Cambios contables y su exposición
NC 14	Políticas contables su exposición y revelación

FUENTE: RESOLUCIÓN CTNAC Nº 001/2012 - CAUB

CABE ACLARA: En artículo Segundo de la resolución mencionada, en ausencia de pronunciamiento técnico específico del país o reglamentos locales sobre asuntos determinativos, deberán adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF.

Servicios de Impuestos Nacionales y el Código de Comercio, en Art. 40 menciona ***"Los comerciantes presentarán los libros que obligatoriamente deben llevar, encuadernados y foliados, a un Notario de Fe Pública para que, antes de su utilización, incluya, en el primer folio de cada uno (…).*** (BANZER, 1977)

4.4.3. MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO

La proyección financiera es una planificación que debe realizar el comerciante hacia el futuro; donde debe fijar mínimamente a un año posterior; es decir, el pronóstico futuro sobre actividades económicas comerciales es dar la factibilidad de crear planes para resultados esperados.

También la preparación de la proyección financiera fija el precio y líneas de adquisiciones de ropa en este caso, desarrollando otros aspectos de control del presupuesto.

Para determinar la proyección de la información financiera, primeramente debemos analizar y proyectar sus elementos de los cuales son:

- Proyección de Ventas por la actividad de comercio de Ropa
- Proyección del Costo de Venta

4.4.4. PROYECCIÓN DE VENTAS POR LA ACTIVIDAD DE COMERCIO DE ROPA

Para la proyección de Ventas, el comerciante debe utilizar datos reales en relación de las ventas efectuadas en el periodo de un mes; es decir utilizar datos históricos, con el objeto de la determinación del nivel de ventas proyectadas realistas, utilizando los siguientes factores:

- La proyección de ventas debe realizarse mínimo para un año;
- Debe contener la descripción de ropa para la venta
- Volumen o cantidad para la Venta de ropa;
- Precio unitario determinado mediante el valor de Mercado;

La norma de contabilidad No 1, Principios y normas técnico – contables generalmente aceptados para la preparación de los estados financieros, parágrafo I, punto 3, inciso b), párrafo noveno, menciona ***"Los ingresos de los productos a los distintos rubros de existencia se realizan al costo. Las salidas de productos de los distintos rubros de existencia, ya sea para ser ingresados al siguiente proceso en el orden de producción o para ser eliminados de las existencias, como costo de las ventas (…)".***

También en la misma norma descrita en el párrafo anterior menciona CAPITULO I; punto 2; PRINCIPIOS GENERALES; inciso m) EXPOSICIÓN, menciona: "Los ***estados financieros deben contener toda la información y discriminación básica y adicional que sea necesaria para una adecuada interpretación de la situación financiera y de los resultados económicos del ente a que se refieren.*** En ese sentido se debe proyectar los Ingresos por la actividad comercial de ropa; donde se cuenta los factores correspondientes.

Por todo lo mencionado el modelo para la proyección de ventas de ropa se crea el siguiente formato:

Tabla 12– FORMATO PROYECCIÓN DE VENTAS

Nº Ítems	Ropa	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

No obstante, para la aplicación del modelo de proyección de Ventas es para la gestión 2022; donde, se considera el negocio del señor Hugo Aro Apaza, dedicado al comercio de ropa, de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.

Tabla 13– FORMATO PROYECCIÓN DE VENTAS

Nº Ítems	Ropa	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1	Chompa	Para varón, tejido de varios colores	50	100.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	**60,000.00**
2	Camisa	Para varón, manga longa de varios colores	75	90.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	**81,000.00**
3	Pantalón de tela	Para varón, para vestir, delgado	60	120.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	**86,400.00**
4	Blusa	Para damas, manga longa de varios colores	75	110.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	8,250.00	**99,000.00**
5	Polera	Para varo y mujer, tela algodón	100	50.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	**60,000.00**
6	Chaquetas	Para mujer y Varón, de Tela Polara	30	180.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	**64,800.00**
7	Buzo	Para mujer y Varón, de varios colores	75	60.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	**54,000.00**
9	Pantalón de jeans	Color azul para Mujeres	40	130.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	**62,400.00**
10	Pantalón de jeans	Color azul para Varones	40	130.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00	**62,400.00**
				Total	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**630,000.00**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Análisis del modelo.- La proyección de ventas refleja de toda una gestión fiscal; cabe aclara que la información descrita: ***"N° de Ítems, Ropa, descripción, cantidad, Precio unitario"***; fueron obtenidas de datos históricos para proyectar hacia el futuro del ingreso por ventas en forma mensual cumpliendo con los siguientes factores imprescindibles:

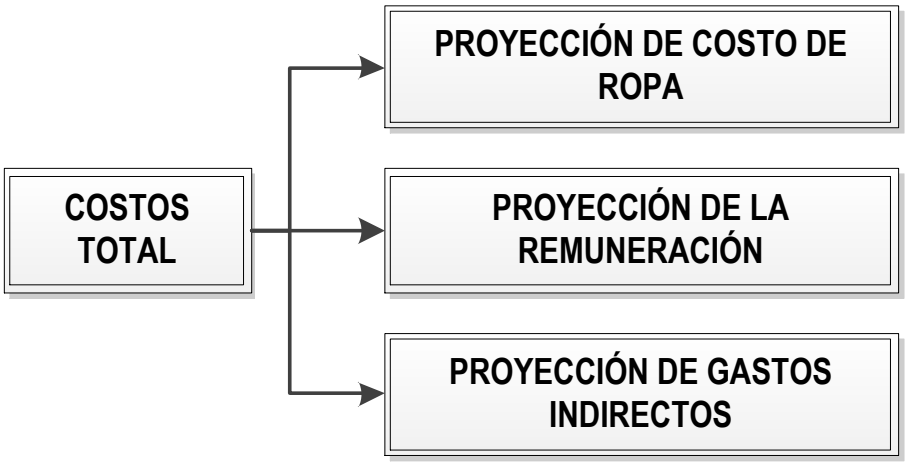
- El cuadro refleja el número de Ítems de cada ropa, como también la denominación y descripción de la ropa; donde el comerciante habitualmente adquiere para su posterior venta;
- El control interno en la cantidad ropa para la proyección es imprescindible, como el precio unitario; donde se determinó en consenso con los demás comerciantes para que no haya una deslealtad en el mercado de comercio de Ropa.
- La proyección de venta de ropa se efectuá por cada mes; donde, es un reto por el comerciante en lograr las ventas proyectas.
- En cuadro también se puede apreciar el total de ventas por Bs. 630.000.- que se expone en el flujo de caja y en el Estado de Resultados Proyectados.

4.4.5. PROYECCIÓN DE COSTO DE VENTA

Uno de los elementos de Estado de Resultados es el Gasto donde expone el Costo de Venta; donde, conceptualiza en "***La Contabilidad de Costos es un proceso ordenado que usa los principios generales de contabilidad para registrar los costos de operación de un negocio de tal manera que, con datos de producción y ventas, la gerencia pueda usar las cuentas para averiguar los costos de producción y los costos de distribución, ambos por unidad y en total de uno o de todos los productos fabricados o servicios prestados, y los costos de otras funciones diversas de la negociación, con el fin de lograr una operación económica, eficiente y productiva"*** (LAWRENCE, 2001)***.***

Para proyectar el costo de venta, utilizaremos el siguiente esquema y su aplicación para la proyección del Costo de Venta.

Figura 12 – PROYECCIÓN DE COSTO DE VENTA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Un Comerciante de Ropa puede utilizar la metodología de ***"Clasificación de Costos de Ropa";*** donde, representa la erogación de recursos económicos que demanda adquirir ropa, pago de remuneraciones, entre otros gastos indirectos, para su posterior comercialización.

En el presente modelo de proyección de costos, cuenta con "Costos Variables", que son recursos económicos destinados a la adquisición de Ropa; sin embargo, presentan variaciones en el momento de aumentar la cantidad; además implica los siguientes factores:

- Mano de Obra Directa;
- Gastos en la distribución como transporte;
- Impuestos;
- Entre otros;

Cabe mencionar, la erogación de recursos económicos y la probable generación de beneficios económicos futuro, en la asociación de elementos descritos,

proporcionando información del cambio resultante en el patrimonio; y representación fiel.

También, en el modelo de proyección se cuenta con "Costos Fijos"; donde, es la erogación de recursos económicos que efectúa una organización; aun si la organización no adquiere ropa del bien proyectado; también, se define las permanencias constantes en el curso normal de adquisición de ropa.

Los Costos Fijos son erogaciones de recursos económicos y la probable generación de beneficios económicos futuro, en la asociación de elementos descritos, proporcionando información del cambio resultante en el patrimonio y representación fiel.

4.4.5.1. PROYECCIÓN DE COSTO DE ROPA

La proyección de Costo de Ropa, deriva de los Inventarios de ropa; donde se adquirió con anterioridad y detalla las cantidades el costo adquirido, en las fechas correspondientes. Para la determinación de los costos proyectado, en primera instancia debe efectuar conjuntamente la proyección de venta de ropa, para respaldar lo citado, describimos las siguientes normas, el cual será aplicada en el momento de la determinación del Costo de Venta Real.

- Decreto Supremo N° 24051, Reglamento al Impuesto a las Utilidades, artículo 9, menciona ***"Las existencias en inventarios serán valorizadas siguiendo un sistema uniforme, pudiendo elegir las empresas entre aquellos que autorice expresamente este reglamento. Elegido un sistema de valuación, no podrá variarse sin autorización expresa de la Administración Tributaria y sólo tendrá vigencia para el ejercicio futuro que ella determine.***

  Los criterios de valuación aceptados por este Reglamento son los siguientes: Bienes de Cambio: A costo de Reposición o valor de mercado, el que sea menor. A estos fines se entiende por valor de reposición al representado por el costo que fuera necesario incurrir

para la adquisición o producción de los bienes o la fecha de cierre de la gestión. Como valor de mercado debe entenderse el valor neto que se obtendría por la venta de bienes en términos comerciales normales. A esa misma fecha, deducidos los gastos directos en que se incurriría para su comercialización".

- La norma de contabilidad No 1, Principios y normas técnico – contables generalmente aceptados para la preparación de los estados financieros, parágrafo I, punto 3, párrafo segundo Determinación de costos menciona"***El método empleado para determinar el valor de costo debería aplicarse uniformemente de período a período, sin referencia a los resultados del ejercicio, y debe conformarse razonablemente con prácticas establecidas dentro del mismo tipo de comercio o industria. Donde en un ejercicio se aparte del método adoptado anteriormente, debe dejarse debidamente aclarado el cambio practicado en el balance general, con una indicación del importe por el cual este cambio de método afecta los resultados del ejercicio.***
- N.I.C. N° 2; punto N° 8; indica textualmente; "***Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros que serán usados en el proceso productivo. Los costos incurridos para cumplir un contrato con un cliente que no dan lugar a inventarios (o activos dentro del alcance de otra Norma) se contabilizarán de acuerdo con la NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes".***

Por todo lo mencionado el modelo de proyección de Costo de Ropa, se describe en el siguiente cuadro, no obstante, para la aplicación se realiza en la tienda

comercial del señor Hugo Aro Apaza, comerciante de ropa, de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto.

Tabla 14 – PROYECCIÓN DE COSTO DE ROPA

PROYECCIÓN DE COSTO DE ROPA																		
Nº Ítems	Ventas	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Total
1	Chompa	Para varón, tejido de varios colores	Pieza	50	60.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	**36,000.00**
2	Camisa	Para varón, manga longa de varios colores	Pieza	75	50.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	**45,000.00**
3	Pantalón de tela	Para varón, para vestir, delgado	Pieza	60	70.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	**50,400.00**
4	Blusa	Para damas, manga longa de varios colores	Pieza	75	55.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	4,125.00	**49,500.00**
5	Polera	Para varo y mujer, tela algodón	Pieza	100	20.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	**24,000.00**
6	Chaquetas	Para mujer y Varón, de Tela Polara	Pieza	30	90.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	**32,400.00**
7	Buzo	Para mujer y Varón, de varios colores	Pieza	75	30.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	**27,000.00**
9	Pantalón de jeans	Color azul para Mujeres	Pieza	40	60.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	**28,800.00**
10	Pantalón de jeans	Color azul para Varones	Pieza	40	60.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	**28,800.00**
					Total	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**26,825.00**	**321,900.00**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La Proyección de Costo de Ropa refleja de toda una gestión fiscal, describiendo la adquisición de cada ítem en forma mensual cumpliendo con los siguientes factores imprescindibles:

- El cuadro refleja el número de Ítems de cada ropa, como también la denominación y descripción de la ropa;
- El control interno en la cantidad ropa para la proyección es imprescindible, como el costo unitario; adquirido por diferentes proveedores.
- La proyección del costo de adquisición de ropa se efectuá por cada mes; donde, es un reto por el comerciante en lograr cumplir la distribución del mismo.
- En cuadro también se puede apreciar el total de Proyección del Costo de Ropa por Bs. 321.900.- que se expone en el Flujo de Caja y en el Estado de Resultados Proyectados.

4.4.5.2. PROYECCIÓN DE COSTO REMUNERACIÓN

La Proyección de Costo del Remuneración, deriva de la Mano de Obra que puede llegar a ser el comerciante con apoyo de vendedores. Para determinar la Proyección del Costo Remuneración respaldamos con las siguientes normas, el cual será aplicada en el momento de la determinación del Costo Real.

- Decreto Supremo N° 24051, Reglamento al Impuesto a las Utilidades, artículo 9, inciso ii) menciona ***"Costo de Producción a la fecha de cierre, en las condiciones habituales de producción para la empresa. Todos los componentes del costo (materias primas, mano de obra, gastos directos e indirectos de fabricación) deberán valuarse al costo de reposición a la fecha de cierre de la gestión".***
- Decreto Supremo N° 24051, Reglamento al Impuesto a las Utilidades, artículo 11, menciona ***"Las deducciones por remuneración al factor Trabajo incluirán, además de todo tipo de retribución que se pague, otros gastos vinculados con los sueldos, salarios, comisiones, aguinaldos, gastos de***

movilidad y remuneraciones en dinero o en especie originados en leyes sociales o convenios de trabajo".

- NC N° 1; Parágrafo I; punto 3; inciso b); menciona: ***"Comprende la materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fábrica, reunidos según las características de la industria y modalidades de trabajo, por órdenes de producción, procesos productivos o algunas de sus variantes, con el fin de obtener el costo unitario del producto elaborado".***
- N.I.C. N° 2; punto N° 12; indica textualmente; "***Los costes de transformación de las existencias comprenderán aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos.***

Tabla 15 – PROYECCIÓN DE REMUNERACIÓN

PROYECCIÓN DE REMUNERACIÓN																	
Nº Ítems	Mano de Obra	Unidad de Medida	Horas trabajo	Costo Unitario por hora	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1	Vendedor 1	Hora	192	9.52	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	**21,942.96**
2	Vendedor 2	Hora	192	9.52	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	1,828.58	**21,942.96**
3	Supervisior	Hora	192	22.01	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	4,225.00	**50,700.00**
				Total	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**7,882.16**	**94,585.92**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La Proyección de Costo del Remuneración refleja de toda una gestión fiscal, describiendo el pago por el apoyo en la venta del comercio de ropa en forma mensual; cabe aclarar que el pago de los vendedores suelen considerar como un servicio tercialisado; por lo que se efectúa las retenciones del impuestos por ley. Los comerciantes, también deben cumplir los siguientes factores imprescindibles:

- El cuadro refleja las horas trabajos por los vendedores y el comerciante que puede llegar a ser la actividad de supervisor, no obstante el origen de las horas y el costo unitario de acorde a siguiente tabla:

Tabla 16 – REMUNERACIÓN MEDIANTE RETENCIONES

Cant.	Cargo	REMUNERACIÓN				DESCUENTO			Liquido	Horas trabajo	Costo por Hora
		Horas por día	Haber Básico	Hora Extraord.	Total Ganado	Retención IUE 12.5%	Retención IT 3%	Total Descuento	Pagable		
1	Vendedor 1	8	2,164.00	-	**2,164.00**	270.50	64.92	**335.42**	**1,828.58**	192	9.52
2	Vendedor 2	8	2,164.00	-	**2,164.00**	270.50	64.92	**335.42**	**1,828.58**	192	9.52
1	Comerciante	8	5,000.00	-	**5,000.00**	625.00	150.00	**775.00**	**4,225.00**	192	22.01
MANO DE OBRA INDIRECTA					**9,328.00**	**1,166.00**	**279.84**	**1,445.84**	**7,882.16**		

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

- La Proyección de Costo del Remuneración se efectuá por cada mes; donde, es un reto por el comerciante en lograr cumplir la venta de las ropas proyectadas.
- El control interno para el pago de la remuneración es imprescindible; donde, se expone por Bs. 94.585,92.- que se expone en el Flujo de Caja y en el Estado de Resultados Proyectados.

4.4.5.3. PROYECCIÓN DE GASTOS INDIRECTOS

La Proyección de Gastos Indirectos, son necesarios para que el comerciante realice las actividades correspondientes para generar beneficios futuros. Para determinar la Proyección de Gastos Indirectos respaldamos con las siguientes normas, el cual será aplicada en el momento de la determinación del Costo Real.

- Decreto Supremo N° 24051, Art. 15°, menciona: ***"(GASTOS OPERATIVOS).- También será deducible todo otro tipo de gasto directo, indirecto, fijo o variable, de la empresa, necesario para el desarrollo de la producción (…), tales como los pagos por consumo de agua, combustible, energía, gastos administrativos, (…). Estos gastos podrán incluirse en el costo de las existencias, cuando estén relacionados directamente con las materias primas, productos elaborados, productos en curso de elaboración, mercaderías o cualquier otro bien que forma parte del activo circulante".***

- D.S. 24051; Art. 21 que indica textualmente: "***Las depreciaciones se calcularán sobre el costo de adquisición o producción de los bienes (…)".***
- NC N° 1; Parágrafo I; punto 3; inciso b); párrafo 3, menciona: ***"Las amortizaciones del Activo Fijo utilizado en la producción, se incluirán entre los gastos indirectos de fábrica".***
- N.I.C. N° 2; punto N° 12; indica textualmente; "***Los costes de transformación de las existencias comprenderán aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos.***

Tabla 17 - PROYECCIÓN DE GASTOS INDIRECTOS

PROYECCIÓN DE GASTOS INDIRECTOS																		
Nº Ítems	Ventas	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1	Gastos de Distribución	Transporte de mercadería	Servicio	2	210.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	**5,040.00**
2	Impuestos	Municipales	ambiente	12	20.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	**2,880.00**
3	Depreciaciones	Muebles y Enseres	Mueble	10	Global	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	139.17	**1,670.00**
4	Alquiler	Tienda	Inmueble	1	Global	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	**12,000.00**
5	Servicios básicos	Luz y agua	Servicio	2	Global	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	**3,600.00**
					Total	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**2,099.17**	**25,190.00**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La Proyección de Gastos Indirectos por el comercio de ropa refleja de toda una gestión fiscal, describiendo la erogación de recursos económicos en cada ítem en forma mensual cumpliendo con los siguientes factores imprescindibles:

- El cuadro refleja el número de Ítems de cada gasto indirecto, con el objeto del funcionamiento del comercio.
- El control interno en la cantidad de la Proyección de Gastos Indirectos es imprescindible, como el costo unitario; por diferentes proveedores. Cabe mencionar que para la depreciación de los activos, se determinó mediante el siguiente cuadro:

Tabla 18 – KARDEX VALORADO DE ACTIVO

CANT.	ESCRIPCIÓN DE ACTIV	FECHA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL 10%	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR A LA FECHA EN LIBROS
7	Mostradores de Ropa	01/01/2021	2,000.00	14,000.00	1,400.00	116.67	12,600.00
2	Silla de Trabajo	01/01/2021	1,200.00	2,400.00	240.00	20.00	2,160.00
1	Mesa de Melamina	01/01/2021	300.00	300.00	30.00	2.50	270.00
10	**TOTAL**			**16,700.00**	**1,670.00**	**139.17**	**15,030.00**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

- La proyección del Proyección de Gastos Indirectos se efectuá por cada mes; donde, es un reto por el comerciante en lograr cumplir la proyección de los gastos planificados.

- En la tabla también se puede apreciar el total de Proyección de Gastos Indirectos por Bs. 25.190.- que se expone en el Flujo de Caja (Excepto la depreciación que es otro tipo de gasto) y en el Estado de Resultados Proyectados.

4.4.6. PROYECCIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS

La Proyección del Estado de Resultados, es exposición de los ingresos que proyecta en una gestión como también los gastos que emergen de la actividad u operación del comercio de ropa. La Proyección del Estado de Resultados también refleja el Ingreso menos Gastos, reflejando el Rendimiento Financiero, el cual podemos respaldar tal afirmación mediante la siguiente normativa aplicada en los Estados de Resultados Reales.

- Decreto Supremo N° 24051, Art. 7°, menciona ***"Para establecer la Utilidad Neta sujeta al impuesto, se restará de la utilidad Bruta (ingresos menos costo de los bienes vendidos y servicios prestados) los gastos necesarios para obtenerla y, en su caso, para mantener y conservar la fuente, cuya deducción admite la Ley y este Reglamento".***
- Marco Conceptual para la Información Financiera de las Normas Internaciones de Contabilidad, 4.24, menciona***: A continuación se definen los elementos denominados ingresos y gastos:***

  (a) Ingresos son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.

  (b) Gastos son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio.

Figura 133 – PROYECCIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS

COMERCIANTE: HUGO ARO APAZA
NIT: 4919061016
El Alto - La Paz- Bolivia

PROYECCIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS

Proyección al 31 de diciembre de 2022
(Expresado en Bolivianos)

INGRESOS			
VENTA DE ROPA		630,000.00	*(Ver Punto 4.4.4.)*
(Menos)			
GASTOS			
COSTO DE VENTA		441,675.92	
Costo de Ropa	321,900.00		*(Ver Punto 4.4.5.1)*
Remuneración	94,585.92		*(Ver Punto 4.4.5.2)*
Gastos Indirectos	25,190.00		*(Ver Punto 4.4.5.3)*
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS		**188,324.08**	
(Menos)			
Impuestos sobre la utilidades de las empresas (IUE) 25%		47,081.02	
RENDIMIENTO FINANCIERO		**141,243.06**	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La Proyección de Estado de Resultados por el comercio de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, en este caso del comerciante “Hugo Aro Apaza”, refleja de toda una gestión fiscal, el rendimiento Financiero una vez deducido impuesto sobre las utilidades de las empresas (IUE), Bs. 141.243,06.

4.4.7. PROYECCIÓN DEL BALANCE GENERAL

La Proyección del Balance General, es exposición de los elementos del Activo, Pasivo y Patrimonio que emergen de la actividad u operación del comercio de ropa. La Proyección del Balance General también refleja información interna como

externa sobre el valor del patrimonio, y el origen de variaciones que pueda surgir; el cual podemos respaldar tal afirmación mediante la siguiente normativa aplicada en la proyección del estado de situación financiera.

- Norma de Contabilidad N° 11, Información esencial requerida para una adecuada exposición de los estados financieros, menciona en punto 3.1 ***"Balance General Es un estado básico, estático que proporciona información sobre la situación patrimonial y financiera de la entidad, afectada por sus recursos, su estructura, liquidez y solvencia, así como por factores externos, a una fecha determinada. Incluye los elementos Activo, Pasivo y Patrimonio".***
- Marco Conceptual para la Información Financiera de las Normas Internaciones de Contabilidad, 4.4, menciona: ***"Los elementos relacionados directamente con la medida de la situación financiera son los activos, los pasivos y el patrimonio. Estos se definen como sigue:***

  (a) Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

  (b) Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos asados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

  (c) Patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos".

Para la proyección del Balance General debe iniciar la actividad comercial de ropa con la Proyección del Balance de Apertura.

Figura 144 – PROYECCIÓN DEL BALANCE DE APERTURA

COMERCIANTE: HUGO ARO APAZA
NIT: 4919061016
El Alto - La Paz- Bolivia

PROYECCIÓN DE BALANCE DE APERTURA

Proyección al 01 de enero de 2022
(Expresado en Bolivianos)

ACTIVO		**PASIVO Y PATRIMONIO**	
		PASIVO	-
ACTIVO CORRIENTE		**TOTAL PASIVO**	
DISPONIBLE			
CAJA MONEDA NACIONAL	9,842.16		
INVENTARIOS			
INVENTARIOS DE ROPA	26,825.00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**36,667.16**		
		PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		**CAPITAL**	
BIENES DE USO		Capital	53,367.16
MUEBLES Y ENSERES	16,700.00		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**16,700.00**	**TOTAL PATRIMONIO**	**53,367.16**
TOTAL ACTIVO	**53,367.16**	**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**	**53,367.16**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La actividad de comercio de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, en este caso el comerciante Hugo Aro Apaza, efectuá la proyección actividades desde el 01 de enero al 31 de diciembre de 2022; donde presenta los siguientes saldos en el Estado de Situación Proyecto.

Figura 155 – PROYECCIÓN DEL BALANCE GENERAL

COMERCIANTE: HUGO ARO APAZA
NIT: 4919061016
El Alto - La Paz- Bolivia

PROYECCIÓN DE BALANCE DE GENERAL

Proyección al 31 de diciembre de 2022
(Expresado en Bolivianos)

ACTIVO		**PASIVO Y PATRIMONIO**	
ACTIVO CORRIENTE		**PASIVO**	-
DISPONIBLE			
CAJA MONEDA NACIONAL	198,166.24		47,081.02
		TOTAL PASIVO	**47,081.02**
INVENTARIOS			
INVENTARIOS	28,495.00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**226,661.24**		
ACTIVO CORRIENTE		**PATRIMONIO**	
BIENES DE USO		**CAPITAL**	
MUEBLES Y ENSERES	16,700.00	CAPITAL	53,367.16
DEPRECIACIÓN DE MUEBLE Y ENSERES	(1,670.00)	RESULTADOS DEL EJERCICIO	141,243.06
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**15,030.00**	**TOTAL PATRIMONIO**	**194,610.22**
TOTAL ACTIVO	**241,691.24**	**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**	**241,691.24**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La proyección del Balance General por actividades realizada del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022; donde presenta los factores:

- Activos.- Donde muestra la proyección del efectivo: saldo final de caja, Inventarios de ropa para comercializar el siguiente año Activo fijo.
- Pasivo.- Donde muestra la proyección obligaciones a terceros, en este caso el Impuesto sobre las utilidades de las empresas (IUE).
- Patrimonio.- Donde muestra la proyección del Patrimonio conformado por el Capital y Resultados de la gestión.

4.4.8. PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA

La Proyección del Flujo de Caja refleja el ingreso y egresos del rubro del efectivo en físicos de acuerdo a la planificación de la actividad; donde, comprende en lo siguiente:

Tabla 19 – PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA

COMERCIANTE: HUGO ARO APAZA
NIT: 4919061016
El Alto - La Paz- Bolivia

PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA
Proyección al 31 de diciembre de 2022
(Expresado en Bolivianos)

DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Saldo Inicial	**9,842.16**	**25,675.00**	**41,507.84**	**57,340.68**	**73,173.52**	**89,006.36**	**104,839.20**	**120,672.04**	**136,504.88**	**152,337.72**	**168,170.56**	**184,003.40**	**199,836.24**
INGRESOS													
Ventas en efectivo	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	**630,000.00**
Cuentas por cobrar	-	-	-										-
TOTAL INGRESO	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**52,500.00**	**630,000.00**
EGRESOS													
Inventario de ropa	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	26,825.00	**321,900.00**
Sueldos y Salarios	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	7,882.16	**94,585.92**
Gastos de Distribución	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	**5,040.00**
Impuestos	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	**2,880.00**
Alquiler	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	**12,000.00**
Servicios básicos	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	**3,600.00**
TOTAL EGRESO	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**36,667.16**	**440,005.92**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**25,675.00**	**41,507.84**	**57,340.68**	**73,173.52**	**89,006.36**	**104,839.20**	**120,672.04**	**136,504.88**	**152,337.72**	**168,170.56**	**184,003.40**	**199,836.24**	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con la información procesada del movimiento del efectivo, tanto en ingresos y las erogaciones, se puede obtener la siguiente información:

- Saldo de caja inicial.- Proyección de la cantidad existente en caja al inicio de cada periodo.
- Flujos de ingresos.- donde desarrolla previamente un programa de cobranzas netas, información que proviene de proyección de ventas.
- Flujo de egresos.- Es el desembolsos de gastos programados y programa de pagos netos, información proveniente de Costo de ropa, remuneración y de los gastos indirectos.
- Flujo de Caja Financiero.- Es el resultado proyectado alcanzar el saldo final deseado.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

Referente a los capítulos anteriores, se establece el ***"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO";*** donde, se describen las normas técnicas y jurídicas aplicables que fundamenta el modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto. Plantear el modelo basado en procedimientos administrativos, financieros que determinen los siguientes puntos:

a) Identificación de tipos de comerciante de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de El alto
b) Normas aplicables en la proyección financiera para comerciantes de ropa
c) Modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de el alto
d) Proyección de ventas por la actividad de comercio de ropa
e) Proyección de costo de venta

- Proyección de costo de ropa
- Proyección de costo remuneración
- Proyección de gastos indirectos

f) Proyección de estado de resultados
g) Proyección del balance general
h) Proyección del flujo de caja

Por lo mencionado, en caso de los comerciantes de ropa, podrán utilizar el modelo descrito en el presente proyecto a una gestión.

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

Con el presente proyecto denominado ***"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO";*** se convierte en un instrumento para los comerciantes que podrán realizar lo siguiente:

- Identificación de tipos de comerciante de ropa en la feria 16 de julio de la ciudad de el alto
- Normas aplicables en la proyección financiera para comerciantes de ropa
- Proyección de ventas por la actividad de comercio de ropa
- Proyección de costo de venta
- Proyección del flujo de caja

Por lo mencionado es recomendable socializar la información producida en la propuesta, debido a que existe varios comerciantes de ropa que no cuentan con la procesamiento de información financiera proyectada.

BIBLIOGRAFÍA

(SIN), S. D. (2022). *IMPUESTOS NACIONALES*. Obtenido de https://www.impuestos.gob.bo/pag/Requisitos_para_la_obtencion_del_NIT

2020 Tramites y Requisitos. (s.f.). *TRAMITES Y REQUISITOS*. Recuperado el 06 de Octubre de 2021, de CUALES SON LOS REQUISITOS PARA SACAR EL NIT EN BOLIVIA: https://trámitesy requisitos.com/bolivia/nit/

ANONIMO. (2018). *BLOG DE CEUPE MAGAZINE*. Obtenido de https://www.ceupe.com/blog/el-vendedor-funciones-y-objetivos.html

ANONIMO. (2021). Nueva política para promover la formalización empresarial. *fundacion Microfinanzas*, http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/revistaprogreso/nueva-politica-promover-la-formalizacion-empresarial/.

Anonimo. (s.f.). *Wikipedia la enciclopedia libre*. Recuperado el 9 de Junio de 2021, de Wikipedia la enciclopedia libre: https://es.wikipedia.org/wiki/Apoyo_mutuo

ARGUELLO, A. (2014). CRONICA PERSONAL. pág. 11.

AUILAR, F. (2008). La Guía Didáctica, un material educativo para promover el aprendizaje autónomo.

BALDIVIEZO, H. (2015). *FASHION NETWORK*. Obtenido de https://mx.fashionnetwork.com/news/La-informalidad-en-bolivia-aqueja-a-las-pymes-textiles,923674.html

Banco Central de Bolivia. (2013). *Banco Central de Bolivia.* Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de CARTILLA TEATRO: https://www.bcb.gob.bo

BANZER, H. (1977). CODIGO DE COMERCIO.

BATTILANA & DORADO; HAIGH & HOFFMAN. (2012). ORGANIZACIONES HIBRIDADAS. 45.

BERNARDO J. & CALDERERO. (2000). *DEPARTAMENTO DE MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO.* MADRID: RIALP.

BLASCO Y PEREZ. (2000). TÉNCICAS DE INVESTIGACIÓN.

CAMERO, C. &. (23 de Junio de 2009). *PymesGestionPanama.com*. Recuperado el 17 de Mayo de 2021, de Educacion Pequeñas y Medianas Empresas:

http://www.pymesgestionpanama.com/educacion-pymes/45-ipor-que-es-importante-formalizar-tu-empresa-o-negocio.html

CEPAL. (2021). *NACIONES UNIDAD*. Obtenido de https://www.cepal.org/es/search?as_q=econom%C3%ADa%20informal

COLL MORALES, F. (s.f.). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de Economipedia.com

DAVILA, V. &. (2015). ANALISIS Y PLANEACIÓN FINANCIEROS. 1.

DECONCEPTOS. (2021). *DECONCEPTOS*. Obtenido de https://deconceptos.com/general/guia

Definicion.de. (s.f.). Recuperado el 9 de Junio de 2021, de Definicion.de: https://definicion.de/apoyo/

Definicion.de. (2008). *Definicion.de*. Recuperado el 17 de Mayo de 2021, de Informal: https://definicion.de/informal/

DIEZ, R. (2018). MUJERES Y HOMBRES EN LA ECONOMÍA INFORMAL: UN PANORAMA ESTADÍSTICO.

EMPRENDE, B. (2021). *https://boliviaemprende.com/guias/guia-de-registro-de-empresas-las-afps*. Obtenido de https://boliviaemprende.com/guias/guia-de-registro-de-empresas-las-afps

ETCEL. (2021). *ENCICLOPEDIA*. Obtenido de https://concepto.de/comerciante/

FERNANDEZ, P & DIAZ, P. (2002). DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE MUESTRA .

Florencia, U. (2009). *ACADEMIA*. Obtenido de https://www.academia.edu/26268022/las_feria

FUNDEMPRESA. (2021). Obtenido de https://www.fundempresa.org.bo/

GAMEA. (2021). Obtenido de http://www.elalto.gob.bo/

GARCIA DE L JUNCO J.; CASANUEVA C. (2000). *PRÁCTICAS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.* MADRID: EDITORIAL LA ESPAÑOLA.

GARCIA QUINT, P. (2021). *LA LLAMA FINANCIERA*. Obtenido de LA LLAMA FINANCIERA: https://llamafinanciera.wixsite.com/website/post/la-feria-16-de-julio-informalidad-que-enriquece

GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE EL ALTO. (2021). Obtenido de http://www.elalto.gob.bo/

HERNANDEZ, R. (2007). LAS MIOYMES EN LATINOAMREICA.

HERNANDEZ, R. F. (2006). *METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN.* MEXICO: GRAW - HILL LATINOAMERICANA.

I., C. (2015). ORGANIZACIÓN Y TÉCNICA COMERCIAL.

IDALBERTO, C. (2015). INICIACIÓN A LA ORGANIZACIÓN Y TÉCNICA COMERCIAL.

JAVIER, S. G. (02 de DICIEMBRE de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 17 de Mayo de 2021, de Haciendo Fácil la Economia: https://economipedia.com/definiciones/empresa.html

KEPNER CH.; TREGOE B. (1981). *EL NUEVO DIRECTIVO RACIONAL.* MADRID, ESPAÑA: GRAN VIA.

LADRIERE, J. (1978). *EL RETO DE LA RACIONALIDAD.* ESPAÑA: UNESCO.

LAWRENCE, W. B. (2001). *CONTABILIDAD DE COSTOS.*

LEXICO. (s.f.). *Powered by OXFORD*. Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de Consumir: https://www.lexico.com/es/definición/consumir

Marcos, Q. (2017). *CH'USA MARKA A JACH'A MARKA.* EL ALTO: ELALTODIGITAL.

MENDEZ. (2018). EVACION DE IMPUESTOS.

Mendizábal Vega, V. H., & Balderrama Mamani, J. A. (2017). Activos Fijos (PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO). En V. H. Mendizábal Vega, & J. A. Balderrama Mamani, *Contabilidad Financiera* (págs. 253-254). Cochabamba: Talleres Gráficos "Kipus".

MENDOZA. (2021). *WIQUIPEDIA*. Obtenido de https://definicion.de/proyeccion-financiera/

MORALES, R. (2016). INFORMALIDAD DE LAS PYMES.

MOYA, D. P. (2021). *EMPRENDER FACIL*. Obtenido de https://www.emprende-facil.com/objetivos-de-una-tienda-de-ropa/

Navarro, A. (14 de Septiembre de 2017). *slideshare*. Recuperado el 17 de Octubre de 2021, de Objetivo del Activo Fijo: https://es.slideshare.net/chamoty/objetivo-delactivofijo#:~:text=CARACTERISTICAS DE LOS ACTIVOS FIJOS,inmediata)%2C duración relativamente permanente.

NINA, C. (2012). *ICHUTA.* EL ALTO: ELALTODIGITAL.

OVT. (2021). *Oficina Virtual de Trámites*. Obtenido de https://ovt.mintrabajo.gob.bo/#/loginRoe

P., C. (2021). *CAMA NACIONAL DE INDUSTRIAS*. Obtenido de http://www.cnibolivia.com/

Pérez Vargas, L. (2010). *Repositorio UMSA*. Recuperado el 17 de Octubre de 2021, de MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL MANEJO DE ACTIVOS FIJOS: https://es.slideshare.net/chamoty/objetivo-delactivofijo/

PEREZ, J. (2010). *DEFINICIÓN.NET*. Obtenido de https://definición.de/comerciante/

PEREZ, J. (2014). *DEFINICIÓN*. Obtenido de https://definicion.de/feria/

PERRY, G.E., MALONEY W., ARIAS O. (2008). *INFORMALIDAD ESCAPE Y EXCLUSIÓN.* BOGOTA, COLOMBIA: BANCO MUNDIAL.

RAMOS & MARTIN . (2001). ORGANIZACIONES EMPRESARIALES EN EL MUNDO.

ROLAND, P. (2017). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/comerciante.html

SAMPIERI H. & BAPTISTA. (2014). METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN. 7.

SARIÑANA, E. (1999). *FCAENLINEA*. Obtenido de http://Fcaenlinea.unam.mx

SER CONTADOR. (02 de Marzo de 2021). *Ser Contador*. Recuperado el 17 de Mayo de 2021, de Empresas Informales: https://sercontador.com/diferencias-entre-empresa-formal-e-informal/

SIMON, A. (2006). DICCIONARIO DE ECONOMÍA .

STANLEY, J. (2021). *SCRIBD*. Obtenido de https://es.scribd.com/document/142717439/Concepto-de-comerciante

TAMAYO, M. (2007). *METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN.* DISTRITO FEDERAL, MEXICO: LIMUSLA.

thefreedictionary. (2003). *thefreedictionary*. Recuperado el 17 de Mayo de 2021, de Apoyo: https://es.thefreedictionary.com/apoyo

thefreedictionary. (2003). *thefreedictionary*. Recuperado el 17 de Mayo de 2021, de Formalizacion: https://es.thefreedictionary.com/formalizaci%C3%B3n

VERBETS, M. (2020). *ENCICLOPEDIA JURIDICA*. Obtenido de http://www.enciclopedia-jurídica.com/d/comerciante/comerciante.htm

Veronique, T. (2005). *CAIRN*. Obtenido de https://www.cairn.info/revue-histoire-urbaine-2006-3-page-167.htm

VILLAPLANA, A. C. (2002). *TEORÍAS Y MODELO .* COSTA RICA: INSTITUTO TECNOLÓGICO DE COSTA RICA .

WESTREICHER, G. (2020). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/financiero.html

Wikcionario. (s.f.). *Wikcionario*. Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de Concientizacion: https://es.m.wiktionary.org/wiki/concientizaci%C3%B3n

- INFORME TÉCNICO DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO
- RESOLUCIÓN HCC 179/2021
- RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA NRO. 1-3463/2021 REGISTRO A SENAPI

INFORME TECNICO

IICCOFIN-INF-015/2021

14 DIC 2021

0713

A : *Dr. Antonio S. Lopez Andrade Ph.D.*
DIRECTOR DICyT
UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO

De : *Lic.* Carlos Ponce Huanca Mg.Sc.
COORDINADOR INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN CONTADURÍA PÚBLICA - UPEA

Fecha : *El Alto, 14 de diciembre de 2021*

Ref. : *INFORME TÉCNICO DE EVALUACIÓN DE PROYECTO*
"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"

VºBº DICyT

1.- BASE LEGAL

- Mediante la resolución del Honorable Consejo de la Carrera (HCC) No. 080/2021, de 12 de noviembre de 2020 aprueba el proyecto de investigación denominando *"APOYO Y FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS INFORMALES A PARTIR LA CONCIENTIZACIÓN PARA CONSUMIR LO NUESTRO"*.
- Mediante la resolución del Honorable Consejo de la Carrera (HCC) No. 053/2021, a partir del 10 de junio de 2021 es designado mediante nombramiento *"CON.INSDEUNV.7.174.335.INV.11.M.A./1"* al docente investigador al Lic. Ever Gonzalo Quispe Lopez para efectuar la investigación correspondiente.
- Mediante la resolución del Honorable Consejo de la Carrera (HCC) No. 179/2021, se aprueba la modificación del proyecto de investigación *"APOYO Y FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS INFORMALES A PARTIR LA CONCIENTIZACIÓN PARA CONSUMIR LO NUESTRO"*, al proyecto denominado ***"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO".***

2.- EVALUACION DE PROYECTO

Título del Proyecto de Investigación	"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"
Investigadores	LIC. EVER GONZALO QUISPE LOPEZ

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterios	Calificación		Justifique su calificación
Titulo El título de Proyecto de Investigación debe ser claro, preciso y sintético y permitir la identificación del tema de investigación.	Coherente	X	El proyecto realizado surge ante la necesidad de los comerciantes de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto, el contar con un modelo de proyección financiera.
	Poco coherente		
	Incoherente		
Resumen Debe estar descrito de manera clara y concreta, debiendo incluir de manera precisa el objetivo de proyecto de investigación, la metodología, resultados y las principales conclusiones.	Coherente	X	El resumen del proyecto describe las condiciones requeridas, precisa, los objetivos, la metodología y resultados correspondientes como las conclusiones.
	Poco coherente		
	Incoherente		

Criterios	Calificación		Justifique su calificación
El problema de investigación El problema planteado debe ser expresado con claridad y precisión. Los problemas deben ser capaces de ser observados empíricamente. En la formulación del problema debe tenerse explícitas las variables que se relacionan en la investigación. Asimismo considerar que el problema de investigación es una pregunta o interrogante sobre algo que no se sabe o que se desconoce, y cuya solución es la respuesta o el nuevo conocimiento obtenido mediante el proceso investigativo.	Coherente	X	El problema planteado del proyecto denominado ***"Modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto",*** expresa con claridad y precisión. En la formulación del problema contiene explícitamente las variables que se relacionan en la investigación, Considerando que el problema de investigación es una interrogante que se desconoce: ***¿Cuál es el modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto?*** cuya solución es la respuesta mediante el proceso investigativo.
	Poco coherente		
	Incoherente		
Objetivos de Investigación El objetivo general y los objetivos específicos son claros, coherentes y aseguran contribuir a obtener los resultados esperados; además guarda relación directa con el título de investigación y el problema de investigación.	Coherente	X	La descripción del objetivo general es establecer un ***"Modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto",*** es decir son claros, coherentes y relacionados con el título de la investigación, como también los objetivos específicos, asegurando y contribuyendo a obtener los resultadosesperados.
	Poco coherente		
	Incoherente		
Marco Teórico El marco teórico refleja con claridad la revisión actualizada de la bibliografía consultada sobre el tema de investigación.	Coherente	X	El marco teórico del Proyecto de Investigación, refleja con claridad la revisión actualizada de la bibliografía consultada sobre el tema de investigación.
	Poco coherente		
	Nada coherente		
Metodología de la Investigación Se debe especificar claramente el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se deben seguir durante el desarrollo de la investigación.	Coherente	X	La metodología utilizada en el proyecto de investigación describe las condiciones requeridas y especifica claramente el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos con lo que se desarrolló la investigación.
	Poco coherente		
	Incoherente		
Resultados Los resultados de investigación se deben presentar de manera clara y objetiva para una mejor comprensión. El análisis debe enmarcarse al logro de todos los objetivos.	Coherente	X	Los resultados de investigación "*Modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto*", se presentar de manera clara y objetiva para la comprensión del lector. También se enmarcarse en relación de todos los objetivos del proyecto de investigación.
	Poco coherente		
	Incoherente		
Conclusiones y recomendaciones Las conclusiones deben ser claras y objetivas, además deben estar relacionadas con los objetivos, resultados de investigación y la hipótesis. Las recomendaciones deben ser coherentes con las conclusiones.	Coherente	X	Las conclusiones del proyecto de investigación "*Modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto*", describen clara y objetivamente, en relación con los objetivos y resultados de investigación y la hipótesis. En relación al resultado presenta las recomendaciones que son coherentes con las conclusiones.
	Poco coherente		
	Incoherente		

Criterios	Calificación		Justifique su calificación
Bibliografía Se cita adecuadamente toda la bibliografía utilizada en el proyecto de investigación, las citas y parafraseo.	Coherente	X	La bibliografía del proyecto de investigación, es descrita adecuadamente mediante las citas y parafraseo.
	Poco coherente		
	Incoherente		
Aspectos formales de Proyecto de Investigación En cuanto a los aspectos sede cumplir el formato 1 y 2.	Coherente	X	En revisión del proyecto ***"Modelo de proyección financiera para comerciantes de ropa de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto",*** presentan y cumplen los aspectos del formato 1 y 2.
	Poco coherente		
	Incoherente		

3.- CONCLUSIÓN

Realizada la evaluación exhaustiva del proyecto de investigación titulado ***"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO",*** se concluye dar el siguiente dictamen:

X	Aprobado el proyecto de investigación
	Rechazado el proyecto de investigación

Es cuanto informo para los fines que corresponda.

V°B° DICyT

Mg. Sc. CARLOS PONCE HUANCA
COORDINADOR INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA
UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO

Universidad Pública de El Alto

Creada por Ley 2115 del 5 de Septiembre de 2000 y Autónoma por Ley 2556 del 12 de Noviembre de 2003

CARRERA DE CONTADURIA PÚBLICA

SESIÓN ORDINARIA
HONORABLE CONCEJO DE CARRERA
RESOLUCIÓN N° 179/2021

APROBACIÓN MODIFICACIÓN DE TITULO DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN APROBADO EN GESTIÓN 2020

El Alto, 08 de Diciembre de 2021

VISTOS Y CONSIDERACIONES:

Que, de acuerdo a la resolución N° 080/2020 se aprobó los títulos de proyectos de investigación para la gestión 2021 del instituto de investigación de ciencias contables y financieras para ello se modificó el título del proyecto número dos en función a la línea de investigación con el título "Apoyo y formalización de empresas informales a partir de la concientización para consumir lo nuestro".

Que, Que de acuerdo a la nota interna 010/2021 de fecha 06 de Diciembre de 2021 emitido por el Mg. Sc. Carlos David Ponce Huanca-Coordinador del Instituto de investigación de Ciencias Contables y Financieras donde solicita una resolución de aprobación de cambio de título de proyecto de investigación.

POR LO TANTO

EL HONORABLE CONSEJO DE CARRERA, EN USO DE SUS ATRIBUACIONES ESTABLECIDAS POR EL ESTATUTO ORGÁNICO DE LA UNIVERISDAD

RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO.- Aprobar, la modificación del título del proyecto de investigación del instituto de investigación de la carrera de contaduría pública de acuerdo al siguiente detalle:

N°	TEMA DEL PROYECTO	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	AREAS DE INVESTIGACIÓN
1	"MODELO DE PROYECCIÓN FINACIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"	LINEA DE INVESTIGACIÓN 1 DESARROLLO ECONÓMICO	AREA 3 DESARROLLO ECONOMICO SOCIAL

Regístrese, comuníquese, cúmplase y archívese.

M. Sc. Lic. Rodolfo F. Catunta Nacho
DIRECTOR
CARRERA CONTADURIA PÚBLICA
UNIVERSIDAD PUBLICA DE EL ALTO

Janneth Rojas Guarachi
SECRETARIA EJECUTIVA
CENTRO DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS
CARRERA CONTADURIA PUBLICA

SESIÓN ORDINARIA- HONORABLE CONSEJO DE CARRERA- RESOLUCIÓN N° 179/2021 (08/12/2021) Pagina 1 de 1

Dir.: Av. Sucre A s/n Villa Esperanza Telf.: (591-2) 2-844177 - Fax.:(591-2) 2-845800 www.upea.edu.bo

senapi
SERVICIO NACIONAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL

ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA
MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

2021-TLIT-1427-D-2

DIRECCIÓN DE DERECHO DE AUTOR
Y DERECHOS CONEXOS
RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA NRO. 1-3463/2021
La Paz, 21 de Diciembre del 2021

VISTOS:

La solicitud de Inscripción de Derecho de Autor presentada en fecha **17 de Diciembre del 2021**, por **EVER GONZALO QUISPE LOPEZ,** con **C.I. Nº 4925523 LP,** con número de trámite **DA-E 300374/2021**, señala la pretensión de inscripción de la Obra Escrita titulada: **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**, cuyos datos y antecedentes se encuentran adjuntos y expresados en el Formulario de Declaración Jurada.

CONSIDERANDO

Que, en observación al Artículo 4º del Decreto Supremo Nº 27938 modificado parcialmente por el Decreto Supremo Nº 28152 el *"Servicio Nacional de Propiedad Intelectual SENAPI, administra en forma desconcentrada e integral el régimen de la Propiedad Intelectual en todos sus componentes, mediante una estricta observancia de los regímenes legales de la Propiedad Intelectual, de la vigilancia de su cumplimiento y de una efectiva protección de los derechos de exclusiva referidos a la propiedad industrial, al derecho de autor y derechos conexos; constituyéndose en la oficina nacional competente respecto de los tratados internacionales y acuerdos regionales suscritos y adheridos por el país, así como de las normas y regímenes comunes que en materia de Propiedad Intelectual se han adoptado en el marco del proceso andino de integración".*

Que, el Artículo 16º del Decreto Supremo Nº 27938 establece *"Como núcleo técnico y operativo del SENAPI funcionan las Direcciones Técnicas que son las encargadas de la evaluación y procesamiento de las solicitudes de derechos de propiedad intelectual, de conformidad a los distintos regímenes legales aplicables a cada área de gestión".* En ese marco, la Dirección de Derecho de Autor y Derechos Conexos otorga registros con carácter declarativo sobre las obras del ingenio cualquiera que sea el género o forma de expresión, sin importar el mérito literario o artístico a través de la inscripción y la difusión, en cumplimiento a la Decisión 351 Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos de la Comunidad Andina, Ley de Derecho de Autor Nº 1322, Decreto Reglamentario Nº 23907 y demás normativa vigente sobre la materia.

Que, la solicitud presentada cumple con: el Artículo 6º de la Ley Nº 1322 de Derecho de Autor, el Artículo 26º inciso a) del Decreto Supremo Nº 23907 Reglamento de la Ley de Derecho de Autor, y con el Artículo 4º de la Decisión 351 Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos de la Comunidad Andina.

Que, de conformidad al Artículo 18º de la Ley Nº 1322 de Derecho de Autor en concordancia con el Artículo 18º de la Decisión 351 Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos de la Comunidad Andina, referentes a la duración de los Derechos Patrimoniales, los mismos establecen que: *"la duración de la protección concedida por la presente ley será para toda la vida del autor y por 50 años después de su muerte, a favor de sus herederos, legatarios y cesionarios".*

Que, se deja establecido en conformidad al Artículo 4º de la Ley Nº 1322 de Derecho de Autor, y Artículo 7º de la Decisión 351 Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos de la Comunidad Andina que: *"...No son objeto de protección las ideas contenidas en las obras literarias, artísticas, o el contenido ideológico o técnico de las obras científicas ni su aprovechamiento industrial o comercial".*

V°B° SENAPI

NB/ISO 9001 IBNORCA

HECHO EN BOLIVIA

Oficina Central - La Paz
Av. Argentina, Nº 1914, Edif. Angélica María, entre Villalobos y Díaz Romero, zona Miraflores. Telfs.: 2115700 - 2119276 2119251 Fax: 2115700

Oficina - Santa Cruz
Av. Uruguay, Calle prolongación Quijarro, Nº 29, Edif. Bicentenario. Telfs.: 3121752 - 72042936

Oficina - Cochabamba
Calle Chuquisaca, Nº 649, Piso 2, entre Antezana y Lanza zona Central - Noreste. Telfs.: 4141403 - 72042957

Oficina - El Alto
Av. Juan Pablo II, Nº 2560 Edif. Multicentro El Ceibo Ltda. Piso 2, Of. 5B, zona 16 de Julio. Telfs.: 2141001 - 72043029

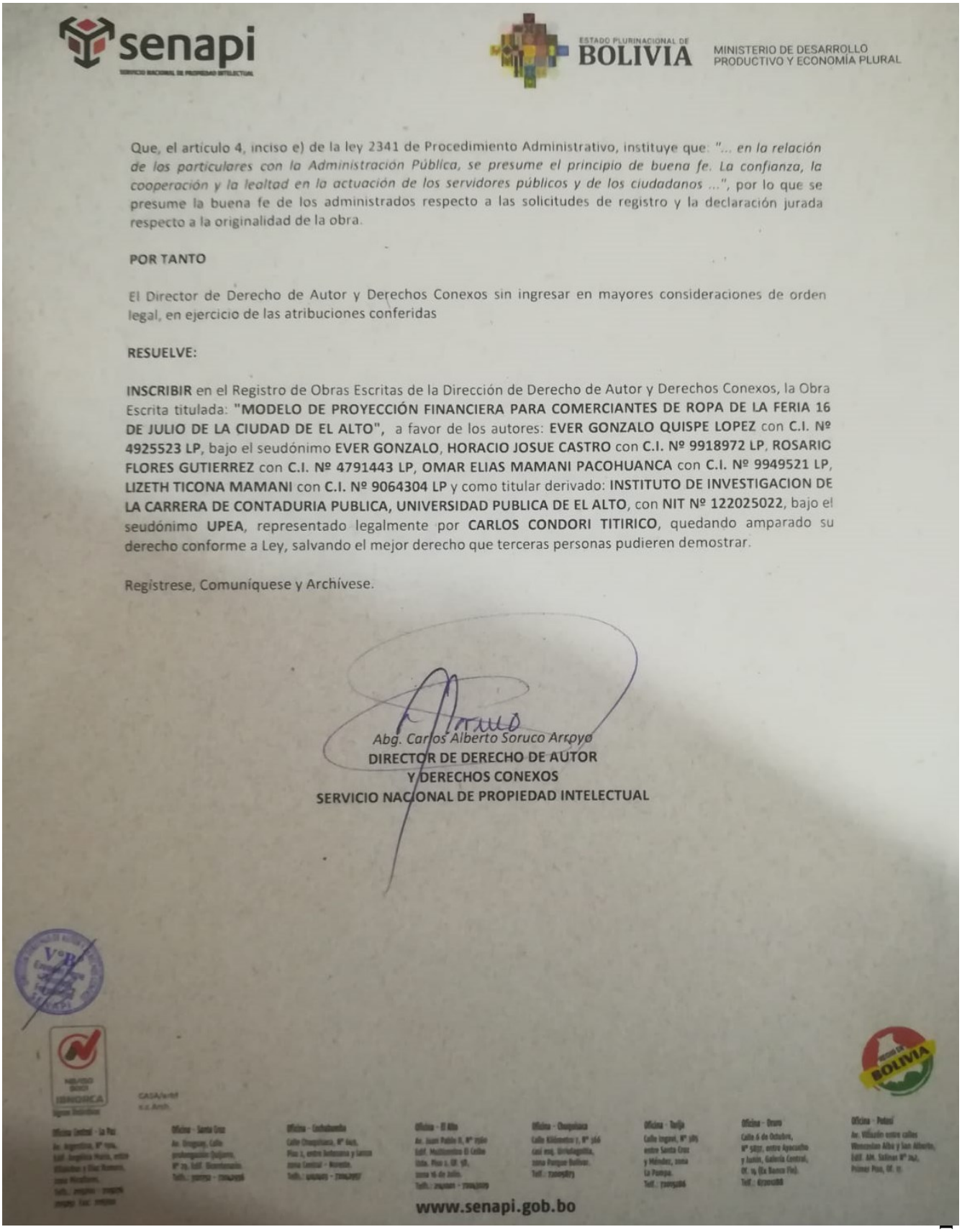
Oficina - Chuquisaca
Calle Kilómetro 7, Nº 366 casi esq. Urriolagoitia, zona Parque Bolívar. Telf.: 72005873

Oficina - Tarija
Calle Ingavi, Nº 385 entre Santa Cruz y Méndez, zona La Pampa. Telf.: 72015286

Oficina - Oruro
Calle 6 de Octubre, Nº 5837, entre Ayacucho y Junín, Galería Central, Of. 14 (Ex Banco Fie). Telf.: 67201288

Oficina - Potosí
Av. Villazón entre calles Wenceslao Alba y San Alberto, Edif. AM. Salinas Nº 242, Primer Piso, Of. 17

www.senapi.gob.bo



senapi
SERVICIO NACIONAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL

ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA
MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

Que, el articulo 4, inciso e) de la ley 2341 de Procedimiento Administrativo, instituye que: *"... en la relación de los particulares con la Administración Pública, se presume el principio de buena fe. La confianza, la cooperación y la lealtad en la actuación de los servidores públicos y de los ciudadanos ..."*, por lo que se presume la buena fe de los administrados respecto a las solicitudes de registro y la declaración jurada respecto a la originalidad de la obra.

POR TANTO

El Director de Derecho de Autor y Derechos Conexos sin ingresar en mayores consideraciones de orden legal, en ejercicio de las atribuciones conferidas

RESUELVE:

INSCRIBIR en el Registro de Obras Escritas de la Dirección de Derecho de Autor y Derechos Conexos, la Obra Escrita titulada: **"MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA COMERCIANTES DE ROPA DE LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO"**, a favor de los autores: **EVER GONZALO QUISPE LOPEZ** con **C.I. Nº 4925523 LP**, bajo el seudónimo **EVER GONZALO**, **HORACIO JOSUE CASTRO** con **C.I. Nº 9918972 LP**, **ROSARIO FLORES GUTIERREZ** con **C.I. Nº 4791443 LP**, **OMAR ELIAS MAMANI PACOHUANCA** con **C.I. Nº 9949521 LP**, **LIZETH TICONA MAMANI** con **C.I. Nº 9064304 LP** y como titular derivado: **INSTITUTO DE INVESTIGACION DE LA CARRERA DE CONTADURIA PUBLICA, UNIVERSIDAD PUBLICA DE EL ALTO**, con **NIT Nº 122025022**, bajo el seudónimo **UPEA**, representado legalmente por **CARLOS CONDORI TITIRICO**, quedando amparado su derecho conforme a Ley, salvando el mejor derecho que terceras personas pudieren demostrar.

Registrese, Comuníquese y Archívese.

Abg. Carlos Alberto Soruco Arroyo
DIRECTOR DE DERECHO DE AUTOR
Y DERECHOS CONEXOS
SERVICIO NACIONAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL

www.senapi.gob.bo

ANEXOS

ANEXO N° 1

ENCUESTA

En la encuesta, se utiliza el siguiente cuestionario; donde, se describe en los siguientes puntos:

GENERO

a) Masculino ☐ b) Femenino ☐

2.- ¿Tiene conocimiento de las normas y disposiciones legales del código de comercio?

d) NO ☐ e) SI ☐

f) CASI NADA ☐

3.- ¿En qué categoría se encuentra el comercio de ropa según su capital?

d) 1 -12000 ☐ e) 12001 - 60000 ☐

f) 60001-EN ADELANTE ☐

4.- ¿Su actividad realiza controles de inventarios?

b) SI ☐ c) NO ☐

5.- ¿Realiza algún tipo de proyección de ingreso? Aun futuro inmediato.

c) SI ☐ d) NO ☐

6.- En tu opinión ¿Dónde prefieres comprar tu ropa?

d) Puesto de Ventas ☐ e) Galerias ☐

f) Tiendas de marca ☐

7.- ¿Con que frecuencia compra ropa?

d) Una vez al mes ☐ e) Cada 3 meses ☐

f) Cada 6 meses ☐

8.- ¿Qué tipo de prendas adquiere con frecuencia?

d) Blusas ☐ e) Vestidos ☐

f) Short y Pantalones ☐

9.- ¿Cuál es su estilo de ropa?

e) Formal ☐ f) Deportivo ☐

g) Casual ☐ h) Informal ☐

10.- ¿Cuáles son los aspectos que principalmente influyen en su compra?

d) Diseño ☐ e) Calidad ☐

f) Precio ☐

ANEXO N° 2

FOTOGRAFÍAS DE LA ENCUESTA

ANEXO N° 3

FOTOGRAFÍAS DE COMERCIO DE ROPA EN LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO