



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TEMA:

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN A LA GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTA CHISAG, DE LA PROVINCIA DE PASTAZA, CANTÓN PASTAZA, PARROQUIA PUYO, PERÍODO 2013 - 2014.

AUTORA:

MARCIA CATALINA CONGACHA CARGUA

PUYO - ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Señorita Marcia Catalina Congacha Cargua, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se realiza su presentación.

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán
DIRECTOR

Ing. Pedro Enrique Díaz Córdova
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Marcia Catalina Congacha Cargua, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 07 de febrero de 2017

Marcia Catalina Congacha Cargua
C.C. 160050602-4

DEDICATORIA

Dedico principalmente a Dios por permitirme llegar a esta etapa de mi vida. A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional, por llenarme de aliento en cada derrota y enseñarme a ser humilde en cada victoria y sobre todo por enseñarme amar y temer a Dios sobre todas las cosas.

A mi sobrina Pilar por creer en mí y llenarme de amor y alegría mi vida, siendo mi mayor fortaleza viéndome como su ejemplo a seguir, por no permitir rendirme nunca enseñándome a ver los fracasos como oportunidades, a mis hermanas que de una u otra manera hicieron esto posible y hermanos que a pesar de la distancia me brindaron su apoyo económico y moral.

De no ser gracias a este gran equipo que es mi familia no hubiéramos logrado esta meta. Gracias familia son los más valioso que tengo después de Dios.

Marcia Catalina Congacha Cargua

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiarme, cuidarme y llenarme de sabiduría ya que el principio de la sabiduría el temor de Jehová. Y por poner en mí camino a cada una de las personas que hicieron esto posible.

A mi madre, que con su demostración de una madre ejemplar me ha enseñado a no desfallecer ni a rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus consejos.

A mi sobrina Pilar por ser mi motor y mi hermana Clarita por apoyarme incondicionalmente.

Al Ing. Norberto Morales director de mi proyecto de investigación que desde el primer día que empecé mi trabajo de titulación fue quien me brindó su apoyo incondicional y quien si darse cuenta me motivo para logra con mi último paso en mi carrera.

Al Ing. Pedro Díaz miembro del tribunal quien me ha sabido brindar apoyo y su infinita paciencia en la trayectoria de mi proyecto de investigación, de quien aprendí que las cosas buenas se ganan con esfuerzo.

Y por último gracias a los que de una u otra manera amigos y familia que pusieron su granito de arena para hacer de esto posible mis gracias infinitamente.

Marcia Catalina Congacha Cargua

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del Tribunal	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice General.....	vi
Índice de Cuadros	xi
Índice de Gráficos	xii
Índice de Anexos	xii
Resumen.....	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Formulación del problema.	4
1.1.2 Delimitación del problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	4
1.3 OBJETIVOS	5
1.3.1 Objetivo General.....	5
1.3.2 Objetivos Específicos	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	7
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
2.2.1 Empresa	8
2.2.2 Tipos de empresa	8
2.2.2.1 Empresa socialmente responsable	9
2.2.2.2 Microempresa	9
2.2.3 Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).....	10
2.2.4 Estados financieros	10
2.2.5 Clasificación de los estados financieros	10
2.2.5.1 Estados financieros de propósito general.....	10

2.2.5.2	Estados financieros de propósito especial	11
2.2.6	Tipos de estados financieros	12
2.2.6.1	Balance general.....	12
2.2.6.2	Estructura del balance general	16
2.2.6.3	Estado de resultados.....	18
2.2.6.4	Objetivo de los estados financieros	22
2.2.7	Estado de flujo de efectivo.....	22
2.2.7.1	Método Directo	23
2.2.7.2	Método Indirecto.....	23
2.2.8	Componentes del estado de flujo de efectivos.....	24
2.2.8.1	Flujos de Efectivo de Operación.....	24
2.2.8.2	Estructura del flujo de efectivo	25
2.2.8.3	Estado de cambio en el patrimonio Neto	27
2.2.9	Usuarios de los estados financieros	28
2.2.9.1	Características cualitativas de los estados financieros.....	29
2.2.10	Herramientas para la gestión financiera de empresas	30
2.2.10.1	Análisis de los estados financieros	30
2.2.10.2	Objetivos de un análisis financiero	31
2.2.10.3	Importancia de un análisis financiero	31
2.2.11	Métodos y técnicas de análisis financiero.....	34
2.2.11.1	Métodos de análisis vertical.....	34
2.2.11.2	Método de reducción de estados financieros a por cientos.....	34
2.2.11.3	Métodos de análisis horizontal	35
2.2.11.4	Método de Aumentos y Disminuciones.....	36
2.2.11.5	Método Tendencias (horizontal).....	36
2.2.11.6	Método Control del Presupuesto (horizontal).....	37
2.2.12	Razones o Índices Financieras	37
2.2.13	Razones de Liquidez	38
2.2.13.1	Razón de Circulante.....	38
2.2.13.2	Razón de la Prueba ácida	39
2.2.13.3	La razón de capital de trabajo	39
2.2.13.4	La razón de efectivo.....	39
2.2.14	Razones de Actividad	40
2.2.14.1	Rotación de Cuentas por Cobrar.....	40

2.2.14.2	Periodo Promedio de Cobro a Clientes.....	41
2.2.14.3	Rotación de Cuentas por Pagar.....	41
2.2.14.4	Periodo Promedio de Pago.....	41
2.2.14.5	Rotación de Inventarios.....	42
2.2.14.6	Periodo Promedio de Inventarios.....	42
2.2.14.7	Rotación del Activo Fijo.....	42
2.2.14.8	Rotación de Activos Totales.....	42
2.2.15	Ratios de rentabilidad.....	43
2.2.15.1	Margen de Beneficio Neto.....	43
2.2.15.2	Rendimiento sobre la Inversión.....	43
2.2.15.3	Índice de Rentabilidad Financiera.....	44
2.2.16	Ratios de Endeudamiento.....	44
2.2.16.1	Razón de Endeudamiento.....	44
2.2.16.2	Razón de Autonomía.....	45
2.2.16.3	Calidad de Deuda.....	45
2.2.17	Análisis Dupont.....	45
2.2.18	Punto de equilibrio.....	46
2.2.19	Indicadores de gestión.....	48
2.2.20	Planeación estratégica.....	49
2.2.20.1	FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas).....	49
2.3	MARCO CONCEPTUAL.....	52
2.4	IDEA A DEFENDER.....	57
2.5	VARIABLES.....	57
2.5.1	Variable Independiente.....	57
2.5.2	Variable Dependiente.....	57
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		58
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	58
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	58
3.2.1	Descriptiva.....	58
3.2.2	Explicativa.....	59
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	59
3.3.1	Población.....	59
3.3.2	Muestra.....	60
3.4	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	60

3.4.1	Métodos de Investigación	60
3.4.2	Técnicas de Investigación	60
3.5	RESULTADOS	62
3.5.1	Análisis de la Encuesta realizada.....	66
3.6	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER	72
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERO		74
4.1	ANALISIS Y EVALUACION ADMINISTRATIVA	74
4.1.1	La empresa y sus servicios.....	74
4.1.1.1	Misión	74
4.1.1.2	Visión.....	74
4.1.1.3	Objetivo institucional.....	74
4.1.1.4	Análisis de los factores internos	75
4.1.1.5	Análisis de los factores externos.....	77
4.1.2	Autoridades	79
4.1.3	Empleados.....	79
4.1.4	Funciones del Personal	81
4.1.4.1	Funciones del Contador	82
4.1.4.2	Funciones del Administrador Financiero.....	82
4.1.4.3	Funcione del Asistente contable	83
4.1.4.4	Funciones del Asistente Financiero	83
4.1.5	Proveedores.....	84
4.1.6	Clientes	85
4.2	ANÁLISIS Y EVALUACION FINANCIERO	86
4.2.1	Presentación de balances históricos	87
4.2.1.1	Balance General	87
4.2.1.2	Estado de Resultados	89
4.2.1.3	Flujo de caja.....	91
4.2.2	Análisis Financiero	92
4.2.2.1	Introducción	92
4.2.2.2	Análisis e interpretación de estados financieros	93
4.2.1.3	Aplicación de razones financieras	107
4.2.1.4	Análisis del flujo de caja.....	113
4.2.1.5	Control presupuestal	115

4.2.1.6	Análisis del Valor Económico Agregado (EVA)	116
4.2.1.7	Punto de equilibrio.....	119
4.2.1.8	Análisis DUPONT	121
4.3	PROPUESTA PARA MEJORAR LA GESTIÓN FINANCIERA.....	122
4.3.1	Objetivo de la Propuesta	123
4.3.2	Identificación de variables o problemas	123
4.3.3	Planteamiento de toma de decisiones	124
	CONCLUSIONES	137
	RECOMENDACIONES.....	138
	BIBLIOGRAFÍA	139
	ANEXOS	141

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Estructuración del balance general	17
Cuadro 2: Ejemplo de un estado de situación financiera.....	18
Cuadro 3: Estructuración del estado de resultados	21
Cuadro 4: Ejemplo de ganancias y pérdidas	22
Cuadro 5: Estructura del estado de flujo de efectivo	25
Cuadro 6: Ejemplo del estado de flujo de efectivo	26
Cuadro 7: Ejemplo de patrimonio Neto	28
Cuadro 8: Población en estudio	59
Cuadro 9: Técnicas e instrumentos de investigación.....	61
Cuadro 10: Realización de un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa	66
Cuadro 11: Establecimientos de objetivos financieros	67
Cuadro 12: Existencia de un sistema contable adecuado	68
Cuadro 13: Análisis y evaluación financiera, administrativa mejorará la gestión financiera	69
Cuadro 14: Temas de capacitación requeridos	70
Cuadro 15: Personal seleccionado acorde a un perfil	71
Cuadro 16: Análisis de los factores internos	76
Cuadro 17: Análisis del ámbito externo	78
Cuadro 18: Balance general de la empresa comercial Servillantas Chisag	88
Cuadro 19: Estado de pérdidas y ganancias Servillantas Chisag.....	90
Cuadro 20: Estado de flujo de efectivo.....	91
Cuadro 21: Análisis vertical del balance general.....	93
Cuadro 22: Análisis vertical por el método de porcentajes totales.....	95
Cuadro 23: Análisis financiero vertical del estado de resultados	97
Cuadro 24: Análisis financiero horizontal del balance General	99
Cuadro 25: Análisis financiero horizontal del Estado de resultados	102
Cuadro 26: Análisis financiero horizontal del Balance General.....	104
Cuadro 27: Análisis financiero horizontal del Estado de Resultados	106
Cuadro 28: Análisis de flujo de caja mensual.....	113
Cuadro 29: Control presupuestal	115

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Realización de un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa	66
Gráfico 2: Establecimientos de objetivos financieros.....	67
Gráfico 3: Existencia de un sistema contable adecuado	68
Gráfico 4: Análisis y evaluación financiera, administrativa mejorará la gestión financiera	69
Gráfico 5: Temas de capacitación requeridos	70
Gráfico 6: Personal seleccionado acorde a un perfil.....	71
Gráfico 7: FODA de la empresa comercial Servillantas Chisag	75
Gráfico 8: Organización estructural.....	80
Gráfico 9: Procedimiento para presentar un estado financiero	81
Gráfico 10: Procedimiento de satisfacción al cliente.....	86

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Diseño de la Entrevista	141
Anexo 2: Diseño de la encuesta aplicada a la muestra seleccionada.....	143
Anexo 3: Fotografías la empresa comercial Servillanta Chisag	144

RESUMEN

El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia. El presente trabajo de investigación tiene como tema “Análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa en la empresa comercial Servillanta Chisag, de la provincia de Pastaza, cantón Pastaza, parroquia Puyo, período 2013 – 2014”, para lo cual se inicia con un diagnóstico interno y externo, que permite conocer la realidad de su estructura, funcionalidad y actividad económica. De acuerdo a las políticas internas, y en base a los Estados Financieros históricos se realiza un análisis de estructura y de tendencia e índices financieros de los balances. El análisis financiero se llevó a cabo mediante el empleo de métodos horizontales y verticales. Los métodos horizontales permitieron un análisis comparativo de los estados financieros lo que permite establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros y de esta forma cumplir con los objetivos de la institución, generando excelencia en el servicio y un desarrollo continuo y sostenible en base a un adecuado flujo de efectivo, correcta concesión de créditos y políticas de inversión adecuadas.

Palabras Claves: ANALISIS, EVALUACIÓN, FINANCIERA, EQUILIBRIO, LIQUIDEZ, RENTABILIDAD.

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The financial analysis is technique or tool that, by employing methods of study, can understand the behavior of financial past of an entity and its ability to meet financing and own investment. The research theme is “Analysis and evaluation of the financial and administrative management in Servillanta Chisag Commercial Enterprise, in Pastaza province, Pastaza Canton, Puyo parish, during the period 2013-2014”. Its starts with an internal and external diagnosis, which allows knowing the reality of their structure, function and economic activity. According to internal policies, and based on the historical financial statements is made an analysis of structure, trend and financial indices of the balance. The financial analysis was performed by using horizontal and vertical methods. Horizontal methods allowed a comparative analysis of financial statements. Also, It allows establish best possible estimates and predictions about the condition and service of excellence and steady and sustainable development. It is based on an adequate cash flow, lending right and appropriate investment policies.

Keywords: ANALYSIS, EVALUATION, FINANCIAL, BALANCE, LIQUIDITY, PROFITABILITY.

INTRODUCCIÓN

El análisis y evaluación a la gestión financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de una empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

Para lograr una correcta Administración Financiera, es necesario realizar un adecuado Análisis Económico Financiero, lo cual constituye un medio seguro para el control de los recursos y para evaluar la situación económica financiera de una empresa como eslabón fundamental de la economía, le respaldará a los directivos lograr controles económicos ágiles con vistas a facilitar la toma de decisiones y a tener una administración más eficiente de su empresa.

Este trabajo aspira por medio de una análisis y evaluación a la gestión financiera a la empresa Servillanta Chisag encontrar la manera de organizar y recomendar soluciones eficientes y eficaces para los problemas económicos y administrativos de la institución mismos que se han presentado por la ausencia de Procedimientos de control para el análisis y evaluación de la gestión financiera y administrativa, lo que trae como consecuencia la falta de flujo de efectivo, por tal razón se hace necesario buscar cambios estratégicos y operativos en su entorno.

En síntesis el trabajo investigativo contiene: En el primer capítulo el planteamiento, formulación, justificación y delimitación del problema, el cual es objeto de estudio en la presente investigación; el objetivo general y específicos que se pretenden alcanzar. El segundo capítulo tenemos el marco teórico en el cual se visualizaran conceptos importantes para el desarrollo de los análisis propuestos y que se servirán de apoyo para plantear los procesos de los mismos siendo también necesarios para el planteamiento de estrategias y recomendaciones.

El tercer capítulo contiene el marco metodológico, mediante el cual se determina la modalidad de la investigación, tipo de investigación, métodos técnicas e instrumentos utilizados a lo largo del desarrollo de la presente investigación.

El cuarto capítulo se podrá en práctica todos los conceptos teóricos presentados en el marco teórico y se realizará paso a paso los análisis financieros y finalmente se expondrá las conclusiones y las recomendaciones que son el reflejo de los análisis ejecutados.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa comercial SERVILLANTA CHISAG constituida el 30 de Junio 2010 con número de RUC 1600542672001 en la Provincia de Pastaza, Cantón Pastaza, Parroquia Puyo, en calle Loja y Otavalo barrio el Dorado cuya actividad principal es la comercialización de llantas, accesorios y prestación de servicios de alineación balanceo con cinco años de trayectoria en el mercado comercial.

La empresa “SERVILLANTA CHISAG”, actualmente carece de Procedimientos de control para el análisis y evaluación de la gestión financiera y administrativa, lo que trae como consecuencia la falta de flujo de efectivo, por tal razón se hace necesario buscar cambios estratégicos y operativos en su entorno, y analizar las nuevas prioridades de la evolución del comercio frente a la concesión de créditos y políticas de inversión. El éxito o el fracaso para mantener una adecuada administración de la gestión financiera es recopilar la información necesaria de sus clientes y realizar un previo análisis del mismo antes de conceder un crédito. El control interno es una herramienta de control que fortalece la organización administrativa, financiera y contable de una entidad y evita la subutilización de recursos.

Paralelamente la empresa en estos últimos años experimento un crecimiento, y por ende la aparición de cubrir nuevas necesidades para realizar un análisis y evaluación del control financiero siendo pertinente contar con procedimientos de control para el análisis de cartera vencida, puesto que es necesario movilizar las cuentas caídas, o vencidas para transformarlas en fuentes productivas inclusive este sector se ha convertido en un obstáculo que ha impedido la productividad y la acumulación de capital para incrementar el ahorro y las inversiones de la empresa.

1.1.1 Formulación del problema.

¿Con el análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa en la empresa comercial SERVILLANTA CHISAG, de la Provincia de Pastaza, Cantón Pastaza, Parroquia Puyo, periodo 2013-2014, se logrará un adecuado flujo de efectivo, correcta concesión de créditos y políticas de inversión adecuadas?

1.1.2 Delimitación del problema

Campo: Administrativo

Área: Departamento contable de la empresa SERVILLANTA CHISAG.

Aspecto: Análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa.

Delimitación Espacial: Esta investigación se realizará en la empresa SERVILLANTA CHISAG de la ciudad de Puyo, Provincia de Pastaza

Delimitación Temporal: Periodo 2013 -2014

1.2 JUSTIFICACIÓN

La competitividad cada día se torna más agresiva y genera la necesidad de las empresas de renovar, crear y desarrollar nuevos procedimientos de control que no solo permita conquistar nuevos mercados sino garantizar la fidelidad de sus clientes, quienes tienen mayor poder y oportunidad de elección y de ser más selectivos y cambiar su fidelidad acorde a sus necesidades. Las estrategias de enfoque hacia el cliente que principalmente buscan mejores alternativas de consumo basados en créditos requieren que los líderes organizacionales alineen la cultura de sus empresas para que la conducta de sus empleados se vincule con las estrategias y los objetivos planteados por cada organización.

La empresa carece de un control financiero y su gestión es débil, lo cual conlleva a deficiencias en algunos aspectos importantes como: el manejo de presupuesto de costos y gastos, los patrones de créditos y cobranzas en cuanto a sus políticas no se encuentran bien definidas, ausencia de reglamentos, carencia de un organigrama estructural, entre otros.

En base a un análisis y evaluación de la gestión financiera y administrativa, la empresa podrá encontrar patrones de créditos y cobranzas que permitirá implementar planes estratégicos que apunten a controlar las ventajas como también las desventajas de extender un crédito, tendrá que examinar si debe extender o restringir los créditos a sus clientes, pues es una herramienta de control que fortalece la organización administrativa, financiera y contable y evita la subutilización de recursos.

En base a un análisis y evaluación de la gestión financiera y administrativa ayudará a elevar las condiciones económicas que respalden el capital, la garantía y la capacidad de cumplir los compromisos adquiridos dentro del entorno económico. Por otro lado las motivaciones prácticas servirán al investigador para acrecentar sus conocimientos a fin de obtener el título académico y contribuir también a la solución de problemas concretos de cartera vencida de clientes que afectan a esta empresa en la actualidad.

Finalmente la investigación que se propone se justifica por la factibilidad que tiene para su realización, debido a que cuenta con el apoyo de los directivos de la empresa “SERVILLANTA CHISAG”, acantonado en la ciudad del Puyo, los cuales me brindarán las facilidades necesarias para recopilar la información del trabajo de campo, además es importante recalcar que existe la disponibilidad de material bibliográfico suficiente y actualizado, que proporcionarán la información necesaria para sustentar la teoría científica para la ejecución de este trabajo de investigación.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Realizar un análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa para identificar los problemas que afectan al desarrollo de la estructura organizacional, en la empresa comercial “Servillanta Chisag” con el afán de elaborar una propuesta para mejorar la Gestión Financiera, que sirva de base para la toma de decisiones gerenciales futuras.

1.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Elaborar un diagnóstico FODA en la empresa Comercial Servillanta Chisag a fin de conocer la situación actual.

- ✓ Ejecutar un análisis mediante técnicas e indicadores a fin de evaluar el desempeño administrativo y financiero.

- ✓ Emitir un informe de la gestión administrativa y financiera que contenga conclusiones y recomendaciones para una adecuada toma de decisiones.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

VISIÓN GENERAL DE LAS FINANZAS DE UNA EMPRESA

Las empresas se instituyen e instauran con la finalidad y responsabilidad de que las necesidades que poseen las individuos u otras empresas sean satisfechas, el éxito sin duda ayudará al alcance de ganancias económicas así como el incremento en el valor de la empresa pero si la situación es negativa irá en quebranto de las ganancias y el valor como empresa se reducirá.

Basando en el criterio de que el tamaño de las empresas puede ir desde las unipersonales, pasando por la microempresa, las denominadas Pymes (pequeñas y medianas empresas) hasta acabar en las grandes compañías ya sean nacionales o multinacionales; de forma independiente a su tamaño todas las empresas se enfrentan ante la necesidad de tomar decisiones financieras que se agrupan bajo el nombre de finanzas corporativas o finanzas de empresa.

Si se empieza considerando que entendemos que las finanzas son “la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros, y con la administración de los mismos.” (Camejo, 2013), se entenderá que en base a las decisiones de cómo se asignan los recursos, surge el hecho de cómo la toma de decisiones financieras presenta costos y beneficios que sin certeza se presentan a lo largo del tiempo.

La toma de decisiones en la empresas requiere sin duda de una adecuada valoración de las alternativas de las que se disponen para llegar a la elección de aquella considerada como la más beneficiosa; es por lo tanto que se debe considerar que las finanzas empresariales hacen algo similar, valoran los activos y de forma posterior con la finalidad de obtener un aumento del valor de la empresa analizan las decisiones financieras más apropiadas.

En el ámbito competitivo actual, el contar con conocimiento de cuál es la situación en la que una organización se encuentra, independientemente si es buena o mala, es primordial para plantear soluciones o alternativas que permitan hacer frente a los problemas, establecer estrategias o aprovechar las fortalezas existentes y es por eso que con pleno conocimiento de que los estados financieros son registro de transacciones pasadas y que son la evidencia de cómo ha funcionado un negocio en el pasado y que sirven de base para realizar una proyección de su comportamiento en el futuro.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Empresa

Según el autor (Tucker, 2011) Una empresa es una entidad con elementos productivos (capital y trabajo), dedicada a actividades industriales, comerciales o de servicios. Se utiliza también este término para referirse al conjunto de entidades de este tipo. Una 'empresa' también es una tarea, una actividad o una acción importante considerada difícil o costosa. Procede del italiano impresa.

2.2.2 Tipos de empresa

El autor Tucker (2011), señala que para determinar los tipos de empresa existentes, se pueden utilizar diversos criterios:

- ✓ En función del sector de actividad, se distinguen tres tipos de empresa: del sector primario, sector secundario y del sector terciario o servicios.
- ✓ Dependiendo del tamaño, las empresas se pueden clasificar en grandes, medianas, pequeñas y microempresas.
- ✓ Según la propiedad del capital una empresa puede ser privada, pública y mixta.
- ✓ En función del ámbito de actividad las empresas se clasifican en locales, provinciales, nacionales y multinacionales.
- ✓ Según el destino de los beneficios, una empresa puede ser con o sin ánimo de lucro.
- ✓ Según la forma jurídica, se puede hablar de empresa unipersonal, sociedad colectiva, cooperativa, comanditaria, sociedad de responsabilidad limitada y sociedad anónima.

2.2.2.1 Empresa socialmente responsable

Tucker, (2011), el autor expresa que una empresa socialmente responsable es una entidad que se rige y actúa siguiendo una serie de principios, normas y valores que buscan mejorar la productividad y, de alguna forma, mejorar también la situación socioeconómica de un determinado lugar respetando también el medio ambiente. Una empresa de este tipo suele contar con estrategias, políticas, proyectos o programas que pretenden favorecer el desarrollo de una población o de un área. Se entiende que una empresa con esta característica no sólo respeta la legislación vigente en temas como la gestión de los residuos o salarios mínimos, sino que se forma de organización y funcionamiento dan respuesta de una forma voluntaria a las necesidades de la sociedad

2.2.2.2 Microempresa

Tucker, (2011), el autor señala que una microempresa es un tipo de entidad que cuenta con un capital y un trabajo dedicada a una actividad que suele tener un pequeño número de empleados. Esta cifra se suele situar en torno a las 10 personas dependiendo del tipo de actividad. El INEGI de México, clasifica a una empresa en esta categoría cuando no supera los 30 trabajadores (en el sector industrial), los 5 trabajadores (sector comercial) y los 20 trabajadores (en el sector servicios).

Se entiende también que una microempresa tiene un volumen de negocio anual menor en comparación con las pequeñas, medianas y grandes empresas. Del mismo modo, se considera que el volumen de activos del año de una microempresa no supera determinadas cifras. Éstas pueden variar en función de cada país.

Este tipo de empresas, consideradas individualmente, no tienen un gran impacto en el mercado global ya que no manejan grandes volúmenes de productos o gran cifras de capital. Sin embargo, consideradas en conjunto, especialmente a nivel local, las microempresas tienen una gran importancia económica, con capacidad de expansión y que en muchos casos dinamizan y ofrecen productos y servicios específicos, como productos artesanales de gran interés.

2.2.3 Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Son las Normas e Interpretaciones adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Esas Normas comprenden:

- ✓ Normas Internacionales de Información Financiera;
- ✓ Normas Internacionales de Contabilidad; y
- ✓ las Interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF) o el antiguo Comité de Interpretaciones (SIC).

2.2.4 Estados financieros

Romero Lopez (2009). El autor lo define de la siguiente manera "Los Estados Financieros son el resultado del registro contable realizado en determinado periodo. Constituye el producto final de las transacciones realizadas por la empresa en ese periodo contable."

Los Estados Financieros muestran la posición económica y financiera y los resultados de las operaciones de toda negociación al final de un periodo contable y ayuda a la toma de decisiones a mejorar su rentabilidad de una manera estable y estar acorde a la competencia.

2.2.5 Clasificación de los estados financieros

El siguiente autor Ortiz Gomez, (2012). Teniendo en cuenta los objetivos específicos que los originan, los estados financieros lo clasifican en estados financieros de propósito general y estados financieros de propósito especial.

2.2.5.1 Estados financieros de propósito general

Son aquellos que se preparan al cierre de un periodo y están constituidos por los estados financieros consolidados, los estados financieros intermedios y los estados financieros anuales. (Ortiz Gomez, 2012)

Estados financieros consolidados.- Son los estados financieros básicos que presentan la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio neto y los flujos de efectivo de una matriz y sus subsidiarias como si fuesen los de una sola empresa. La matriz es aquella empresa que ejerce el control sobre otras empresas, que tienen la calidad de subsidiarias.

Estados financieros intermedios.- Comprenden los estados financieros básicos y notas explicativas completas o seleccionadas, que se preparan durante el transcurso de un periodo menor a un año, debiendo observar las políticas contables aplicables en la elaboración de los estados financieros al cierre del periodo.

Estados financieros anuales.- La empresa debe preparar estados financieros de propósito general al 31 de diciembre de cada año. Cuando, en circunstancias especiales, la fecha del balance general de la empresa cambia y los demás estados financieros anuales se presentan por un periodo menor de un año, la empresa debe revelar, además del periodo cubierto por los estados financieros, la razón por la que el periodo es distinto al de un año y la aclaración de que los importes comparativos respecto al estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujo de efectivo y a las notas relacionadas, no son comparables.

2.2.5.2 Estados financieros de propósito especial

Son aquellos que se preparan con el objeto de cumplir requerimientos específicos. Se consideran dentro de esta clase, a los estados financieros extraordinarios y los de liquidación. (Ortiz Gomez, 2012)

Estados financieros extraordinarios.- Son los que se preparan a una determinada fecha y sirven para realizar ciertas actividades, como los que deben elaborarse con ocasión de la decisión de transformación, fusión o escisión, la venta de la empresa y otros que se determinen. Se consideran como estados financieros extraordinarios aquellos que se preparan y presentan con ocasión de la realización de una oferta pública de valores.

Estados financieros de liquidación: Son los que deben preparar y presentar una empresa cuya disolución se ha acordado, con la finalidad de informar sobre el grado de avances del proceso de recuperación de valor de sus activos y de cancelación de sus pasivos.

2.2.6 Tipos de estados financieros

2.2.6.1 Balance general

Ortiz Gomez, (2012). El autor señala que es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo.

El Estado de Situación Financiera comúnmente denominado Balance General, es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada. Su estructura la conforman cuentas de activo, pasivo y patrimonio o capital contable. Su formulación está definida por medio de un formato, en cual en la mayoría de los casos obedece a criterios personales en el uso de las cuentas, razón por el cual su forma de presentación no es estándar. A criterio personal creo conveniente y oportuno que el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC), debería emitir un formato general de catálogo de cuentas que permita la presentación de este estado financiero en una estandarización global en su utilización.

Características de la situación financiera

El autor De la Rosa (2010) en enciclopedias de tareas señala las siguientes características:

1. oportunidad:

Los informes financieros deben estar disponibles a la brevedad suficiente para que puedan ser útiles en la solución de los problemas de la empresa y poder valorar el

rendimiento de las diferentes dependencias de la entidad con el objetivo de tomar decisiones adecuadas en el momento oportuno.

2. claridad:

Los términos empleados para describir la información financiera, así como la presentación material en los Estados deberán ser lo suficientemente claras, con el objetivo de facilitar su comprensión ante los usuarios. De donde deben emitirse los extremos de excesiva brevedad o demasiados detalles.

3. confiabilidad:

Es la característica por la cual el usuario acepta y utiliza la información contable para formar decisiones basándose en ella, estableciendo una estrecha relación entre el usuario y la información financiera.

4. verificabilidad:

Esta característica permite que los Estados Financieros puedan ser revisados posteriormente y puedan aplicarse para comprobar la información producida, ya que son explícitas sus reglas de operación.

5. objetividad:

Implica que la información financiera contenidas en los Estados han sido presentadas de acuerdo a la realidad de la empresa y que las reglas del sistema no han sido distorsionadas.

6. provisionalidad:

Significa que la contabilidad no presenta hechos totalmente acabados ni terminados. La necesidad de hacer cortes en la vida de la empresa para presentar los resultados de las operaciones y la situación financiera y sus cambios incluyendo eventos cuyos efectos no terminan a la fecha de los Estados Financieros.

Elementos del balance general

De la Rosa, (2010) señala que el balance general está conformado de los siguientes elementos:

ACTIVO

Activo corriente.- Se entiende por activos corrientes aquellos activos que son susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año. Ejemplo de estos activos además de caja y bancos, se tienen las inversiones a corto plazo, la cartera y los inventarios.

Los activos corrientes son de gran importancia en toda empresa puesto que es con ellos que la empresa puede operar, adquirir mercancías, pagar Nómina, adquirir Activos fijos, y pagar sus pasivos ente otros aspectos.

El activo corriente es un factor importante del Capital de trabajo, toda vez que éste se determina restando el pasivo corriente al activo corriente. El capital de trabajo depende del volumen de activos corrientes que tenga la empresa. Si no se tienen activos corrientes suficientes, la empresa puede presentar dificultades de liquidez, lo cual afecta su relación con proveedores y acreedores, e incluso con los mismos socios. El activo corriente es el que determina la Capacidad de pago que tiene la empresa, un aspecto tenido muy en cuenta tanto por las entidades financieras como por los proveedores. A un banco o a un proveedor le interesa más la capacidad de pago de una empresa que el monto de sus activos fijos, lo cual se debe a que al banco le interesa más que la empresa le pague a que le entregue sus activos fijos como pago por la deuda. (Los Activos fijos por lo general se utilizan para respaldar las deudas, pero es el activo corriente el que debe pagar la deuda. Claro está que el activo corriente en buen parte es generado por los activos fijos, por lo que indudablemente también son importantes). (De la Rosa., 2011)

Activo no corriente.- Para el autor De la Rosa (2011), la definición de activos no corrientes es realmente simple y sencilla, por cuanto corresponde a la definición contraria de los activos corrientes.

El activo no corriente es aquel activo que sólo es susceptible de convertirse en efectivo en un periodo superior a un año, en el mediano o largo plazo.

Hay activos que por su naturaleza, por su destinación u objetivo, hace que sean difíciles de convertirlos en dinero en el corto plazo, de suerte que no se puede esperar liquidez de estos activos.

Entre los activos no corrientes están los activos fijos como maquinaria y equipo, vehículos, construcciones y edificaciones, terrenos, etc. Igualmente dentro de los activos no corrientes tenemos los activos intangibles, las inversiones a largo plazo, y cualquier otro activo que la empresa no pueda o no quiera enajenar en el corto plazo.

El activo no corriente es un elemento importante de la estructura financiera de la empresa, por cuanto este tipo de activos no sirven para respaldar la liquidez o necesidad de dinero en efectivo de la empresa en el corto plazo.

En ese sentido, una empresa que tenga mayoritariamente activos no corrientes, tendrá dificultades para respaldar obligaciones en el corto plazo, puesto que se hace difícil garantizar al acreedor que se contará con el dinero suficiente para cubrir dicha obligación.

PASIVO

Pasivos corriente.- el autor De la Rosa, (2011), señala que los pasivos corrientes hacen referencia a los pasivos que la empresa debe pagar en un plazo igual o inferior a un año. Los pasivos de una empresa se clasifican en aquellos pasivos a largo plazo y los pasivos a corto plazo, esto es aquellas deudas que son exigibles en un corto plazo, que son los que se conocen como pasivos corrientes.

El pasivo es un componente de la estructura financiera muy importante de toda empresa, puesto que con el pasivo es que por lo general se financia el capital de trabajo que requiere la empresa para operar, por lo que la empresa debe administrar muy bien esos pasivos. Para que la empresa pueda hacer una correcta administración de sus pasivos, es preciso que los clasifique adecuadamente, en especial aquellos a corto plazo, para que pueda programar su pago y así no entrar en una eventual mora que le pueda cerrar las puertas a futuras financiaciones.

Pasivo no corriente

El autor De la Rosa,(2011), afirma que el pasivo no corriente, también llamado pasivo fijo o acreedores a largo plazo, comprende aquellos elementos patrimoniales que representan deudas con terceros cuyo vencimiento es a largo plazo, es decir, superior a 12 meses, por ejemplo una deuda con una entidad financiera que nos concede un préstamo a 18 meses.

Presentan, entre otras, las siguientes características:

- ✓ Todas ellas tienen un vencimiento a largo plazo.
- ✓ Tienen un coste financiero para la empresa.
- ✓ En principio deberían destinarse a financiar el activo no corriente de la empresa.

Patrimonio.- El patrimonio se puede definir como el conjunto de bienes, derechos, obligaciones y deudas, propiedad de la empresa que constituyen los medios económicos y financieros a través de los cuales ésta puede cumplir sus fines.

Se puede analizar desde dos perspectivas:

- ✓ Perspectiva económica: Aplicación o finalidad dada a los recursos financieros obtenidos por la empresa.
- ✓ Perspectiva financiera: Origen de los recursos financieros obtenidos por la empresa.

2.2.6.2 Estructura del balance general

Para el siguiente autor (Padilla Córdova, 2012), los estados financieros está estructurada de la siguiente forma.

Cuadro 1: Estructuración del balance general

BALANCE GENERAL
ACTIVO
ACTIVO CORRIENTE
DISPONIBLE
DISPONIBLE
DEUDORES
INVENTARIOS
ACTIVO NO CORRIENTE
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO
INTANGIBLES
DIFERIDOS
VALORIZACIONES
TOTAL ACTIVO
PASIVO
PASIVO CORRIENTE
OBLIGACIONES FINANCIEROS
PROVEEDORES
CUENTAS POR PAGAR
IMPUESTOS GRAVÁMENES Y TASAS
DIFERIDOS
PASIVO NO CORRIENTE
OTROS PASIVOS DE LARGO PLAZO
BONOS Y PAPELES COMERCIALES
TOTAL PASIVO
PATRIMONIO
CAPITAL SOCIAL
SUPERÁVIT DE CAPITAL
RESERVAS
REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO
UTILIDAD DEL EJERCICIO
TOTAL PATRIMONIO

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

A continuación se expone un ejemplo de la situación financiera de la empresa que a continuación se detalla:

Cuadro 2: Ejemplo de un estado de situación financiera

EMPRESA COMERCIAL SEVILLANTA CHISAG

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013-2014

	2011	2010
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo (Nota. 2.3 y 3)	588,810.51	569,917.32
Cuentas y Documentos por Cobrar (Nota 2.4 y 4)	2,072,548.34	2,080,210.75
Deudores Diversos (Nota 2.4 y 4)	-	25,678.26
Inventarios (Nota 2.5 y 6)	2,157,090.30	2,331,606.81
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	4,848,449.15	5,007,413.14
ACTIVO NO CORRIENTE		
INMUEBLES, MAQ. Y EQUIPO (Nota 2.6, 2.7 y 7)		
Terrenos	1,243,945.42	1,243,945.42
Edificios	1,721,325.11	1,721,325.11
(Depreciación de Edificios)	-169,891.58	-84,945.79
Vehículos	16,948.52	16,948.52
(Depreciación de Vehículos)	-8,827.33	-5,503.46
Mobiliario y Equipo de Oficina	50,933.96	52,849.97
(Depreciación de Mobiliario y Equipo de Oficina)	-46,751.21	-38,001.43
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	2,807,682.89	2,906,618.34
TOTAL DE ACTIVOS	7,656,132.04	7,914,031.48
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES		
Cuentas y Documentos por Pagar C.P. (Nota 8)	1,143,215.15	1,836,847.42
Beneficios a los Empleados por Pagar (Nota 2.8 y 8)	120,990.23	114,405.01
Obligaciones Bancarias Corto Plazo (Nota 2.9 y 9)	-	5,518.94
Impuestos Por Pagar (Nota 2.10 y 8)	51,482.57	58,014.40
Provisiones y Retenciones por Pagar (Nota 8)	12,771.10	14,196.28
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	1,328,459.05	2,028,982.05
PASIVOS NO CORRIENTES		
Documentos por Pagar - Banco Agrícola (Nota 2.9 y 9)	-	12,301.52
Impuesto Sobre la Renta Diferido (Nota 8)	2,000.00	585.41
Dividendos por Pagar (Nota 2.11 y 10)	456,505.95	432,852.27
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	458,505.95	445,739.20
TOTAL DE PASIVOS	1,786,965.00	2,474,721.25
PATRIMONIO (Nota 2.11, 2.12 y 10)		
Capital Social	2,400,000.00	1,984,594.29
Reserva Legal	386,118.91	344,534.28
Utilidades del Ejercicio Anterior	815,442.95	827,112.57
Utilidades del Presente Ejercicio	413,925.86	429,389.77
Diferencias por Adecuación de NIIF Para PYMES	1,853,679.32	1,853,679.32
TOTAL DEL PATRIMONIO	5,869,167.04	5,439,310.23
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7,656,132.04	7,914,031.48

Catalina Congacha

Ab. Rene Chisag

Contador

Gerente General

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

2.2.6.3 Estado de resultados

Padilla Córdova, (2012). El autor afirma que el Estado de Resultados muestra los ingresos, los costos y los gastos, así como la utilidad o pérdida neta de los resultados de las operaciones de la empresa (proyecto) durante un periodo determinado.

El estado de rendimiento económico o estado de resultados, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado

El estado de resultados muestra, un resumen de los resultados de operación de un negocio concernientes a un periodo de operaciones. Su objetivo principal es medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida periódica del negocio, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado dicho negocio durante un periodo de tiempo, generalmente un año, como resultado de sus operaciones.

El estado de resultados comprende las cuentas de ingresos, costos y gastos, presentados según el método de función de gastos:

Ingreso: Los ingresos representan entrada de recursos en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio neto, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades realizadas durante el periodo que no proviene de los aportes de la capital. (Ortiz Gomez, 2012).

Reconocimientos de ingresos: Se reconoce un ingreso en el estado de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionados con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad. (Ortiz Gomez, 2012).

Gastos: representan flujos de salida de recursos en forma de disminuciones del activo o incremento del pasivo una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio neto, producto del desarrollo de actividades como administración, comercialización y otros realizados durante el periodo, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades. (Ortiz Gomez, 2012).

Reconocimientos de gastos: Se reconoce un gasto en el estado de resultados cuando ha surgido un decremento en los beneficios económicos futuros, relacionados con un decremento en los activos o un incremento en los pasivos. (Ortiz Gomez, 2012)

Elementos del estado de resultados:

Ventas: Representa la facturación de la empresa en un período de tiempo, a valor de venta (no incluye el I.G.V.).

Costo de Ventas: representa el costo de toda la mercadería vendida.

Utilidad Bruta: son las Ventas menos el Costo de Ventas.

Gastos generales, de ventas y administrativos: representan todos aquellos rubros que la empresa requiere para su normal funcionamiento y desempeño (pago de servicios de luz, agua, teléfono, alquiler, impuestos, entre otros).

Utilidad de operación: Es la Utilidad Operativa menos los gastos generales, de ventas y administrativos.

Gastos Financieros: Representan todos aquellos gastos relacionados endeudamientos o servicios del sistema financieros.

Utilidad antes de impuestos: Es la Utilidad de Operación menos los Gastos Financieros y es el monto sobre el cual se calculan los impuestos.

Impuestos: Es un porcentaje de la Utilidad antes de impuestos y es el pago que la empresa debe efectuar al Estado.

Utilidad neta: Es la Utilidad antes de impuestos menos los impuestos y es sobre la cual se calculan los dividendos.

Dividendos: Representan la distribución de las utilidades entre los accionistas y propietarios de la empresa.

Utilidades retenidas: es la Utilidad Neta menos los dividendos pagados a accionistas, la cual se representa como utilidades retenidas para la empresa, las cuales luego pueden ser capitalizadas.

Utilidad: De ahí la importancia del estado de Pérdidas y Ganancias o estado de Resultados ya que contempla la información de las utilidades que se reflejó en el Balance General Final. También se mide el logro o no de las metas adquiridas por la administración en otras palabras, el trabajo de los vendedores, compradores, de la capacidad del ahorro en gastos que no le hacen falta a la empresa, en fin de una excelente administración.

Por tanto podemos definir el Estado de Pérdidas y ganancias o de resultados como un documento contable que en forma detallada y ordenada nos proporciona la información

necesaria sobre la utilidad o pérdida que ha tenido una empresa durante un ejercicio determinado.

Cuadro 3: Estructuración del estado de resultados

VENTAS
(-) Devoluciones y descuentos.
INGRESOS OPERACIONALES
Costo de ventas.
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL
(+) Gastos Operacionales de ventas. (-) Gastos operacionales de administración.
UTILIDAD OPERACIONAL
(+) Ingresos no operacionales.
GASTOS NO OPERACIONALES.
Utilidad neta antes de impuesto. (-) Impuesto de renta y complementarios.
UTILIDAD LIQUIDA.
(-) Reservas.
UTILIDAD DEL EJERCICIO.

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Cuadro 4: Ejemplo de ganancias y pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS. 2008		
VENTAS		3000
MENOS COSTOS MERCANCÍA VENDIDA		4500
IGUAL UTILIDAD BRUTA		1500
MENOS GASTOS OPERATIVOS		340
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	150	
GASTOS DE VENTAS	125	
GASTOS DE PRODUCCIÓN	65	
IGUAL UTILIDAD OPERATIVA		1160
MENOS OTROS GASTOS	240	
MAS OTROS INGRESOS	560	
IGUAL U.A.II		1480
MENOS GASTOS FINANCIEROS	780	
IGUAL U.A.II		700
MENOS IMPUESTOS	245	
UTILIDAD NETA		455

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

2.2.6.4 Objetivo de los estados financieros

- ✓ Proporcionar información que sea útil para la toma decisiones de inversiones y de préstamos.
- ✓ Para que la información sea útil en la toma de decisiones esta debe ser pertinente, confiable y comparable.

2.2.7 Estado de flujo de efectivo

Padilla Córdova, (2012). El autor señala que es aquel que muestra el efecto de los cambios de efectivo en periodo determinado, generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento. Es el estado que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Este estado es de tipo financiero y

muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un periodo contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

2.2.7.1 Método Directo

Para el autor Padilla Córdova (2012) señala que en este método se detallan en el estado sólo las partidas que han ocasionado un aumento o una disminución del efectivo y sus equivalentes; por ejemplo: Ventas cobradas, Otros ingresos cobrados, Gastos pagados, etc. Esto conlleva a explicitar detalladamente cuáles son las causas que originaron los movimientos de recursos, exponiendo las partidas que tienen relación directa con ellos, lo cual significa una ventaja expositiva. La NIC 7 admite dos alternativas de presentación, recomendando el Método Directo, reconociendo que la información que suministra el método directo puede ser obtenida por dos procedimientos: a) Utilizando los registros contables de la empresa. Lo cual significa que debería llevarse una contabilidad que permitiera obtener información no sólo por lo devengado para la elaboración de los otros estados contables, sino también por lo percibido para la confección del estado de flujos de efectivo. La complicación administrativa que esto implica hace que no sea una alternativa difundida, y que se opte por realizar los ajustes que se mencionan en el punto siguiente. b) Ajustando las partidas del estado de resultados por: I. Los cambios habidos durante el período en las partidas patrimoniales relacionadas (caso de bienes de cambio, créditos por ventas, proveedores) II. Otras partidas sin reflejo en el efectivo (caso de amortizaciones, resultados por tenencia, etc.) III. Otras partidas cuyos efectos monetarios se consideren flujos de efectivo de inversión o financiación.

2.2.7.2 Método Indirecto

Para el autor Padilla Córdova, 2012 afirma que este método consiste en presentar los importes de los resultados ordinarios y extraordinarios netos del período tal como surgen de las respectivas líneas del Estado de Resultados y ajustarlos por todas aquellas partidas que han incidido en su determinación (dado el registro en base al devengado), pero que no han generado movimientos de efectivo y sus equivalentes. Por lo tanto, se parte de cifras que deben ser ajustadas exponiéndose en el estado partidas que nada tienen que ver con el flujo de recursos financieros. Es por eso que este método también se llama "de la

conciliación". Entonces, la exposición por el método indirecto consiste básicamente en presentar:

- ✓ El resultado del período.
- ✓ Partidas de conciliación.

A su vez, estas partidas de conciliación son de dos tipos: las que nunca afectarán al efectivo y sus equivalentes y las que afectan al resultado y al efectivo en períodos distintos, que pueden ser reemplazadas por las variaciones producidas en los rubros patrimoniales relacionados, donde podemos encontrar. Aumento / Disminución en Créditos por Ventas Aumento / Disminución en Otros Créditos Aumento / Disminución en Bienes de Cambio Aumento / Disminución en Cuentas por Pagar Comparando los métodos puede decirse que en ambos, al tener que informarse las actividades de operación en su impacto sobre el efectivo y sus equivalentes, deberán efectuarse modificaciones sobre la información proporcionada por el Estado de Resultados, diferenciándose en la forma de realizar tales ajustes. En el método directo los ajustes se hacen en los papeles de trabajo y no se trasladan al cuerpo del estado, por lo que no aparecen aquellas cuentas que no hayan generado un movimiento financiero. En el método indirecto los ajustes sí pasan por el estado, ya sea en el cuerpo principal o abriéndose la información en las notas.

2.2.8 Componentes del estado de flujo de efectivos

2.2.8.1 Flujos de Efectivo de Operación

ENTRADAS:

- ✓ Ventas o prestación de servicios.
- ✓ Rendimientos de inversiones.
- ✓ Cobro de cuentas por cobrar.
- ✓ Préstamos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las transacciones con proveedores y acreedores relacionadas con la operación de la entidad.

SALIDAS:

- ✓ Desembolso de efectivo para adquisición de materias primas, insumos y bienes para la producción o prestación de servicio.
- ✓ Pagos para adquirir inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso.
- ✓ Pagos en el otorgamiento de préstamos de corto y largo plazo.
- ✓ Pago de las cuentas de corto plazo.
- ✓ Pago a los acreedores y empleados.
- ✓ Pago de intereses.
- ✓ Pago de dividendos.

2.2.8.2 Estructura del flujo de efectivo

Cuadro 5: Estructura del estado de flujo de efectivo

Actividades de operación
(+/-)Actividades de inversión
(=) Efectivo excedente para aplicar o, a obtener en actividades de financiamiento
(+/-) Actividades de financiamiento
financiamiento(=) Incremento o disminución neto de efectivo
(+/-) Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación
(+/-)Efectivo al principio del periodo
(=)Efectivo al final del periodo

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Cuadro 6: Ejemplo del estado de flujo de efectivo

COMPARACIÓN ENTRE LOS DOS MÉTODOS			
DIRECTO		INDIRECTO	
COBRO A CLIENTES	3011 00 -	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA UTILIDAD	
PAGO A PROVEEDORES	2640 0	PARTIDA RELACIONADA CON ACTI. DE INVERSIÓN	
PAGO A EMPLEADOS Y OTROS	-820	DEPRECIACIÓN	450.0 0
PAGO POR IMPUESTO A LA UTILIDAD	-900	UTILIDAD POR VENTA DE INMUEBLES	-10
FLUJO NETO DE EFECTIVO DE ACT. DE OPERACIÓN	1950	INTERESES A FAVOR	-50
		DIVIDENDOS COBRADOS	-100
		PARTIDA RELACIONADAS CON ACT. DE FINANC.	<u>400</u>
			4040
		INCREMENTO EN CUENTAS POR COBRAR	-500
		DISMINUCIÓN EN LOS INVENTARIOS	1050. 00
		DISMINUCIÓN EN PROVEEDORES	-1740
		PAGO DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD	-900
		FLUJO NETO DE EFECTIVO DE ACTIV. DE OPERAC.	1950. 00

Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

2.2.8.3 Estado de cambio en el patrimonio Neto

El autor Ortiz Gomez, (2012). Afirma que muestra las variaciones ocurridas en las distintas cuentas patrimoniales (capital, acciones reservas y resultados acumulados) durante un periodo determinado.

Componentes

Capital: es el importe del patrimonio inicial que se han hecho los propietarios de la empresa.

Ganancia: es el resultado positivo que se han obtenido durante un periodo, cuando los ingresos han sido por importes superiores a los gastos.

Pérdida: Es el resultado negativo que se han producido durante un periodo, cuando los ingresos han sido menores que los gastos.

Ingresos: Son los aumentos en los beneficios económicos a lo largo del ejercicio contable.

Gastos o egresos: Son las disminuciones en los beneficios económicos a lo largo del ejercicio contable.

Patrimonio: Es el valor inicial el cual, durante el ejercicio teniendo variaciones patrimoniales y que al cierre del ejercicio tiene un valor inicial.

Resultados: se origina por ingresos y gastos que van produciendo durante el ejercicio por medio de variaciones patrimoniales que generan aumento en el patrimonio neto.

Cuadro 7: Ejemplo de patrimonio Neto

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) PATRIMONIO NETO	765.989,21
A-1) Fondos propios	775.989,21
I. Capital	600.000,00
1. Capital estructurado	600.000,00
V. Resultado de ejercicios anteriores	77.333,51
1. Remanente	77.333,51
VII. Resultado del ejercicio	98.655,70
A-2) Ajustes por cambio de valor	-10.000,00
I. Activos financieros disponibles para la venta	-10.000,00
C) PASIVO CORRIENTE	970.891,15
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	970.891,15
1. proveedores	932.688,91
b) proveedores a corto plazo	932.688,91
3. Acreedores varios	33.096,24
6. otras deudas con las administraciones publicas	5.106,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.736.880,36

Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

2.2.9 Usuarios de los estados financieros

Romero Lopez (2009). El autor señala que los estados financieros los usan para satisfacer algunas de sus variadas necesidades de información. Situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera.

Inversionistas.- Están preocupados por el riesgo inherente y por el rendimiento que va a proporcionar sus inversiones.

Empleados.- Conocer la estabilidad, rendimiento y capacidad de pago de sus retribuciones.

Prestamistas.- Interesados en la devolución de sus créditos y rendimientos.

Proveedores.- Determinar si las cantidades que se les adeudan serán pagadas cuando llegue su vencimiento.

Clientes.- Interesados en la continuidad de la entidad.

Instituciones Públicas.- Distribución de recursos y actuación empresarial. Información macroeconómica y adopción de políticas fiscales.

Público.- Interesados en la participación social y económica de la empresa.

Limitaciones de los estados financieros

Para el autor Zapata Sanchez (2013). Los estados financieros no son exactos ni las cifras que se muestra son definitivas. Esto sucede porque las operaciones se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad que permiten optar por diferentes alternativas para el tratamiento y cuantificación monetaria de las operaciones. La moneda, por otra parte, no se conserva su poder de compra y, con el paso del tiempo puede perder su significado en las transacciones de carácter permanente de economías con una actividad inflacionaria importante.

De aquí se desprende que los estados financieros no representan valores absolutos, por lo tanto la información que ofrecen no es una medida exacta de su situación ni de su productividad, pero si proporcionan ideas claras sobre la situación, si las cifras son razonables. La utilidad o pérdida definitiva no se conoce sino hasta el momento de la venta o liquidación de la empresa.

2.2.9.1 Características cualitativas de los estados financieros

Zapata Sanchez, (2013), el autor señala que a fin que los estados financieros cumplan a cabalidad con el propósito principal para el que se han creado, deben reunir las siguientes características de calidad:

- ✓ Comprensibilidad.
- ✓ Relevancia
- ✓ Confiabilidad

✓ Comparabilidad

Diversas formas de presentación de los estados financieros básicos

Es así como en la práctica se encuentran diversas presentaciones, entre las cuales las más comunes son las siguientes:

- a) Estados Financieros Comerciales.- Son los que la empresa prepara con el fin de presentar el movimiento de sus transacciones comerciales y de crédito.
- b) Estados Financieros Fiscales.- Se preparan para ser presentados a la Administración de Impuestos.
- c) Estados Financieros Auditados.- Son estados financieros acerca de los cuales una firma de auditados, independiente de la empresa, certifica que han sido comparados con los registros contables, revisados y que por lo tanto presentan debidamente la situación financiera y los resultados, de acuerdo con las normas de contabilidad generalmente aceptadas.
- d) Estados Financieros Históricos.- Reflejan en su información hechos pasados que se encuentran respaldados por los registros contables de la empresa.
- e) Estados Financieros Consolidados.- Son de mucha importancia especialmente para el Analista Financiero.
- f) Estados Financieros Presupuestados.- Se preparan para periodos futuros, en base a expectativas de mercado, resultado de ventas de años anteriores, gastos, costos, etc.

2.2.10 Herramientas para la gestión financiera de empresas

2.2.10.1 Análisis de los estados financieros

Mantilla (2012). El autor lo define de la siguiente manera: “Es una herramienta de vital importancia que estudia, recopila, analiza, interpreta, compara y entrega indicadores y más relación respecto a las cifras de los Estados Financieros y los resultados de las Operaciones de la empresa en un periodo dado. Este estudio procura mostrar las causas y efectos de cada uno de los rubros analizados para llegar a conclusiones, recomendaciones y acciones prácticas realizables orientadas a mejorar el aprovechamiento, crecimiento de la empresa y la toma de decisiones”.

El análisis financiero permite conocer las tasas de rendimientos, las variaciones de cada cuenta de un año analizado, es decir tiene como fin demostrar a manera de diagnóstico cual es la situación actual de la empresa y de esa manera que aporte a la toma de decisiones de los directores que están al frente de la empresa.

2.2.10.2 Objetivos de un análisis financiero

El autor Mantilla, (2012). Afirma que el Análisis Financiero tiene como objetivo general informar sobre la situación financiera en una fecha determinada y sobre los resultados alcanzados en un ejercicio económico, sin embargo, los objetivos particulares que se persiguen con el análisis financiero puede definir según los requerimientos específicos de los usuarios.

En el ámbito competitivo actual, el contar con conocimiento de cuál es la situación en la que una organización se encuentra, independientemente si es buena o mala, es primordial para plantear soluciones o alternativas que permitan hacer frente a los problemas, establecer estrategias o aprovechar las fortalezas existentes y es por eso que con pleno conocimiento de que los estados financieros son registro de transacciones pasadas y que son la evidencia de cómo ha funcionado un negocio en el pasado y que sirven de base para realizar una proyección de su comportamiento en el futuro.

2.2.10.3 Importancia de un análisis financiero

Su importancia radica en la estimulación del mejoramiento institucional, mediante la productividad, eficiencia y rentabilidad, advierte situaciones peligrosas y sugiere las medidas más convenientes y oportunas para que las autoridades la tomen con el mejor riesgo posible, para que esto suceda; el trabajo debe ser eminentemente ético y profesional a fin de lograr el máximo provecho en beneficio de la empresa en su conjunto, y en base a su evaluación alcanzar la optimización de los recursos.

Romero Lopez (2012), El autor señala que en una empresa existe gran cantidad de elementos favorables y desfavorables de los cuales debe llamar la atención los elementos desfavorables, puesto que de su existencia e intensidad depende el fracaso del negocio.

Elementos desfavorables de una situación financiera:

- ✓ Exceso de inversión en saldos de clientes
- ✓ Exceso de inversión en inventarios
- ✓ Exceso de inversión en activo fijo
- ✓ Capital insuficiente

Elementos desfavorables de operación:

- ✓ Ventas insuficientes
- ✓ Excesivo costo de ventas
- ✓ Excesivo costo de distribución
- ✓ Inadecuada distribución de utilidades

El análisis financiero se desarrolla con cuatro interrogantes:

¿Para qué? para saber cómo se encuentra la empresa financieramente, tanto al mediano, corto y largo plazo.

¿Por qué? ya que éste se debe realizar dentro de todas las empresas para conocer su situación y ante todo prevenir sus posibles riesgos.

¿Quién? Los que pueden realizar este análisis son aquellos que tengan alguna capacitación sobre el tema y que tengan la información financiera de la empresa.

¿Cómo? teniendo un claro conocimiento de los conceptos básicos financieros y contables. Más que tener los estados financieros hay que saberlos interpretar.

El análisis de los estados financieros nos es útil para al menos dos cosas:

1. Puede ayudar a estructurar nuestro razonamiento en respecto a decisiones de negocios.
2. Puede proporcionar información útil para la toma de esas decisiones.

Con el avance tecnológico y el desarrollo de los sistemas financieros es común por parte de los analistas utilizar sistemas computarizados que permite hacer con facilidad cambios en las hipótesis y simulaciones.

Para el autor Romero Lopez, (2012). El tipo de análisis varía de acuerdo con los intereses específicos de la parte involucrada por ejemplo:

Inversionistas de capital. Estos utilizan el análisis de estados financieros como una ayuda para decidir si deben comprar, vender o retener acciones comunes específicas.

Acreedores. Quienes prestan a largo plazo usan el análisis de estados financieros para decidir en qué título de deuda les conviene invertir.

Quienes prestan a corto plazo utilizan esta información para decidir si hacen préstamos a corto plazo o si se compran instrumentos del mercado de dinero.

Gerencia. Estos utilizan el análisis financiero para ayudarse en la toma de decisiones para la asignación de recursos o respecto a fusiones y adquisiciones. El análisis de estados financiero también sirve para evaluar y recompensar el desempeño de diversos gerentes. Como gerente, los aumentos de sueldo, las promociones e incluso la permanencia en el trabajo pueden depender del alcance de ciertas metas financieras.

Otros profesionales. Los auditores usan el análisis de estados financieros para complementar algunos de sus procedimientos de auditoría. El Gobierno revisa la estructura de los Estados Financieros como ayuda para determinar qué tan razonables son las declaraciones de impuestos.

Las agencias del gobierno y las reguladoras emplean el análisis financiero para vigilar y regular compañías en muchas industrias. Los sindicatos laborales estudian cuidadosamente la salud financiera de los patrones cuando entran en negociaciones colectivas. Los gerentes de mercadotecnia utilizan esta información para mejorar la comercialización de los bienes y servicios de sus compañías. A los clientes les preocupa mucho la salud financiera de sus proveedores siempre que estén preocupados por la calidad de los productos o cuando necesiten un proveedor confiable a largo plazo.

Estudiantes. Quienes buscan trabajo utilizan la información financiera, Tanto para aprender acerca de sus posibles empleadores como para mostrar sus conocimientos y talentos ante aquellos que los van a contratar.

Para tomar decisiones racionales en relación con los objetivos de la empresa el administrador financiero debe utilizar ciertas herramientas analíticas, con el propósito de tener no solo un control interno, sino también un mejor conocimiento de lo que los proveedores de capital buscan en la condición y en el desempeño financiero.

2.2.11 Métodos y técnicas de análisis financiero

2.2.11.1 Métodos de análisis vertical

Ortiz Gomez (2012), el autor determina que las comparaciones dentro del análisis vertical se realizan entre el conjunto de estados financiero pertenecientes a un mismo período. En estas comparaciones el factor tiempo se considera incidentalmente y sólo como un elemento de juicio, ya que en las comparaciones verticales se trata de obtener la magnitud de las cifras y de sus relaciones.

2.2.11.2 Método de reducción de estados financieros a por cientos

Para la reducción de estados financieros a por cientos, se divide cada una de las partes del todo entre el mismo todo, y el resultado (cociente) se multiplica por cien. Cuando se aplica este método de análisis al balance general, deben eliminarse las reservas complementarias de activo (Reservas para depreciación, reservas para cuentas incobrables, etc.), reduciendo a por ciento únicamente los valores netos de activo, y compararse por separado la reserva con el valor del activo a que complementa. Este método de análisis se emplea cuando se desea calcular la magnitud relativa de cada una de las partes de un todo con relación al mismo todo, para mostrar su distribución y facilitar las comparaciones de los estados financieros de la empresa con los estados financieros de empresas similares, con objeto de formarse un juicio de la situación de la empresa con relación a las empresas similares. También puede usarse correctamente cuando se hagan comparaciones con medidas básicas que con anterioridad se hayan fijado como bases de comparación, como por ej., los presupuestos. Estas comparaciones pondrán de manifiesto

las diferencias entre la meta presupuesta y la meta a que realmente se llegue, con el fin de que posteriormente se hagan las investigaciones que procedan tendientes a localizar las causas que originaron tales diferencias. Es incorrecto utilizar este método para hacer el análisis horizontal, ya que de hacerlo se llegaría a conclusiones equivocadas.

$\text{Porcentaje integral} = \text{Valor parcial} / \text{valor base} \times 100$
--

Ejemplo El valor del Activo total de la empresa es \$1.000.000 y el valor de los inventarios de mercancías es \$350.000. Calcular el porcentaje integral

$\text{Porcentaje integral} = 350.000/1.000.000 \times 100$

$\text{Porcentaje integral} = 35\%$

2.2.11.3 Métodos de análisis horizontal

El autor Ortiz Gomez (2012), afirma que es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro.

Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

Los métodos horizontales permiten el análisis comparativo de los estados financieros. Los métodos verticales son efectivos para conocer las proporciones de los diferentes conceptos que conforman los estados financieros con relación al “todo”.

Para calcular el porcentaje de un año con relación al anterior, tanto el Balance General como en el Estado de Resultados, se procede así:

$$= \text{CALCULO PORCENTUAL} = \left[\frac{\text{Monto año siguiente}}{\text{Monto año anterior}} - 1 \right] * 100$$

2.2.11.4 Método de Aumentos y Disminuciones

Para el autor Ortiz Gomez (2012), La comparación de los estados financieros del último período, con los mismos estados de un período anterior, proporciona datos sobre los aumentos y las disminuciones que hubo en las diversas cuentas que los integran. En los balances generales se comparan situaciones, y las situaciones pueden captarse en cualquier tiempo, por lo que no es necesario que sean iguales los períodos que median entre dos balances que se comparen. No así el estado de resultados, debido a que este estado se refiere a los movimientos registrados en las cuentas de resultados durante cierto tiempo; para que la comparación sea lógica, es necesario que los estados de resultados que se comparen, se refieran a períodos de tiempos iguales y correspondientes al ciclo anual de los negocios. Las comparaciones de las cifras no indican mayor cosa sino se tiene la información complementaria que indique cuales fueron las circunstancias que prevalecieron y cómo influyeron para los cambios en los estados financieros.

2.2.11.5 Método Tendencias (horizontal)

Para estudiar el sentido de una tendencia, Ortiz Gomez (2012), afirma que deben ordenarse cronológicamente las cifras correspondientes. Lo que debe estudiarse es la marcha de la empresa durante varios años, y si son progresiva, entonces las altas y bajas, que es probable que ocurran, relativamente son de poca importancia. La importancia del estudio de la dirección del movimiento de las tendencias en varios años, radica en hacer posible la estimación sobre bases adecuadas, de los probables cambios futuros en las

empresas y cómo y porqué las afectarán. Sin embargo, su interpretación debe hacerse con la debida precaución, teniendo presente la influencia de:

- 1) Los cambios constantes en los negocios;
- 2) Las fluctuaciones en los precios;
- 3) Los defectos de los métodos para recolectar y depurar los datos;
- 4) El desgaste de las cifras a través de los años;
- 5) Que no todas las actividades mercantiles reaccionan de la misma manera ante la presencia de una misma circunstancia;
- 6) El efecto retardado de una causa no se deja sentir inmediatamente.

2.2.11.6 Método Control del Presupuesto (horizontal)

Comparar las cifras de los estados financieros correspondientes al período que se analiza contra el programa financiero presupuestado, estableciendo diferencias y determinar el porcentaje de cumplimiento para cada período. (Ortiz Gomez, 2012).

2.2.12 Razones o Índices Financieras

Zapata Sanchez (2003). Los indicadores nos denotan la relación entre dos o más cuentas que reflejan los resultados de la gestión empresarial en su conjunto, cada indicador en particular nos brinda información sobre los resultados obtenidos en cada una de las áreas de la organización.

Para evaluar la situación y desempeños financieros de una empresa, el analista requiere de algunos criterios. Estos se utilizan frecuentemente como razones o índices, que relacionan datos financieros entre sí. El análisis e interpretación de varias razones debe permitir tener un mejor conocimiento de la situación y desempeño financiero de la empresa que el que podrían obtener mediante el análisis aislado de los datos financieros. Los analistas y gerentes financieros consideran bastante útil calcular razones financieras al interpretar los estados financieros de una compañía. Una razón financiera es simplemente una cantidad dividida entre otra. Usted encontrará que casi todas las decisiones que utilizan información contable se apoyan en razones financieras que podrían crearse es prácticamente ilimitado, pero hay ciertas razones básicas que se usan

con frecuencia. Estas razones se pueden agrupar en cuatro clases: de liquidez, de rotación de activos, de endeudamiento, y de rentabilidad.

2.2.13 Razones de Liquidez

Para Zapata Sanchez, (2003) las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad que tiene una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo. A partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. En esencia, deseamos comparar las obligaciones de corto plazo con los recursos de corto plazo disponibles para satisfacer dichas obligaciones. Cuatro razones de liquidez ampliamente utilizadas son: la de circulante, la rápida o prueba acidad, la de capital de trabajo y la de efectivo.

2.2.13.1 Razón de Circulante

Zapata Sanchez (2003). Afirma que esta razón mide el número de veces que el activo circulante de la compañía cubre su pasivo circulante. Cuando más alta sea la razón de circulante, mayor será la capacidad de la compañía para cumplir con sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen. Una regla Práctica muy popular pero conservadora, dice que una razón circulante de 2.0 es una meta apropiada para la mayoría de las compañías. Los inventarios se consideran activos circulantes, así que están incluidos en el cálculo de la razón de circulante. Sin embargo, los inventarios son menos líquidos que los valores comerciables y las cuentas por cobrar esto se debe a que normalmente es más difícil convertir inventarios en efectivo casi inmediatamente.

Por ello se considera, que una empresa que tenga activos circulantes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios. La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$\text{Razón Circulante} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$

2.2.13.2 Razón de la Prueba ácida

Esta es la misma que la razón circulante, excepto que excluye los inventarios tal vez la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

Un resultado igual a 1 puede considerarse aceptable para este indicador. Si fuese menor que 1 puede existir el peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos. De ser mayor que 1 la empresa puede llegar a tener exceso de recursos y afectar su rentabilidad. (Zapata Sanchez, 2013).

$$\text{Prueba Ácida} = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Circulante}$$

2.2.13.3 La razón de capital de trabajo

Es el capital de trabajo neto expresado como una proporción de las ventas. El capital de trabajo o simplemente capital de trabajo, es la diferencia entre los activos circulantes y pasivos circulantes. En donde el capital de trabajo a menudo se considera como una medida de liquidez Esta razón muestra la cantidad de liquidez en relación con las ventas.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

2.2.13.4 La razón de efectivo

Es la proporción del activo de una compañía que se mantiene como efectivo. Se calcula dividiendo el efectivo y equivalente entre el total de activos. El efectivo y equivalentes (que incluye valores comerciales), es el activo más líquido. La razón de efectivo simplemente muestra la proporción de sus activos que una compañía mantiene en la forma más líquida posible. (Zapata Sanchez, 2013)

$$\text{Razón de Efectivo} = (\text{Caja} + \text{Bancos}) / \text{Pasivo Corriente}$$

2.2.14 Razones de Actividad

Para Zapata Sanchez (2003). Miden la rapidez que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que nos permite precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuentas por cobrar, inventarios), necesitan para convertirse en dinero.

Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos financieros invertidos en estos activos.

Permite evaluar el grado de eficiencia con que la empresa está utilizando sus inversiones y tales indicadores contribuyen a evaluar la real situación de liquidez, es decir se mide la velocidad o rapidez a la que las diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo entre estos tenemos.

2.2.14.1 Rotación de Cuentas por Cobrar

Se calcula dividiendo el importe de las ventas netas a crédito entre el saldo promedio de las cuentas por cobrar. Es favorable un aumento en la rotación de las cuentas por cobrar. La empresa puede modificar sus políticas de crédito ampliando sus términos, lo cual podría redundar en un incremento en el saldo de cuentas por cobrar, pero a su vez puede Provocar un mayor o menor incremento en las ventas a crédito.

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente en un año.

Se debe tener cuidado en no involucrar en el cálculo de este indicador cuentas diferentes a la cartera propiamente dicha. (no se debe considerar otras cuentas por cobrar que no se originan en las ventas, tales como cuentas por cobrar a socios, cuentas por cobrar a empleados, deudores varios, etc. no puede incluirse en el cálculo de las rotaciones porque esto implicaría comparar dos aspectos que no tienen ninguna relación en la gestión de la empresa. En este caso, para elaborar el índice se toma en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo. (Zapata Sanchez, 2013)

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \text{Ventas Anuales} / \text{Promedio Cuentas x Cobrar (anual)}$$

2.2.14.2 Periodo Promedio de Cobro a Clientes

El Plazo Promedio de cobro expresa el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus cuentas. A través de este índice se puede evaluar la política de créditos de la empresa y el comportamiento de su gestión de cobros. Esta razón se calcula dividiendo el número de días de ventas invertidos en cuentas por cobrar, o lo que es lo mismo, el plazo promedio de tiempo que la empresa debe esperar para recibir el efectivo después de realizar una venta. (Zapata Sanchez, 2013)

$$\text{Periodo Promedio De Cobro} = 360 / \text{Rotación De Cuentas x Cobrar}$$

2.2.14.3 Rotación de Cuentas por Pagar

La Rotación de las Cuentas por Pagar muestra la relación existente entre las compras a crédito efectuadas durante el año fiscal y el saldo final de las Cuentas por Pagar. Muestra las veces en que la empresa convierte sus Compras de Mercaderías en Cuentas por Pagar. (Zapata Sanchez, 2013)

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \text{Compras Anuales} / \text{Promedio Cuentas x Pagar (anual)}$$

2.2.14.4 Periodo Promedio de Pago

Es el plazo que las compras de existencias permanecen como cuentas por pagar o el plazo promedio de crédito obtenido por la empresa de sus proveedores. En donde nos muestra los días que se demora la empresa para pagar sus deudas. (Zapata Sanchez, 2013).

$$\text{Periodo Promedio De Pago} = 360 / \text{Rotación De Cuentas x Pagar}$$

2.2.14.5 Rotación de Inventarios

La Rotación de Inventarios Mide cuantas veces rota en el año el saldo promedio de inventarios, donde el inventario se mide en relación al costo de ventas. Se define como las ventas divididas entre el inventario. (Zapata Sanchez, 2013)

$$\text{Rotación De Inventarios} = \text{Costo De Ventas} / \text{Inventario Promedio}$$

2.2.14.6 Periodo Promedio de Inventarios

El Plazo Promedio de Inventarios ayuda a determinar el número de días que permanece determinada mercancía en el almacén. Es decir cuánto tiempo se demoran los inventarios en ser vendidos y convertirse en efectivo. (Zapata Sanchez, 2013).

$$\text{Periodo Promedio De Inventario} = 360 / \text{Rotación de Inventarios}$$

2.2.14.7 Rotación del Activo Fijo

La Rotación del Activo Fijo se basa en la comparación del monto de las ventas con el total del activo fijo neto. El objetivo de esta comparación es tratar de maximizar las ventas con el mínimo de activo posible, logrando así disminuir las deudas y traduciéndose, finalmente, en una empresa más eficiente. Nos muestra las veces en que el activo es capaz de generar los Ingresos de la Explotación o ventas. (Zapata Sanchez, 2013)

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \text{Ventas Anuales Netas} / \text{Activo Fijo Neto (inmuebles, maquinas, equipos)}$$

2.2.14.8 Rotación de Activos Totales

La Rotación de los Activos Totales mide el grado de eficiencia con que están siendo utilizados los activos para generar ventas. Se calcula a partir de la división de las ventas entre el activo total. (Zapata Sanchez, 2013).

$$\text{Rotación del Activo Totales} = \text{Ventas Anuales Netas} / \text{Activo Total}$$

2.2.15 Ratios de rentabilidad

Ortiz Gomez (2012), Abarcan el conjunto de ratios que comparan las ganancias de un periodo con determinadas partidas del Estado de Resultado y de Situación. Sus resultados materializan la eficiencia en la gestión de la empresa, es decir, la forma en que los directivos han utilizado los recursos, ofrecen respuestas más completas acerca de qué tan efectivamente está siendo manejada la empresa. Por tales razones la dirección debe velar por el comportamiento de estos índices, pues mientras mayores sean sus resultados, mayor será la prosperidad para la misma.

2.2.15.1 Margen de Beneficio Neto

El Margen de Beneficio Neto o Rentabilidad de los Ingresos indica cuánto beneficio se obtiene por cada peso de venta, en otras palabras, cuánto gana la empresa por cada peso que vende. Se calcula dividiendo el ingreso neto después de impuestos entre las ventas. El valor de este índice estará en relación directa al control de los gastos, pues por mucho que la empresa venda si los gastos aumentan, el resultado se verá reducido por la influencia negativa del exceso de gastos incurridos en el período. (Ortiz Gomez, 2012)

$\text{Rentabilidad Bruta Sobre Ventas} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo Ventas}}{\text{Ventas}};$

$= \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$

2.2.15.2 Rendimiento sobre la Inversión

El Rendimiento sobre la Inversión o Índice de Rentabilidad Económica muestra la capacidad básica de la entidad para generar utilidades, o lo que es lo mismo, la utilidad que se obtiene por cada peso de activo total invertido. Proporciona el nivel de eficacia de la gestión, el nivel de rendimiento de las inversiones realizadas. Muestra en cuánto aumentó el enriquecimiento de la empresa como producto del beneficio obtenido y se calcula a través de la división de las Utilidades antes de Impuesto entre el activo total. (Ortiz Gomez, 2012)

$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$
--

2.2.15.3 Índice de Rentabilidad Financiera

El Índice de Rentabilidad Financiera, también conocido como el Rendimiento del Capital Contable, muestra la utilidad obtenida por cada peso de recursos propios invertidos, es decir, cuánto dinero ha generado el Capital de la empresa.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{Utilidad Después de Intereses e Impuestos} / \text{Patrimonio}$$

2.2.16 Ratios de Endeudamiento

Mantilla (2012). A partir de conocer en qué medida las distintas fuentes de financiamiento ayudan a financiar los distintos Activos, se hace necesario conocer también como se encuentra estructurada las fuentes de financiamiento de la empresa. Es decir, que relación guardan entre sí los Recursos Ajenos, los Recursos Permanentes y los Recursos Propios de la empresa. Estos índices nos permiten diagnosticar acerca de la estructura de la deuda de la empresa. Los distintos índices de endeudamiento son:

2.2.16.1 Razón de Endeudamiento

Este índice expresa que proporción de los Recursos Totales corresponde a obligaciones, es decir son Recursos Ajenos Este índice también refleja el grado de dependencia o independencia financiera de la empresa.

A mayor valor, mayor dependencia de los Recursos Ajenos para financiarse y mayor riesgo. Esta situación puede hasta llevar a que parte de los Activos Fijos se estén financiando con los Pasivos y por consiguiente afectar negativamente a la Solvencia de la empresa A menor valor mayor independencia financiera lo cual se traduce en que la empresa se financie con sus propios recursos, esta situación presenta menos riesgo, es más segura pero a veces puede hasta llegar a incidir en la rentabilidad de la empresa. Esto puede conllevar incluso a una alta solvencia. Pero un valor muy alto puede implicar exceso de recursos y por consiguiente afectaciones en la Rentabilidad. (Mantilla, 2012).

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \text{Activo Total} / \text{Pasivo Total}$$

2.2.16.2 Razón de Autonomía

La Razón de Autonomía muestra hasta qué punto la empresa tiene independencia financiera ante sus acreedores. Se determina dividiendo el valor del patrimonio entre el activo total, en donde este mide el grado de autonomía de la empresa, es decir el grado de independencia financiera que tiene la empresa. Mientras menor sea su valor, más bajo será el grado de endeudamiento que equivale a tener mayor independencia financiera lo cual se refleja en menos riesgo, mayor seguridad y mayor estabilidad para la entidad.

Este bajo grado de endeudamiento posibilita a la empresa poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento. (Mantilla, 2012).

$$\text{Razón de Autonomía} = \text{Patrimonio} / \text{Activo Total}$$

2.2.16.3 Calidad de Deuda

Este índice nos permite conocer del total de la deuda que parte de la misma corresponde a deudas a Corto Plazo. No hay pronunciamientos en cuanto a los límites de este índice pero sin lugar a dudas mientras menor sea su valor mayor calidad tiene la deuda pues el mayor peso de la deuda recae en las Obligaciones a Largo Plazo las cuales tienen un vencimiento más lejano y permite a la empresa poder financiarse de forma más estable. Se determina mediante la división del pasivo circulante entre el pasivo total. (Mantilla, 2012).

$$\text{Calidad de Deuda} = \text{Pasivo Circulante} / \text{Pasivo Total}$$

2.2.17 Análisis Dupont

Gerencie.com (2012) La organización señala que el sistema DUPONT es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa.

El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero).

En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que da efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

(Utilidad neta/ventas)*(ventas/activo total)*(Multiplicador del capital)
(Multiplicador del capital) = Apalancamiento financiero = Activos/Patrimonio

2.2.18 Punto de equilibrio

De la Rosa (2010). Según el autor el equilibrio es el estado donde dos fuerzas encontradas se compensan y se destruyen mutuamente. El equilibrio es la armonía entre cosas diversas y la ecuanimidad.

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero pero tampoco pierde).

En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas.

La estimación del punto de equilibrio permitirá que una empresa, aún antes de iniciar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará para recuperar la inversión. En caso que no llegue a cubrir los costos, la compañía deberá realizar modificaciones hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

Por costos fijos, aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia son prácticamente constante, como son la renta del local, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc. Además debemos conocer el precio de venta de él o los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades producidas.

Para obtener el punto de equilibrio en valor, se considera la siguiente fórmula:

$$PE \$ = \text{Costos Fijos} / [1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})]$$

Cuando se requiere obtener el punto de equilibrio en porcentaje, se manejan los mismos conceptos, pero el desarrollo de la fórmula es diferente:

$$PE \% = [\text{Costos Fijos} / (\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables})] \times 100$$

El otro análisis del punto de equilibrio se refiere a las unidades, empleando para este análisis los costos variables, así como el Punto de Equilibrio obtenido en valores y las unidades totales producidas, empleando la siguiente fórmula:

$$PE U = \text{Costos Fijos} \times \text{Unidades Producidas} / \text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}$$

2.2.19 Indicadores de gestión

Eficiencia: La eficiencia, está vinculada a utilizar los medios disponibles de manera racional para llegar a una meta. Se trata de la capacidad de alcanzar un objetivo fijado con anterioridad en el menor tiempo posible y con el mínimo uso posible de los recursos, lo que supone una optimización. (Camejo, 2013)

La eficiencia puede ser definida de una forma u otra de acuerdo a qué rubro sea aplicada. Por ejemplo, si se la aplica a la administración hace referencia al uso de los recursos que son los medios de producción que se tienen disponibles y puede llegar a conocerse el nivel de eficiencia desarrollado a través de la ecuación:

$$E = P/R \text{ (P= productos resultantes; R=recursos utilizados).}$$

Eficacia: “Se refiere al grado en que se logra un objetivo; esto es, en qué medida, las metas responden a las propuestas”. (Serna Gomez, 2013).

Gestión: Camejo, (2013). El autor señala que un indicador de gestión es la expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se toman acciones correctivas o preventivas según el caso.

Los indicadores de gestión tienen la finalidad de guiar y controlar el desempeño requerido para el logro de las estrategias organizacionales.

Para trabajar con los indicadores debe establecerse todo un sistema que vaya desde la correcta comprensión del hecho o de las características hasta la toma de decisiones acertadas para mantener, mejorar e innovar el proceso del cual dan cuenta. El concepto de indicadores de gestión, remonta su éxito al desarrollo de la filosofía de Calidad Total, creada en los Estados Unidos y aplicada acertadamente en Japón.

Al principio su utilización fue orientada más como herramientas de control de los procesos operativos que como instrumentos de gestión que apoyaran la toma de decisiones. En consecuencia, establecer un sistema de indicadores debe involucrar tanto

los procesos operativos como los administrativos en una organización, y derivarse de acuerdos de desempeño basados en la Misión y los Objetivos Estratégicos.

Un indicador es una medida de la condición de un proceso o evento en un momento determinado. Los indicadores en conjunto pueden proporcionar un panorama de la situación de un proceso, de un negocio, de la salud de un enfermo o de las ventas de una compañía. Empleándolos en forma oportuna y actualizada, los indicadores permiten tener control adecuado sobre una situación dada; la principal razón de su importancia radica en que es posible predecir y actuar con base en las tendencias positivas o negativas observadas en su desempeño global.

Los indicadores son una forma clave de retroalimentar un proceso, de monitorear el avance o la ejecución de un proyecto y de los planes estratégicos, entre otros. Y son más importantes todavía si su tiempo de respuesta es inmediato, o muy corto, ya que de esta manera las acciones correctivas son realizadas sin demora y en forma oportuna.

No es necesario tener bajo control continuo muchos indicadores, sino sólo los más importantes, los claves. Los indicadores que engloben fácilmente el desempeño total del negocio deben recibir la máxima prioridad. El paquete de indicadores puede ser mayor o menor, dependiendo del tipo de negocio, sus necesidades específicas entre otros.

2.2.20 Planeación estratégica

2.2.20.1 FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)

La Universidad de Kansas, (2015). Testifica que el análisis FODA es una metodología para documentar la situación del entorno o alcance y sus factores internos de una organización, campaña de marketing o proyecto a realizarse.

Como su nombre lo indica FODA viene de las palabras:

Fortalezas (INTERNAS)

Capacidades distintas, ventajas naturales, recursos superiores

Oportunidades (EXTERNAS)

Las oportunidades son aquellos factores, positivos, que se generan en el entorno y que, una vez identificados, pueden ser aprovechados.

Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

- ¿Qué circunstancias mejoran la situación de la empresa?
- ¿Qué tendencias del mercado pueden favorecernos?
- ¿Existe una coyuntura en la economía del país?
- ¿Qué cambios de tecnología se están presentando en el mercado?
- ¿Qué cambios en la normatividad legal y/o política se están presentando?
- ¿Qué cambios en los patrones sociales y de estilos de vida se están presentando?

Debilidades (INTERNAS)

Las debilidades se refieren a todos aquellos elementos, recursos de energía, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización. También se pueden clasificar: aspectos del servicio que se brinda, aspectos financieros, aspectos de mercado, aspectos organizativos, aspectos de control.

Las debilidades son problemas internos que, una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse. Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

- ¿Qué se puede evitar?
- ¿Que se debería mejorar?
- ¿Qué desventajas hay en la empresa?
- ¿Qué percibe la gente del mercado como una debilidad?
- ¿Qué factores reducen las ventas?
- ¿Qué haces mal?

Amenazas (EXTERNAS)

Las amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearlas.

Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

¿Qué obstáculos se enfrentan a la empresa?

¿Qué están haciendo los competidores?

¿Se tienen problemas de recursos de capital?

¿Puede alguna de las amenazas impedir totalmente la actividad de la empresa?

Lo que se trata de investigar con este análisis son las Fortalezas y Debilidades que tiene una empresa u organización y cuales son su Oportunidades y Amenazas que tiene la misma en el entorno donde se desenvuelve.

Universidad de Kansas (2015). La organización afirma que FODA es el estudio de la situación de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia del futuro.

La técnica FODA fue propuesta por el consultor de gestión Albert S. Humphrey, en los años 70 en el país de los Estados Unidos debido a una investigación del Instituto de Investigaciones de Stanford que tenía como objetivo revelar la falla de la organización corporativa. FODA es el análisis de las características propias de la organización, es decir, observar cuáles son sus fortalezas y oportunidades en el mercado, por ejemplo: disponibilidad de recursos económicos, personal, calidad del producto, entre otros y, su situación externa a través del estudio de las amenazas y oportunidades en referencia a la situación actual de la competencia y del ámbito político, económico y social por el cual atraviesa el país en donde se desenvuelve, por ejemplo: el pago de los impuestos, la legislación laboral, el desempleo o empleo, los avances tecnológicos, entre otros puntos. Asimismo, durante el estudio de lo anteriormente indicado se debe de determinar los siguientes puntos: cómo se puede resaltar las fortalezas, cómo se puede aprovechar las

oportunidades, cómo se puede amparar la empresa de las debilidades y, cómo se enfrentan las amenazas. De la misma forma, en referencia a la competencia, se debe de analizar cuál es la competitividad actual, cuál es su estructura, cómo evolucionan, cuales son los objetivos de la misma, cómo sus decisiones afectan a la empresa y, los aspectos fuertes y negativos de la competencia.

Una vez realizado el estudio de los aspectos internos y externos de la empresa, se debe de elaborar la matriz FODA, con el fin de analizar ambos aspectos y, de esta manera formular y seleccionar las estrategias a seguir en el mercado. La importancia de la matriz FODA es que permite analizar todos los elementos que envuelven un negocio y, de esta manera realizar una estrategia que cumpla con el objetivo planteado por la empresa. Asimismo, el estudio de la matriz FODA permite observar soluciones, identificar los problemas que permitan cumplir los objetivos y, visualizar los puntos débiles de la empresa y transformarlos en fortalezas y oportunidades, así como, potenciar los puntos fuertes de la empresa u organización.

El término FODA traducido al inglés es SWOT, lo cual sus siglas significan strengths (fortalezas), weaknesses (debilidades), opportunities (oportunidades) y threats (amenazas).

Por otro lado, el término FODA se utiliza en el idioma portugués y posee diferentes significados todo depende del contexto en el cual se usa. El vocablo FODA puede indicar algo que tiene su grado de dificultad o, algo que es bueno, divertido. Asimismo, puede expresar que una situación fue frustrante, terrible o, insinúa que una persona o circunstancias son fastidiosas.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Cooperación: Consiste en el trabajo en común llevado a cabo por parte de un grupo de empleados de la organización hacia un objetivo compartido. (Grupo Kaizen, 2011).

Servicio al cliente: Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo. (Quijano, s.f.)

Atención al Público: Es la satisfacción de los requerimientos de los usuarios en base a la eficiencia, gestión, disciplina, servicio y cumplimiento de las actividades encomendadas. (Ortiz Gomez, 2012)

Empleados: Conocer la estabilidad, rendimiento y capacidad de pago de sus retribuciones. (Decoop, 2012)

Prestamistas: Interesados en la devolución de sus créditos y rendimientos. (Decoop, 2012)

Proveedores: Determinar si las cantidades que se les adeudan serán pagadas cuando llegue su vencimiento. (Guarenas Miranda, V., 2012)

Clientes: Interesados en la continuidad de la entidad. (Ortiz Gomez, 2012)

Instituciones Públicas: Distribución de recursos y actuación empresarial. Información macroeconómica y adopción de políticas fiscales. (Guarenas Miranda, V., 2012)

Publico: Interesados en la participación social y económica de la empresa. (Guarenas Miranda, V., 2012).

Efectividad: Este concepto involucra la eficiencia y eficacia, es decir, el logro de los resultados programados en el tiempo y con los costos más razonables posibles. Supone hacer lo correcto con gran exactitud y sin ningún desperdicio de tiempo o dinero. (Serna Gomez, 2013)

Gestión: Hace referencia a la acción y a la consecuencia de administrar o gestionar algo al respecto, hay que decir que gestionar es llevar a cabo diligencias que hacen posible la realización de una operación comercial o de un anhelo cualquiera. (Harold Koontz, Heinz Weihrich, Mark Cannice, 2012)

Control Interno: Es el plan de organización, que involucra a todas las áreas funcionales, y todos los métodos y procedimientos que adoptan la administración de una entidad para ayudar al logro del objetivo administrativo de asegurar, en cuanto sea posible, la

conducción ordenada y eficiente de su negocio, incluyendo la adherencia a las políticas administrativas, la salvaguarda de los activos, la prevención y detección de fraudes y errores, la corrección de los registros contables y preparación oportuna de la información financiera contable. (Mantilla, 2012).

Control de Costos: El costo es la cantidad de recursos empleados en una producción de bienes o servicios. Constituye una de las herramientas gerenciales de control, de mayor significación, por ser un medidor fiel de la eficiencia del desempeño de personal en el aprovechamiento de los recursos materiales, laborales y financieros. (Harold Koontz, Heinz Weihrich, Mark Cannice, 2012)

Desarrollo Organizacional: Según Beckard (1969) define al D.O. como un esfuerzo planeado que abarca a toda la organización, administrado desde arriba para aumentar la eficacia y la salud de la organización, a través de intervenciones planeadas en los procesos organizacionales, usando conocimientos de la ciencia del comportamiento.

Gestión Administrativa: La Gestión a nivel administrativo consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una ventaja competitiva revelada en los estados financieros. (Harold Koontz, Heinz Weihrich, Mark Cannice, 2012).

Medidas de Refuerzo y Apoyo: Es la dotación de herramientas e insumos al recurso humano para su desempeño, tangibles e intangibles, durante su permanencia y trayectoria laboral, que le permitirá desarrollarse individualmente, desempeñarse con eficiencia y eficacia, y prepararse y adaptarse y alinearse a los constantes cambios organizacionales que las empresas requieren para competir y alcanzar su desarrollo organizacional. (Mantilla, 2012)

Normas: Las normas administrativas son disposiciones de carácter obligatorio, contiene lineamientos imperativos y específicos de acción que persiguen un fin determinado dentro de una empresa, que rigen el ejercicio de las funciones laborales, establecidas para regular e imponer un determinado modo de obrar o abstinencia con fines institucionales, para asegurar la coordinación, alineación y acoplamiento de las acciones individuales

subordinada, con espíritu de cuerpo, a los intereses generales de la empresa. (Guareñas Miranda, V., 2012)

Políticas: Son lineamientos generales que orienten las actividades que habrán de realizar los trabajadores involucrados, en la que se definen valores, culturas, tendencias y actitudes de la empresa, que sirven de patrón o paradigma de acción.

Sistema de Gestión de Bases de datos relacionales: Según el autor Muñiz, L. (2000). Es una colección de datos y programas interrelacionados, que cumple con el modelo relacional, para acceder a la información que contiene y evitar la duplicidad de registros. La información puede ser recuperada o almacenada por medio de consultas al sistema, que los usuarios pueden entender y utilizar sin ser experto, con lo cual contribuye a definir, crear y mantener la base de datos y tener control de la misma.

Toma de decisiones: Es la capacidad de un individuo de elegir un curso de acción más conveniente, entre varias alternativas, opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial. Los gerentes, por definición, son tomadores de decisiones con competencia académica, que sabe de búsqueda de información, análisis, comunicación, asertividad, operaciones operativas y unitarias, entre otros campos, que marcan la diferencia entre el éxito o el fracaso. (Mantilla, 2012).

Limitaciones financieras: Los estados financieros no son exactos ni las cifras que se muestra son definitivas. Esto sucede porque las operaciones se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad que permiten optar por diferentes alternativas para el tratamiento y cuantificación monetaria de las operaciones. La moneda, por otra parte, no se conserva su poder de compra y, con el paso del tiempo puede perder su significado en las transacciones de carácter permanente de economías con una actividad inflacionaria importante. (UNL, 2014).

Administración: Gestión, organización y control de una sociedad que realizan los órganos directivos de la misma. (Ortiz Gomez, 2012)

Cartera: En el negocio bancario, la cartera de efectos es la valoración total, de cara al balance, de las letras de cambio y pagarés en poder de la entidad y pendiente de cobro, y que eventualmente pueden ser objeto de redescuento en el banco central. (Guajardo Cantú & Andrade, 2011)

Planificación: Plan general, metódicamente organizado y frecuentemente de gran oportunidad, para obtener un objetivo determinado, tal como el desarrollo armónico de una ciudad, el desarrollo económico, la investigación científica, el funcionamiento de una industria. (Harold Koontz, Heinz Wehrich, Mark Cannice, 2012)

Liquidez: Es la facilidad o dificultad para convertir mi inversión en dinero. Cada activo tiene un grado de liquidez diferente e incluso entre mismos activos pueden existir grados de liquidez diferente. (Horngren, Datar, & Foster, 2011)

Provisión: Reserva que realizan los intermediarios financieros sobre su cartera vencida con el fin de proteger la cartera de posible incumplimiento en el pago. Cuenta de pasivo que representa una disminución probable del valor de determinados activos o incrementos de pasivos, y que se lleva a la cuenta de resultados de un ejercicio como previsión de gasto. (Mantilla, 2012)

Riesgos financieros: Contingencia de los créditos, determinados por: la eficiencia operacional, estructura de los ingresos, costos y gastos, suficiencia de las utilidades, cobertura de las necesidades de fondos a través de las ventas al contado. (Ramirez Padilla, 2011)

Refinanciación: Es la sustitución de un crédito o préstamo por uno nuevo cuando el primero vence. La refinanciación se puede hacer para aprovechar condiciones mejores del mercado. (Padilla Córdova, 2012)

Rendimiento financiero: Es el índice que se obtienen del resultado de relación entre los ingresos financieros y los activos productivos promedio. (Ramirez Padilla, 2011)

2.4 IDEA A DEFENDER

Al realizar un análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa permitio identificar los problemas que afectan al desarrollo de la estructura organizacional, en la empresa comercial “Servillanta Chisag” y elaborar una propuesta para mejorar la Gestión Financiera, que sirva de base para la toma de decisiones gerenciales futuras.

2.5 VARIABLES

2.5.1 Variable Independiente

Análisis y evaluación a la gestión financiera.

2.5.2 Variable Dependiente

Mejorar la calidad de servicio y atención al cliente.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Bibliográfica – Documental

Se manejó para obtener información precisa y necesaria para la elaboración del marco teórico, lo que me permitió seleccionar la información relacionada con el análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa, utilizando como instrumento folletos, libros, manuales, revistas y páginas web a través del internet.

Campo

Mediante esta modalidad se estará en contacto directo con las personas involucradas en el problema, que en este caso son las autoridades y coordinadores y secretarías de la empresa SERVILLANTA CHISAG, para conocer la realidad de la institución y conocer el problema objeto de estudio.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para la ejecución del presente proyecto investigativo se utilizó las siguientes tipos de investigación:

3.2.1 Descriptiva

El propósito de esta investigación es describir situaciones y eventos, es decir como es y cómo se manifiesta determinados fenómenos. La presente investigación será descriptiva, por medio del estudio y análisis donde se relató la realidad actual, en cuanto a los hechos y situaciones.

El estudio descriptivo permitirá a la investigadora alcanzar los datos importantes de la investigación, el objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, base de una teoría, señalando y resumiendo la información de manera

cuidadosa y minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas.

3.2.2 Explicativa

Se establecerá la investigación respectiva para alcanzar la verificación de la hipótesis y de este modo contribuir a la solución del problema planteado.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población

La Población es el conjunto de elementos con características comunes, en un espacio y tiempo determinados, en los que se desee estudiar un hecho o fenómeno.

La población, en el caso de la presente investigación, está compuesta por el personal y las autoridades y coordinadores y secretarías de la empresa SERVILLANTA CHISAG, que llega a un total de 22 personas, como se muestra a continuación:

Cuadro 8: Población en estudio

No	CATEGORÍAS	CANTIDAD
1	Directivos	2
2	Secretaria	1
3	Auxiliar contable	1
4	Clientes internos	18
	Total	22

Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

3.3.2 Muestra

La muestra establece el paso más importante en la exploración de la información primaria relacionado al estudio. En el presente estudio dado el número limitado de la población del estudio, no se calculó el tamaño de la muestra, ya que se aplicó a toda la población, con el fin de obtener resultados que proporcionen información fidedigna de la situación actual de la entidad.

3.4 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1 Métodos de Investigación

Inductivo

Este método es una forma de razonamiento mediante el cual se pasa de lo particular a lo general, y se basará en criterios contables financieros para la toma de decisiones. Por lo que la observación y la recopilación de la información, permitirá formular conclusiones para partir de un hecho global hacia metas y objetivos específicos, que puedan ser aplicables.

Deductivo

El método Deductivo parte desde lo más general hasta lo más específico, el cual permite retomar fuentes primarias y secundarias que logran identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general, por lo que una vez establecida una adecuada Gestión Financiera, se desarrollarán herramientas tecnológicas, administrativas, como la planificación estratégica financiera, que conducirán a hechos más concretos para la ejecución de la propuesta.

3.4.2 Técnicas de Investigación

Esto será útil para la obtención del resultado, la técnica que se utilizará será la investigación de campo, aplicando como instrumentos la entrevista. (VER CUADRO No 3.)

Observación

Es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; mediante la cual apoya a la investigación en la obtención del mayor número de datos. La observación directa se realiza dentro y fuera de las instalaciones de la empresa SERVILLANTA CHISAG y a través de la percepción respectiva y recopilación de información, con el fin de analizar todo ámbito que rodea a la empresa y desarrollar la propuesta para mejorar la gestión financiera.

Entrevista

La entrevista consiste en la recopilación de la información en forma oral de una conversación entre dos partes (entrevistado y entrevistador) en forma directa. (VER ANEXO 1).

Este instrumento se realizará, al Sr. Lucio Chisag quien al momento es el gerente general de la empresa, con el fin de conocer la información necesaria para determinar el diagnóstico, que servirá de base en el desarrollo de una Propuesta que llevará a obtener una buena gestión financiera – contable de la empresa SERVILLANTA CHISAG.

Cuadro 9: Técnicas e instrumentos de investigación

TIPO DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
Primaria	Entrevista Focalizada	Cuestionario de Entrevista

Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Encuesta

La encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla en este caso lo haremos en forma de gráfica. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas

a una muestra en este caso a toda la población dado el número de integrantes, con el fin de obtener y recabar información más amplia y globalizada sobre las variables de la investigación.

Diseño de la encuesta

Mediante la elaboración de la encuesta lograremos de manera ordenada la información, sobre todas las variables que intervienen en la investigación; de acuerdo con lo anteriormente presentado se tiene previsto realizar una investigación concluyente de tipo descriptiva con un diseño transversal simple en donde se utilizará como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario el cual se aplicará. (VER ANEXO 2)

3.5 RESULTADOS

Análisis de la Entrevista realizada.

La técnica de la entrevista fue dirigida hacia al Sr. Gerente SERVILLANTA CHISAG.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: obtener información de la situación administrativa y financiera para desarrollar un análisis y evaluación que permita identificar parámetros adecuados para el desarrollo sostenido de todas las actividades económicas de empresa.

ENTREVISTA: FUE REALIZADA AL SR. LUCIO CHISAG GERENTE GENERAL DE LA INSTITUCIÓN, A CONTINUACIÓN SE EXPONE LOS RESULTADOS MÁS RELEVANTES OBTENIDOS EN CADA UNA DE LAS PREGUNTAS, COMO REFIERE EN EL ANEXO 1

1. ¿CONOCE LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS PARA UNA CORRECTA GESTIÓN FINANCIERO?

Las herramientas para la gestión financiera son muy útiles pero no se ha podido llevar a cabo debido a la falta de conocimiento pero considero indispensable emplearlos, aunque sea de manera empírica, principalmente, porque no se puede confiar únicamente en la memoria; debido a que la información administrativa contable involucra aspectos

cuantitativos, tales como: valores, fechas, entre otros aspectos, que requieren disponer de registros auxiliares. Los procedimientos empleados son conocidos y forman parte de la formación académica del contador particularmente, sujeto a las normas ecuatorianas de contabilidad. En cuanto a normas formales administrativas, no se dispone, cada colaborador de la empresa hace lo que le corresponde hacer, salvo casos excepcionales que se requiere la aprobación de la Gerencia.

2. ¿CONOCE LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS PARA REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO?

En cuanto a los métodos y técnicas para elaborar un análisis financiero si lo conozco pero su aplicación no ha sido evidenciada en la empresa, la misma es complicada por muchos factores tales como la colaboración de los diferentes empleados que por falta de experiencia de conocimiento en cuanto a la aplicabilidad de estas técnicas no lo han realizado.

3. ¿LA EMPRESA CUENTA CON UN MANUAL QUE DETERMINE LAS ACTIVIDADES Y FUNCIONES DE CADA COLABORADOR DE LA INSTITUCIÓN?

En la empresa existe cuatro colaboradores los mismos no cuenta con un manual en la cual se especifique las funciones y tareas, el Sr. Gerente manifiesta que muchas de las veces los colaboradores realizan sus funciones de manera empírica es decir solo en base a su experiencia laboral.

4. ¿EN EL ÁREA CONTABLE CUANTAS PERSONAS SON LAS ENCARGADAS DE LLEVAR LA CONTABILIDAD Y POSEEN LA CAPACITACIÓN NECESARIA?

En el área contable lo lleva solo una persona y no posee la capacitación necesaria debido a que las normativas de contabilidad muchas de las veces cambian y será necesario una capacitación acorde a la actividad que lleva, pero en definitiva muchas de las veces solucionan los inconvenientes que se les presentan.

5. ¿CONOCE USTED COMO SE FORMULA EL PRESUPUESTO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES?

El presupuesto que se desarrolla en la organización se formula correctamente pero muchas de las veces se ha llegado a cometer ciertos errores que quizá es por la falta de cumplimientos de metas no cumplidas inciden en los presupuestos realizados.

6. ¿CONSIDERA USTED QUE MEDIANTE UN ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS PERMITE CONOCER LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE LA EMPRESA SU ESTABILIDAD Y RENTABILIDAD?

Si considero que un análisis e interpretación de los estados financieros permite conocer la capacidad de crecimiento así como también su rentabilidad razón por lo cual he tratado de llevarlo adecuadamente pero por la falta de planificación no lo he llevado correctamente.

7. ¿CONSIDERA USTED, QUE LA EVALUACIÓN PRESUPUESTARIA PERMITE MEDIR EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES?

La evaluación financiera presupuestaria en mi organización es muy importante ya que mediante ella se puede realizar una retroalimentación de las decisiones que se vayan o que se quieran tomar en función de las metas de rentabilidad establecidas.

8. ¿LA EMPRESA A LA CUAL REPRESENTA CUENTA CON UN DEPARTAMENTO DE FINANZAS PARA CONOCER EL ESTADO REAL DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA, GENERAR ADECUADAS INVERSIONES Y TOMAR MEJORES DECISIONES PARA EL CRECIMIENTO DE LA COMPAÑÍA.

La empresa actualmente no cuenta con departamento de finanzas muchas de las actividades financieras de la organización lo llevan en un solo departamento en donde por

solucionar aspectos económicos se transforman constantemente, es decir contamos con departamento no especificados acorde a las actividades de cada una de ellas.

Análisis General de la entrevista realizada.

En la investigación realizada se puede determinar los siguientes aspectos importantes:

- La organización en definitiva no dispone de manuales que indique las actividades de cada funcionario.
- Los diferentes trabajadores que se encuentran laborando dentro de la empresa, han realizado su trabajo de acuerdo a la experiencia adquirida. La empresa cuenta con cuatro asistentes, los cuales realizan sus funciones de forma rudimentaria un ejemplo de esto es que todos los funcionarios del departamento Contable realizan las mismas funciones; por poner un ejemplo: la facturación, recibos, reintegro de cheques devueltos, canjes, recuperación de cartera, etc. Varias de estas actividades las realizan más de un asistente, eso hace que exista duplicación de tareas y funciones. A pesar de lo anterior mencionado, todos los empleados del Centro comercial muestran un buen servicio, en solución de problemas al cliente interno y al usuario.
- Aunque no existe un manual de funciones para realizar sus actividades, hasta el momento su trabajo ha permitido que los estados financieros se entreguen a tiempo y todos sus registros actualizados.
- Mediante la última precinta realizado al Sr gerente se pudo constatar es que la empresa no tiene un departamento de Finanzas para conocer el estado real de la situación económica financiera, generar adecuadas inversiones y tomar mejores decisiones para el crecimiento de la empresa.
- El sr. Gerente está muy consiente que el análisis e interpretación a los estados financieros permite conocer la capacidad de crecimiento, estabilidad y rentabilidad de la empresa, pero no se aplica en la empresa posiblemente porque no visualiza la capacitación en el manejo de las herramientas de gestión financiera.

3.5.1 Análisis de la Encuesta realizada

1 ¿Conoce usted si se ha realizado un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa?

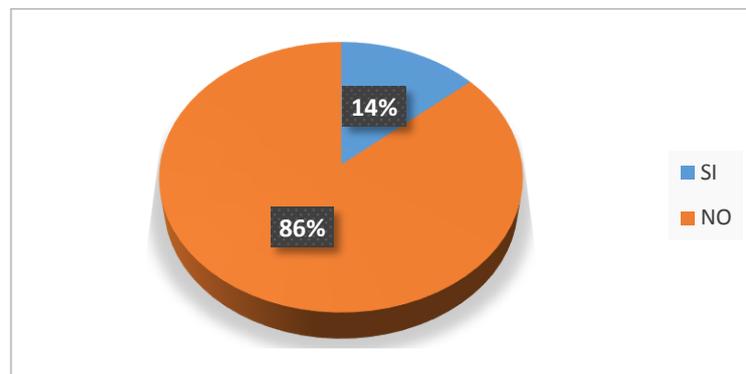
Cuadro 10: Realización de un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	14%
NO	19	86%
TOTAL	22	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Gráfico 1: Realización de un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis

De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada al personal, un 86% afirma que no se ha realizado un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa, mientras que el 14% indica que sí se ha realizado. En función del alto porcentaje se determina que no se ha realizado un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa, o

que, si se la hizo ésta no se ha difundido y no se ha aplicado adecuadamente, por esto la mayoría del personal no la conoce.

2 ¿Tiene conocimiento si la empresa ha determinado objetivos financieros?

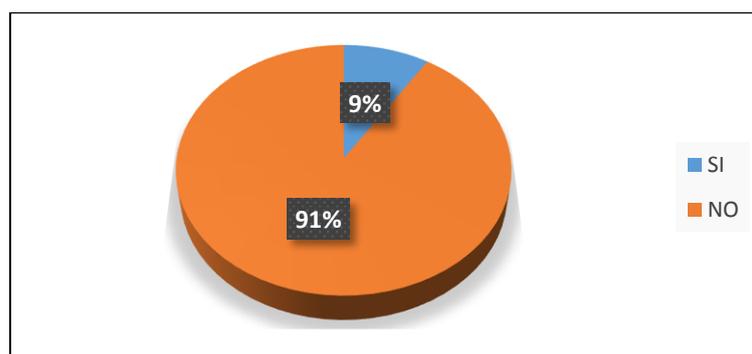
Cuadro 11: Establecimientos de objetivos financieros

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	9%
NO	20	91%
TOTAL	22	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Gráfico 2: Establecimientos de objetivos financieros



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis

Se consultó al personal si la empresa cuenta con objetivos financieros, ante los que el 91% indicó que no, y el restante 9% contestó afirmativamente la pregunta. Las respuestas evidencian que no se ha establecido de manera formal, objetivos financieros que guíen la gestión que realiza el área de finanzas en la empresa, debido a que únicamente el 9% indica que hay objetivos financieros, pero no de manera documentada.

Las respuestas de esta pregunta afirman a los resultados de la anterior, en la que se determinó que no se ha realizado un análisis y evaluación financiera.

3 ¿Sabe si la empresa dispone un sistema contable adecuado a sus necesidades?

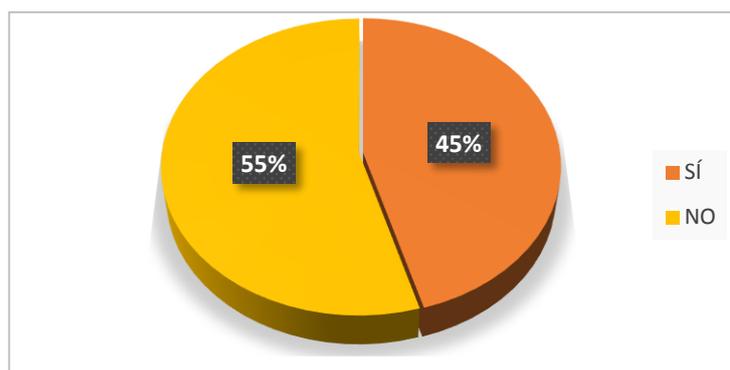
Cuadro 12: Existencia de un sistema contable adecuado

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	10	45%
NO	12	55%
TOTAL	22	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Gráfico 3: Existencia de un sistema contable adecuado



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis

El 55% de las personas investigadas cree que el sistema contable no es adecuado a las necesidades de la empresa, al contrario el 45% opina que si se dispone del sistema contable correcto. De manera general, se tiene la apreciación de que si se cuenta con un sistema contable, pero la relativa diferencia entre lo afirmativo y lo es o no adecuado, radica en una de las aclaraciones que hicieron algunos encuestados, que se refiere a que en este momento se está acoplando el sistema de la contabilidad acorde a las necesidades institucionales.

4 ¿Considera usted que mediante un análisis y evaluación financiera, administrativa mejorará la gestión financiera?

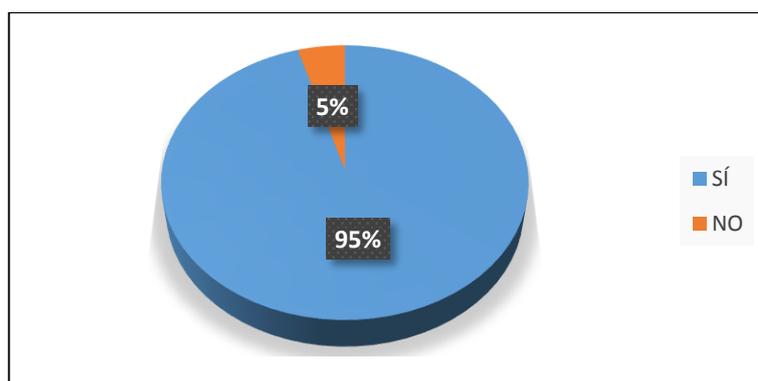
Cuadro 13: Análisis y evaluación financiera, administrativa mejorará la gestión financiera

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	21	95%
NO	1	5%
TOTAL	22	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Gráfico 4: Análisis y evaluación financiera, administrativa mejorará la gestión financiera



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis

En cuanto al análisis y evaluación financiera y sus efectos, el 95% del personal encuestado cree que con un análisis y evaluación financiera, administrativa mejorará la gestión financiera, y solamente el 5% piensa que con Análisis y evaluación financiera, administrativa no mejorará la gestión financiera. De manera general con estos resultados se puede determinar la importancia que toma todos los colaboradores de la empresa en realizar un análisis y evaluación financiera.

5 ¿Qué temas de capacitación requiere para ejercer correctamente sus funciones?

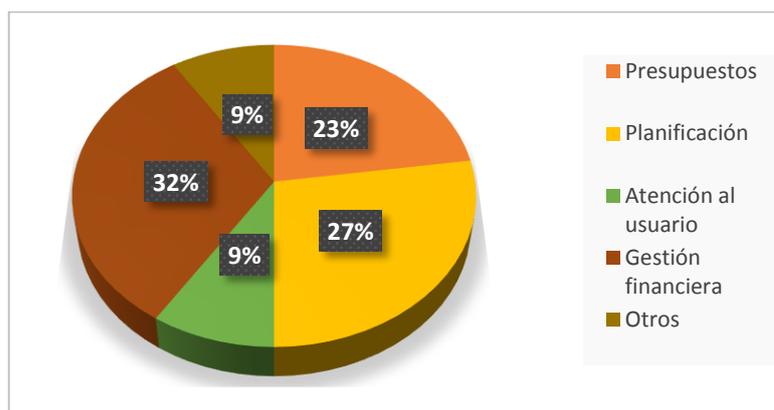
Cuadro 14: Temas de capacitación requeridos

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Presupuestos	5	23%
Planificación	6	27%
Atención al usuario	2	9%
Gestión financiera	7	32%
Otros	2	9%
TOTAL	22	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Gráfico 5: Temas de capacitación requeridos



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis

En referencia de los temas de capacitación requerida por el personal de la entidad, el 32% cree que deben recibir preparación referente a la gestión financiera, el 27% a planificación, un 23% eligió presupuestos, 9% atención al usuario y el restante 9% cree que son requeridos otros temas diferentes

Se puede notar que hay una necesidad de capacitación en temas referentes a la gestión financiera y planificación, lo que indica que hace falta refuerzo en estos aspectos importantes para el manejo adecuado de la empresa.

6 ¿Considera que el personal en la empresa para los procesos financieros es seleccionado acorde a un perfil?

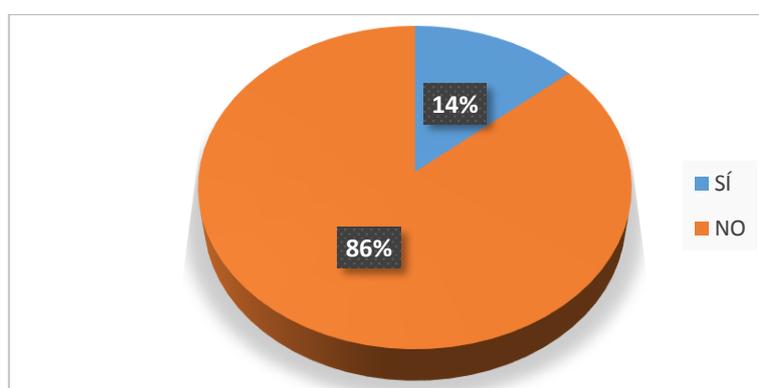
Cuadro 15: Personal seleccionado acorde a un perfil

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	3	14%
NO	19	86%
TOTAL	22	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Gráfico 6: Personal seleccionado acorde a un perfil



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis

Acorde a los resultados obtenidos se determina que 14% de los encuestados, no se realizan procesos de selección acorde a un perfil determinado para la selección del personal; en cambio, el restante 86% opina que los colaboradores, son seleccionados correctamente. En base al resultado obtenido, se determina que la institución no cuenta con procesos de selección establecidos de selección.

El no contar con herramientas técnicas de selección acorde al perfil deseado, genera una percepción de que el personal podría ser contratado de manera subjetiva, y no desde el perfil que requiere la entidad, lo cual puede afectar de manera determinante en la ejecución de trabajo de calidad.

3.6 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

Con el análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa en la empresa comercial SERVILLANTA CHISAG, de la Provincia de Pastaza, Cantón Pastaza, Parroquia Puyo, se logrará un adecuado flujo de efectivo, correcta concesión de créditos y políticas de inversión adecuadas y con ello fortalecer un servicio al cliente de calidad, se sustenta en las preguntas 1, 4, y 5 de la encuesta aplicada, las mismas que en un porcentaje notorio respaldan la idea propuesta, y a esta se le presentan los siguientes argumentos:

Aliados

- Mediante la entrevista realizada al Sr. Lucio Chisag gerente general de la empresa, se evidenció un apoyo incondicional al análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa en la empresa lo que permitirá mejorar su gestión financiera.
- Los colaboradores de la empresa, tienen toda la predisposición para participar dentro del proceso del análisis y evaluación a la gestión financiera y administrativa.

Oponentes

- Falta de capacitación en lo referente a temas como es la gestión financiera y la planificación económica.
- La Empresa comercial SERVILLANTA CHISAG, no dispone de procesos establecidos para la selección de personal para funciones financieras específicas.

Oportunidades

- La empresa comercial SERVILLANTA CHISAG, no solo oferta servicios técnicos si no también productos de marcas reconocidas a nivel internacional y propende alcanzar niveles de alta eficiencia y sobre todo permanecer en el mercado en base a estrategias de servicio al cliente basados en altos estándares de calidad y apalancada en una adecuada gestión financiera.
- Las evaluaciones financieras realizadas permite realizar pronósticos que afianzará a la institución en la toma de decisiones lo que le permitirá enfrentarse a las condiciones macroeconómicas cambiantes a la que se enfrentan hoy todas las organizaciones.

Riesgos

- El portafolio de productos que ofrece el mercado es grande y la empresa se enfrenta a una competencia bien marcada. Para lo cual es necesario una constante evaluación financiera.
- Constantemente debe estar revisando políticas de comercialización claras con proveedores y aprovechar las mejores condiciones que brinde el mercado de cada uno de los productos y servicios.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERO

4.1 ANALISIS Y EVALUACION ADMINISTRATIVA

4.1.1 La empresa y sus servicios

4.1.1.1 Misión

En Servillantas Chisag somos una empresa orientada a brindar soluciones integrales en llantas y sus servicios asociados dedicadas a satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, trabajando con tecnología de punta y las mejores marcas en llantas metodologías, garantizando productos y servicios de calidad.

Servillantas Chisag contamos con un talento humano en constante capacitación y actualización en sus áreas de desempeño para lograr la excelencia del servicio, guiados por valores y estrategias organizacionales que permitan un mejoramiento continuo de nuestros procesos y servicio al cliente.

4.1.1.2 Visión

En Servillantas Chisag tenemos como visión ser en el año 2018 una organización líder a nivel regional en el sector, gracias a nuestro portafolio de productos y servicios, así como la excelencia de nuestros procesos, una permanente actualización tecnológica, el desarrollo del talento humano y las mejores metodologías; que permitan el cumplimiento de los objetivos misionales propios y las mejores relaciones con todos los grupos de interés.

4.1.1.3 Objetivo institucional

Ser pioneros en el mercado ofertando a sus clientes un servicio y productos de calidad en llantas y artículos relacionados de las mejores marcas en la provincia de Pastaza.

Análisis FODA

Debido a que la empresa requiere conocer el entorno en que desempeña sus actividades torna muy importante la realización del FODA en el que podamos establecer tanto el ámbito interno como externo.

Gráfico 7: FODA de la empresa comercial Servillantas Chisag



Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

4.1.1.4 Análisis de los factores internos

El análisis del ámbito interno es aquella herramienta administrativa que permite evaluar factores internos como las fortalezas y debilidades de una organización en todos sus ámbitos.

Para la evaluación del desenvolvimiento de la entidad, la ponderación será de la siguiente manera: cada factor tendrá una ponderación, la misma que fluctuará entre 0 hasta 1, por

lo que la suma será = 1, los parámetros que se utilizarán se clasificarán de la siguiente manera:

CLASIFICACIÓN

Fortaleza Importante	4
Fortaleza Menor	3
Debilidad Grave	2
Debilidad Menor	1

El resultado ponderado se obtiene entre la ponderación y el parámetro asignado, se suma el resultado de cada uno de los factores.

Para cada uno de los resultados internos la calificación puede ser ponderada entre 4 máximo que indica que la empresa está estable y a 1 mínimo que indica que la empresa tiene problemas, la media es 2,5. Cuando el resultado es inferior al promedio se tiene más debilidades que fortalezas y si el resultado es mayor al promedio, se posee más fortalezas que debilidades.

El análisis del ámbito interno se presenta de la siguiente manera:

Cuadro 16: Análisis de los factores internos

FORTALEZAS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESP. PONDERADO
Experiencia en el negocio	0,12	4	0,48
Talento humano capacitado.	0,12	4	0,48
Conocimiento de la normativa vigente.	0,10	3	0,3
Base de datos de proveedores calificados.	0,11	3	0,33
Base de datos actualizados de los clientes.	0,12	4	0,48
Buen ambiente de trabajo.	0,12	4	0,48

DEBILIDADES			
Departamento financiero con falencias de control y desarrollo	0,05	2	0,1
Rotación constante del personal	0,04	1	0,04
Limitada integración informática en el área financiera.	0,05	2	0,1
Carencia de manual de procedimientos.	0,12	1	0,12
Incertidumbre financiera debido a que se desconoce las decisiones del gobierno.	0,05	1	0,05
TOTAL	1,00		2,96

Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

En base al resultado de 2,96 en el AREA CONTABLE, a simple vista podemos determinar que se tiene mayor número de fortalezas que debilidades, por lo que posee experiencia en el negocio, talento humano capacitado y acceso a la base de datos de los clientes, no obstante se presentan grandes debilidades; entre ellas, la carencia de un Manual de procedimientos en el Área; cuya existencia, socialización y puesta en marcha. Es de vital importancia para la estandarización de los procedimientos contables.

4.1.1.5 Análisis de los factores externos

El análisis del ámbito externo comprende una herramienta administrativa que permite resumir y evaluar información económica, política, social, gubernamental, jurídica tecnológica y competitiva; con el objeto de ponderarlos según la relevancia que tenga para la organización. Para medir las influencias externas sobre la empresa, se evalúa la siguiente matriz aplicando una ponderación, la misma que fluctuará entre 0 a 1 por lo que la suma será 1.

CLASIFICACIÓN

Oportunidad Importante	4
Oportunidad Menor	3

Amenaza Grave	2
Amenaza Menor	1

El resultado se obtiene entre la ponderación y clasificación, se calcula la suma del resultado ponderado de cada uno de los factores. En resultados externos la clasificación puede ser entre 4 máximo que implica que la empresa tiene mayores oportunidades y 1 mínimo que la empresa tiene menores oportunidades, la media es 2,5. Cuando el resultado es inferior al promedio se tiene más amenazas que oportunidades y si el resultado es mayor al promedio se tiene más oportunidades que amenazas.

Para efectos de este estudio se presenta el análisis de ámbito externo de la siguiente manera:

Cuadro 17: Análisis del ámbito externo

OPORTUNIDADES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESP. PONDERADO
Ubicación de la empresa en un sitio estratégico	0,12	4	0,48
Nuevos puntos de venta	0,11	4	0,44
Convenios internacionales que mejorar el proceso contable financiero	0,10	3	0,3
Avances en la tecnología telefónica	0,10	3	0,3
Incremento del patio automotriz lo que le permite incrementar su mercado	0,12	4	0,48
AMENAZAS			
Ausencia de inversiones	0,08	2	0,16
Omitir pagos a entidades financieras.	0,07	1	0,07
variación en políticas sobre las importaciones	0,07	2	0,14
Inestabilidad política y económica	0,12	1	0,12
Perdida del poder adquisitiva de la población por la actual situación económica	0,11	1	0,11
TOTAL	1,00		2,6

Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis:

En base al resultado de 2,6 obtenido del análisis, se puede determinar que las oportunidades son mayores a las y amenazas, presentándose grandes oportunidades como son Ubicación de la empresa en un sitio estratégico y el Incremento del patio automotriz lo que le permite incrementar su mercado lo cual significa una excelente oportunidad de desarrollo.

4.1.2 Autoridades

Al momento no existe jerarquías en la empresa por lo tanto el Sr. Lucio Chisag actúa como Gerente General.

4.1.3 Empleados

Al momento la empresa dispone de:

Gerente General

Asistente 1

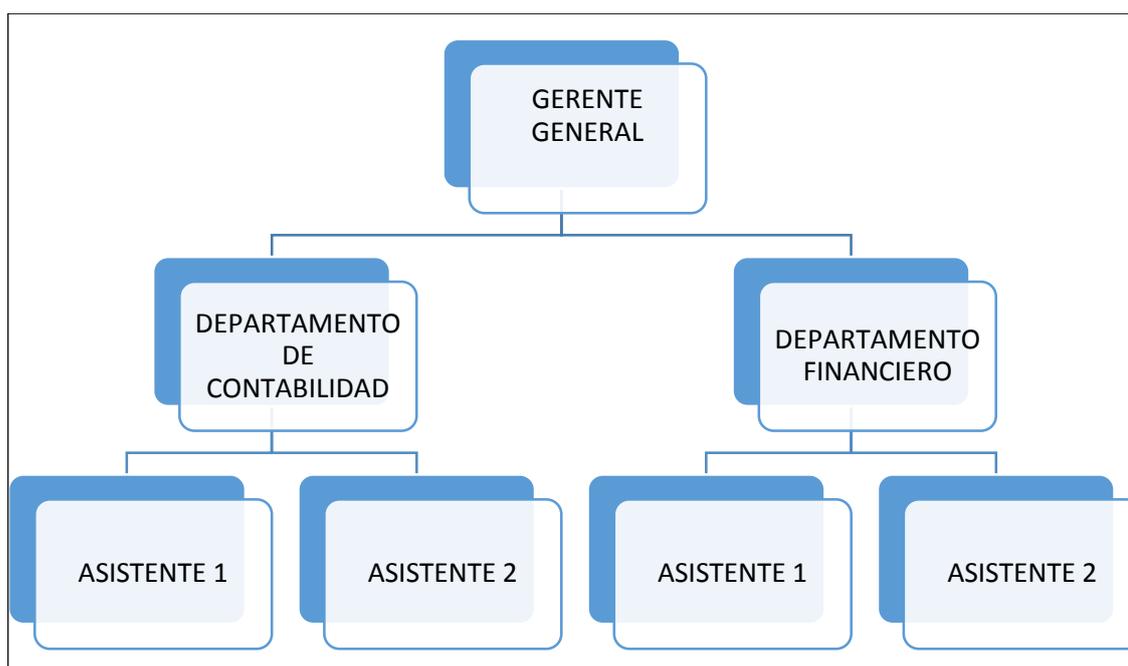
Asistente 2

Asistente 3

Asistente 4

Debido a que la empresa no cuenta con un organigrama jerárquico se han establecido la siguiente estructura para el área administrativa – financiera y contable.

Gráfico 8: Organización estructural



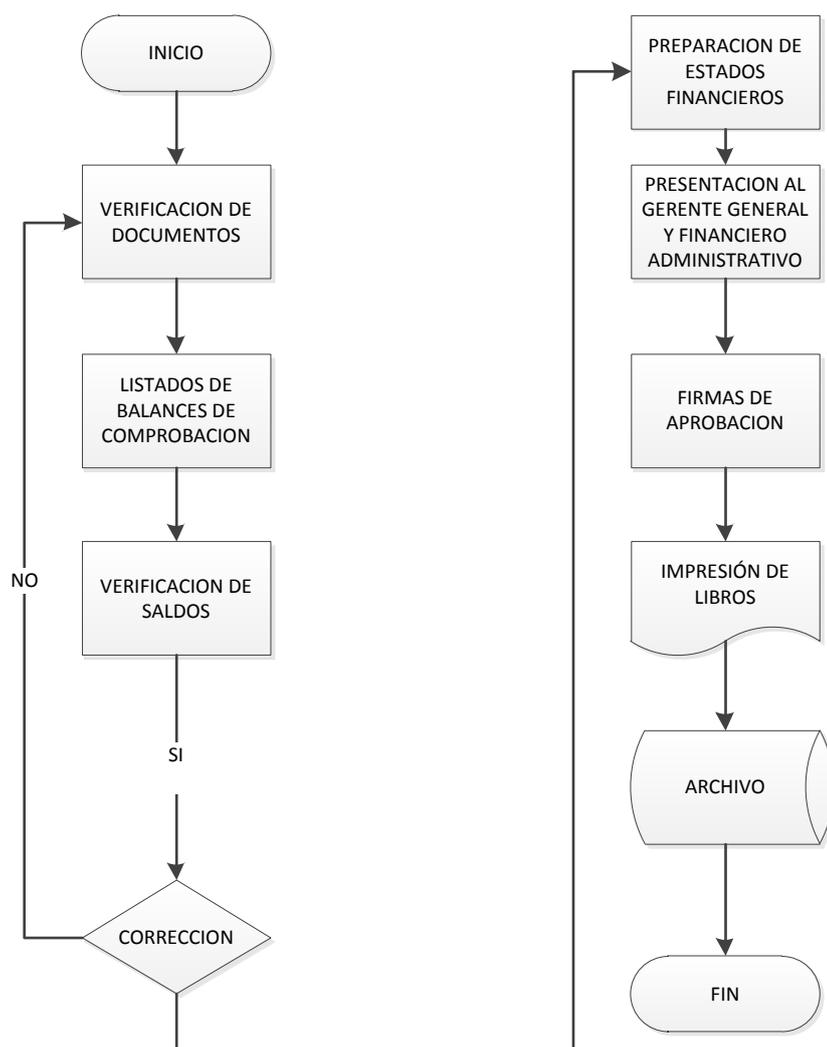
Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Al implantar una nueva estructura se pretende una mejora de los procesos establecidos, establecer funciones para cada persona, y por consiguiente se requiere de los servicios de un contador y la creación del área financiera y la contratación de una persona encargada de esta área.

Con esto se tendrá un mejor control y una adecuada gestión financiera ya que cada persona tiene establecida sus funciones y todos sus esfuerzos serán destinados a realizar bien su trabajo y de esta manera se cumplirá con los objetivos planteados. En el siguiente grafico se expone el proceso y procedimiento administrativo que se lleva en el área contable:

Gráfico 9: Procedimiento para presentar un estado financiero



Fuente: Empresa Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

4.1.4 Funciones del Personal

Funciones del Gerente General:

1. Liderar la gestión estratégica
2. Liderar la formulación y aplicación del plan de negocios
3. Alinear a las distintas Gerencias
4. Definir políticas generales de administración
5. Dirigir y controlar el desempeño de las áreas
6. Presentar al Directorio estados de situación e información de las marcha de la
7. empresa

8. Ser el representante de la empresa
9. Desarrollar y mantener relaciones político-diplomáticas con autoridades y reguladores (Ministerios, Contraloría, etc.).
10. Velar por el respecto de las normativas y reglamentos vigentes
11. Actuar en coherencia con los valores organizacionales

4.1.4.1 Funciones del Contador

1. Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para Fondos de Empleados.
2. Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por las leyes.
3. Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la empresa que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente, un balance de comprobación.
4. Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales el Fondo de Empleados esté obligado.
5. Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.
6. Asesorar a la Gerencia y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.
7. Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.
8. Presentar los informes que requieran la Junta Directiva, el Gerente, el Comité de Control Social, el Revisor Fiscal y los asociados, en temas de su competencia.
9. Asesorar a los asociados en materia crediticia, cuando sea requerido
10. Las demás que le asignen los Estatutos.

4.1.4.2 Funciones del Administrador Financiero

1. Analizar los estados financieros y velar por que estén a tiempo y sean confiables.
2. Preparar presupuestos de efectivo.
3. Coadyuvar en el propósito de maximizar el patrimonio de las acciones.
4. Mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad.
5. Distribuir los fondos entre las diversas áreas de la empresa.

6. Fijar políticas sobre el manejo de los activos.
7. Definir la estructura de capital.
8. Conocer la situación económica del país y las tendencias de la economía mundial.

4.1.4.3 Funcione del Asistente contable

1. Recibe, examina, clasifica, codifica y efectúa el registro contable de documentos.
2. Revisa y compara lista de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas.
3. Archiva documentos contables para uso y control interno.
4. Elabora y verifica relaciones de gastos e ingresos.
5. Transcribe información contable en un microcomputador.
6. Revisa y verifica planillas de retención de impuestos.
7. Revisa y realiza la codificación de las diferentes cuentas bancarias.
8. Recibe los ingresos, cheques nulos y órdenes de pago asignándole el número de comprobante.
9. Totaliza las cuentas de ingreso y egresos y emite un informe de los resultados.
10. Participa en la elaboración de inventarios.
11. Transcribe e ingresa información operando un microcomputador.
12. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
13. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
14. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
15. Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

4.1.4.4 Funciones del Asistente Financiero

1. Recopila y codifica información financiera suministrada por las diferentes unidades.
2. Elabora series estadísticas, cuadros, gráficos y proyecciones de tipo financiero.
3. Efectúa cálculos para la obtención de índices financieros.
4. Revisa, clasifica y ordena reposiciones de fondo de trabajo, fondos especiales y cajas asignadas a las diversas unidades.
5. Lleva el registro y control de la disponibilidad presupuestaria.
6. Elabora comprobantes de pago por diversos conceptos.

7. Apoya en el análisis de ejecución o modificación presupuestaria.
8. Revisa traspaso y rectificaciones de partidas.
9. Hace seguimiento a los compromisos financieros de la Institución.
10. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
11. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
12. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
13. Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

4.1.5 Proveedores

La selección de proveedores se basará en 5 factores:

Calidad de los productos

- ✓ Voluntad para trabajar de común acuerdo.
- ✓ Idoneidad Técnica.
- ✓ Localización Geográfica.
- ✓ El precio

Para poder lograr un sistema efectivo de compras se debe propiciar un ambiente en el que las relaciones no sean antagónicas, sino unas relaciones en donde ambos se beneficien.

Claves:

- ✓ Que sea a largo plazo.
- ✓ Que sea de mutuo acuerdo.
- ✓ Que se tenga menos pero mejores proveedores, ya que se trata de un proceso basado en la calidad.
- ✓ Que el proveedor comprenda su propio proceso y lo controle de tal modo que haga bien las cosas desde la primera vez.

Para el caso de estudio la empresa contará con proveedores de llantas de gran renombre en el país como:

- ✓ GoodYear
- ✓ Maxxis Distribuidora

Estos dos grandes proveedores garantizan un producto de muy alta calidad es por eso que al momento se trabaja con ellos.

4.1.6 Clientes

Los clientes constituyen las personas interesadas en hacer uso de los servicios y consumo de los productos que ofrece la empresa, jugando el papel más importante por cuanto son la fuente de ingresos para el desenvolvimiento de las actividades de la industria en acción. De esta forma resulta importante conocer a los clientes, lo cual se lo puede realizar a través de evaluaciones de satisfacción, tanto en la propia empresa como de otros sitios que les hayan brindado servicios similares, siendo importante además conocer a profundidad para definir las estrategias con miras a brindar un servicio de calidad.

En tal sentido el procedimiento a seguir para lograr una mayor satisfacción a los clientes es el siguiente:

Gráfico 10: Procedimiento de satisfacción al cliente



Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

4.2 ANÁLISIS Y EVALUACION FINANCIERO

A continuación se presenta un caso práctico de la empresa comercial de llantas, accesorios y de prestación de servicios de alineación y balanceo, en la cual se realiza un trabajo de planteamiento de herramientas para evaluar la Gestión Financiera. En el desarrollo del análisis se considerarán datos y cifras reales. La metodología seguida en el desarrollo del caso práctico es el siguiente:

- a) Análisis de la información
- b) Desarrollo y aplicación del análisis
- c) Informe de resultados

4.2.1 Presentación de balances históricos

Se solicitó los estados financieros por los períodos terminados al 31 de diciembre de los años 2013 y 2014 de la empresa objeto de análisis, los cuales sirvieron de base para la evaluación de la gestión financiera.

Estados financieros proporcionados por la empresa:

1. Balance general
2. Estado de pérdidas y ganancias
3. Estado de flujo de efectivo
4. Estado de cambios en el patrimonio
5. Información complementaria

4.2.1.1 Balance General

El Balance general comprende el mismo periodo de tiempo tomado para el análisis (año 2013 al 2014); En sí, el Balance General refleja la posición financiera de la institución, para cumplir su función más importante que consiste en proporcionar información sobre las condiciones financieras de la empresa en un momento determinado, este Balance debe reflejar todos los hechos relacionados con la naturaleza y el monto de los activos de la empresa, de sus pasivos y del patrimonio de los accionistas.

A continuación se expone el balance general correspondiente a los años 2013 y 2014:

Cuadro 18: Balance general de la empresa comercial Servillantas Chisag

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO	2014	2013
ACTIVO CORRIENTE	207.006,31	215.374,50
Efectivo y equivalentes de efectivo	2.484,50	1.950,00
Bancos	38.952,50	12.062,50
Inventario de producto terminado	49.116,50	38.267,00
Cuentas por cobrar clientes	87.759,00	93.379,50
(-) Provisión cuentas incobrables	(4.167,50)	(3.221,50)
Crédito tributario (IVA)	12.940,00	40.234,50
Crédito tributario (Renta)	12.561,31	29.889,00
Garantías	7.360,00	2.813,50
ACTIVO NO CORRIENTE	9.355,00	3.804,54
Muebles y enseres	450,00	300,00
Maquinaria, equipo e instalaciones	11.030,00	2.504,54
Equipo de computación y software	1.815,00	1.250,00
(-) Depreciacion acumulada propiedad planta y equipo	(3.940,00)	(250,00)
TOTAL ACTIVOS	216.361,31	219.179,04
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES	152.067,00	209.128,00
Cuentas y documentos por pagar	139.757,50	198.420,00
Retenciones de impuestos	5.363,00	9.988,00
Otras cuentas y documentos por pagar	6.946,50	720,00
PASIVOS NO CORRIENTES	45.000,00	5.000,00
Préstamos por pagar	45.000,00	5.000,00
TOTAL PASIVOS	197.067,00	214.128,00
PATRIMONIO		
Capital social	1.000,00	1.000,00
Reserva Legal	500,00	500,00
Revalorización patrimonio	-	-
Utilidades del ejercicio	14.243,27	366,23
Utilidades retenidas	3.551,04	3.184,81
TOTAL PATRIMONIO	19.294,31	5.051,04
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	216.361,31	219.179,04

Fuente: Estados financieros del departamento contable del condado de la empresa comercial Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

4.2.1.2 Estado de Resultados

El Estado de Pérdidas y Ganancias permite conocer el resultado económico de la empresa al final de un periodo contable, esto quiere decir que este es un estado dinámico, que abarca los resultados de los movimientos realizados; presenta los ingresos y los gastos en que ha incurrido la empresa en un determinado tiempo, y de igual manera ayuda a visualizar las rentas que se han obtenido como los gastos que se han efectuado.

El estado de resultados es el reflejo real de lo que ha sucedido en cuanto a la generación de ingresos, indicando sus principales conceptos; así como los principales rubros de gastos incurridos por la entidad, y la utilidad o pérdida de dicho periodo.

Los balances obtenidos para este estudio y análisis comprenden los años 2013 y 2014. En el siguiente cuadro se representa el resumen de estado de resultados:

Cuadro 19: Estado de pérdidas y ganancias Servillantas Chisag

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

NOMBRE	2014	2013
INGRESOS		
Ventas servicios	183.345,00	73.374,50
Ventas producto	410.500,00	100.250,00
TOTAL INGRESOS	593.845,00	173.624,50
COSTOS		
(-) Costo de ventas	381.921,50	93.609,00
TOTAL COSTOS	381.921,50	93.609,00
UTILIDAD OPERATIVA DEL EJERCICIO	211.923,50	80.015,50
GASTOS DE ADMINISTRACION	105.357,35	61.310,67
Sueldos y salarios	59.780,01	29.237,21
Beneficios sociales	6.499,24	724,98
Obligaciones con la seguridad social	7.649,81	4.145,04
Honorarios profesionales	7.911,45	11.441,35
Arriendos	5.956,53	3.530,94
Servicios básicos	6.746,37	1.228,85
Polizas de seguro	272,63	54,96
Depreciaciones	1.843,22	1.119,92
Cuentas incobrables	945,95	1.031,34
Suministros y materiales	2.875,64	234,73
Movilización y combustible	1.013,18	804,73
Contribuciones y afiliaciones	283,33	192,00
Multas, impuestos, intereses	522,66	883,98
Legales, notariales	224,79	37,44
Gastos de gestion	1.254,23	220,75
Impuestos municipales	1.447,64	205,67
Impuesto renta no recuperado	-	6.207,85
IVA que se carga al costo	130,69	8,96
GASTOS DE PRODUCCION	83.668,45	17.628,52
Sueldos y salarios produccion	19.440,05	-
Beneficios sociales	2.672,51	-
Honorarios	31.443,06	5.431,98
Servicios terceros	17.902,37	8.467,44
Mantenimientos y servicios de terceros	9.591,75	2.585,05
Repuestos y accesorios	2.618,71	1.144,05
GASTOS FINANCIEROS	1.414,66	523,93
Gasto interés	1.414,66	523,93
TOTAL GASTOS	190.440,45	79.463,12
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	21.483,06	552,39
15% Participación trabajadores	3.222,46	82,86
22% Impuesto a la renta	4.017,33	103,30
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	14.243,27	366,23

Fuente: Estados financieros del departamento contable de la empresa comercial Servillantas Chisag

4.2.1.3 Flujo de caja

El flujo de efectivo es la parte integrante de los estados financieros, que proporcionan una base para evaluar la habilidad de la empresa y generar efectivo, el objetivo de este estado financiero es presentar la información acerca de los históricos en el efectivo y sus equivalentes de una empresa, por medio de este estado se clasifica los flujos de efectivo por actividades operativas, de inversión y financiamiento, durante un periodo contable.

Cuadro 20: Estado de flujo de efectivo

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG	
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO - METODO INDIRECTO	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014	
DETALLE	2014
FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	
Utilidad (pérdida) Neta	14.243,27
Ajustes por:	
Depreciación de propiedades, planta y equipo	1.843,22
Provisión cuentas incobrables	945,95
Participación Trabajadores	3.222,46
Impuesto a la renta	4.017,33
Efectivo neto proveniente de actividades operativas antes de cambios en el capital de trabajo	
Aumento/Disminución en cuentas por cobrar	(5.620,50)
Aumento/Disminución en intereses por cobrar	-
Aumento/Disminución en gastos anticipados y otras cuentas por cobrar	(40.075,69)
Aumento/Disminución en otros activos	10.849,50
Aumento/Disminución en cuentas por pagar	
Aumento/Disminución en intereses por pagar	
Aumento/Disminución en gastos acumulados y otras cuentas por pagar	
Efectivo neto proveniente de actividades operativas	(10.574,47)
FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Compra de propiedades, planta y equipo	9.240,46
Efectivo neto usado en actividades de inversión	9.240,46
FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
Utilidades retenidas	366,23
Efectivo neto usado en actividades de inversión	366,23
AUMENTO NETO EN EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	27.424,50
EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO	14.012,50
EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	<u>41.437,00</u>

Fuente: Estados financieros del departamento contable del condado de la empresa comercial Servillantas Chisag

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

4.2.2 Análisis Financiero

La utilidad del análisis financiero radica en el hecho de que los estados financieros deban usarse como herramientas para tomar decisiones. El análisis de estados financieros sirve únicamente para la predicción del futuro, mientras que desde el punto de vista de la administración, el análisis de estados financieros es útil como una forma para participar las condiciones futuras y, lo que es más importante, como un punto de partida para la planeación de aquellos procedimientos que hayan de influir sobre el curso futuro de los eventos.

4.2.2.1 Introducción

La gestión financiera, es una herramienta básica para la administración de las empresas en la toma de decisiones gerenciales, ya que permite a los usuarios internos y externos evaluar la solvencia, liquidez, rentabilidad y capacidad para generar recursos a corto, mediano y largo plazo.

Por tratarse de un trabajo en el que se realizará un análisis e interpretación de la situación financiera mediante herramientas de gestión financiera de una entidad, se pretende hacer un plan para el entendimiento de la entidad y su entorno y una evaluación de los riesgos de representación errónea de importancia relativa. Todo esto permitirá establecer un análisis para evaluar su situación y desempeño financiero, y con ello determinar las adecuadas herramientas para la toma acertada de decisiones que permitan lograr con efectividad sus propósitos y fines comunes.

4.2.2.2 Análisis e interpretación de estados financieros

Análisis financiero vertical

METODO DE PORCENTAJES INTEGRALES (PARCIALES)

Cuadro 21: Análisis vertical del balance general

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO	2014	Participación
ACTIVO CORRIENTE	207.006,31	100%
Efectivo y equivalentes de efectivo	2.484,50	1,20%
Bancos	38.952,50	18,82%
Inventario de producto terminado	49.116,50	23,73%
Cuentas por cobrar clientes	87.759,00	42,39%
(-) Provisión cuentas incobrables	(4.167,50)	-2,01%
Crédito tributario (IVA)	12.940,00	6,25%
Crédito tributario (Renta)	12.561,31	6,07%
Garantías	7.360,00	3,56%
ACTIVO NO CORRIENTE	9.355,00	100,00%
Muebles y enseres	450,00	4,81%
Maquinaria, equipo e instalaciones	11.030,00	117,90%
Equipo de computación y software	1.815,00	19,40%
(-) Depreciación acumulada propiedad planta y equipo	(3.940,00)	-42,12%
TOTAL ACTIVOS	216.361,31	
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES	152.067,00	100,00%
Cuentas y documentos por pagar	139.757,50	91,91%
Retenciones de impuestos	5.363,00	3,53%
Otras cuentas y documentos por pagar	6.946,50	4,57%
PASIVOS NO CORRIENTES	45.000,00	100,00%
Préstamos por pagar	45.000,00	100,00%
TOTAL PASIVOS	197.067,00	
PATRIMONIO	19.294,31	100,00%
Capital social	1.000,00	5,18%
Reserva Legal	500,00	2,59%
Revalorización patrimonio	-	0,00%
Utilidades del ejercicio	14.243,27	73,82%
Utilidades retenidas	3.551,04	18,40%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	216.361,31	

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis de la aplicación de porcentajes integrales parciales:

En este método de análisis, se considera cada rubro como un 100%, es así que el activo corriente representa un 100% y cada cuenta integrante representa una proporción porcentual de ese 100% y se evalúa parcialmente. De esta forma se puede analizar los rubros más importantes dentro de cada apartado del estado financiero así:

- ✓ El Activo corriente representa el 100%, del cual, un 42,51% está integrado por la cartera de clientes (cuentas por cobrar), en primera instancia, esto refleja que la Compañía no maneja una buena recuperación de cartera siendo este el saldo mayor al cierre del ejercicio; sin embargo es importante considerar que éste disponible debe usarse en la cancelación de obligaciones inmediatas y vencidas que la empresa tiene con proveedores, entidades reguladoras y empleados.
- ✓ Seguidamente se refleja una proporción del 23,79% concentrado en los inventarios que maneja la Compañía frente al activo corriente total. Es importante verificar su nivel de rotación.
- ✓ El Activo no corriente también representa un 100%, y todo este 100% lo integra el activo depreciable, que para el caso de estudio lo conforman el grupo de las maquinarias y equipos en su mayor proporción, así como también el equipo de computación y software y los muebles y enseres que la empresa requiere para la prestación del servicio.
- ✓ El Pasivo corriente representa el 100%, de los cuales, un 91,91% lo integran las cuentas y documentos por pagar, aquí se concentran las obligaciones con proveedores así como también deudas adquiridas con terceros; en menor proporción se encuentran las otras cuentas por pagar con el 4,57%.
- ✓ En Pasivo no corriente está representado en el 100% por los préstamos por pagar que mantiene la Compañía.
- ✓ En el Patrimonio el 73,06% lo conforma la utilidad neta del ejercicio, un 18,94% las utilidades retenidas, el capital social representando el 5,33% y con una menor proporción se encuentra la reserva legal.

MÉTODO DE PORCENTAJES INTEGRALES (TOTALES)

Cuadro 22: Análisis vertical por el método de porcentajes totales

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO	2014	Participación
ACTIVO CORRIENTE	207.006,31	95,68%
Efectivo y equivalentes de efectivo	2.484,50	1,15%
Bancos	38.952,50	18,00%
Inventario de producto terminado	49.116,50	22,70%
Cuentas por cobrar clientes	87.759,00	40,56%
(-) Provisión cuentas incobrables	(4.167,50)	-1,93%
Crédito tributario (IVA)	12.940,00	5,98%
Crédito tributario (Renta)	12.561,31	5,81%
Garantías	7.360,00	3,40%
ACTIVO NO CORRIENTE	9.355,00	4,32%
Muebles y enseres	450,00	0,21%
Maquinaria, equipo e instalaciones	11.030,00	5,10%
Equipo de computación y software	1.815,00	0,84%
(-) Depreciación acumulada propiedad planta y equipo	(3.940,00)	-1,82%
TOTAL ACTIVOS	216.361,31	100%
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES	152.067,00	70,28%
Cuentas y documentos por pagar	139.757,50	64,59%
Retenciones de impuestos	5.363,00	2,48%
Otras cuentas y documentos por pagar	6.946,50	3,21%
PASIVOS NO CORRIENTES	45.000,00	20,80%
Préstamos por pagar	45.000,00	20,80%
TOTAL PASIVOS	197.067,00	91,08%
PATRIMONIO		
Capital social	1.000,00	0,46%
Reserva Legal	500,00	0,23%
Revalorización patrimonio	-	0,00%
Utilidades del ejercicio	14.243,27	6,58%
Utilidades retenidas	3.551,04	1,64%
TOTAL PATRIMONIO	19.294,31	8,92%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	216.361,31	100%

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis de la aplicación de porcentajes integrales totales:

A diferencia del análisis de porcentajes integrales parciales, éste evalúa cada cuenta respecto al total del activo y respecto al total de pasivo y patrimonio, los rubros más importantes son los siguientes:

- ✓ En el grupo del Activo, el activo corriente representa el 95,68, dentro de este el más relevante es la cartera de clientes, esto se debe a que las ventas en este ejercicio se incrementaron dando lugar a la maximización de las cuentas por cobrar a clientes y por ende la concentración de disponible. El activo no corriente representa un 4,32% del total del activo pues al ser una empresa de servicios, este rubro no es muy relevante; sin embargo de esto su mayor concentración se centra en el grupo de las maquinarias, equipos e instalaciones.

Del Pasivo y Patrimonio, el 70,28% lo compone el pasivo corriente y un 20,80% compuesto por el pasivo no corriente. Representando el Patrimonio el 8,92% del Activo Total; esto refleja que la empresa no es solvente ni en el corto ni en el largo plazos.

Análisis financiero vertical del Estado de resultados

Cuadro 23: Análisis financiero vertical del estado de resultados

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

NOMBRE	2014	Participación
INGRESOS		
Ventas servicios	183.345,00	30,87%
Ventas producto	410.500,00	69,13%
TOTAL INGRESOS	593.845,00	100,00%
COSTOS		
(-) Costo de ventas	381.921,50	64,31%
TOTAL COSTOS	381.921,50	64,31%
UTILIDAD OPERATIVA DEL EJERCICIO	211.923,50	35,69%
GASTOS DE ADMINISTRACION		
GASTOS DE ADMINISTRACION	105.357,35	17,74%
Sueldos y salarios	59.780,01	10,07%
Beneficios sociales	6.499,24	1,09%
Obligaciones con la seguridad social	7.649,81	1,29%
Honorarios profesionales	7.911,45	1,33%
Arriendos	5.956,53	1,00%
Servicios básicos	6.746,37	1,14%
Polizas de seguro	272,63	0,05%
Depreciaciones	1.843,22	0,31%
Cuentas incobrables	945,95	0,16%
Suministros y materiales	2.875,64	0,48%
Movilizacion y combustible	1.013,18	0,17%
Contribuciones y afiliaciones	283,33	0,05%
Multas, impuestos, intereses	522,66	0,09%
Legales, notariales	224,79	0,04%
Gastos de gestion	1.254,23	0,21%
Impuestos municipales	1.447,64	0,24%
Impuesto renta no recuperado	-	0,00%
IVA que se carga al costo	130,69	0,02%
GASTOS DE PRODUCCION		
GASTOS DE PRODUCCION	83.668,45	14,09%
Sueldos y salarios produccion	19.440,05	3,27%
Beneficios sociales	2.672,51	0,45%
Honorarios	31.443,06	5,29%
Servicios terceros	17.902,37	3,01%
Mantenimientos y servicios de terceros	9.591,75	1,62%
Repuestos y accesorios	2.618,71	0,44%
GASTOS FINANCIEROS		
GASTOS FINANCIEROS	1.414,66	0,24%
Gasto interés	1.414,66	0,24%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	21.483,06	1,22%
15% Participación trabajadores	3.222,46	0,54%
22% Impuesto a la renta	4.017,33	0,68%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	14.243,27	2,40%

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis de la aplicación de porcentajes integrales totales:

El análisis de porcentajes integrales aplicado al Estado de Pérdidas y Ganancias, se realiza específicamente por el método de porcentajes integrales totales, por el hecho de que nos interesa conocer los porcentajes que representan el costo de ventas, la utilidad operativa, los gastos administrativos, de producción, financieros y la utilidad neta del ejercicio después de impuestos y participación trabajadores con respecto a las ventas.

Por lo que se puede observar que del 100% asignado a las ventas, el 64,31% representa el costo de ventas, seguido de los gastos administrativos y de producción por un 17,74% y 14,09%, respectivamente; dejando una utilidad neta del 2,40% para este ejercicio.

Para este tipo de empresas, el índice de rentabilidad bruta oscila entre un 25 y 30%, según los entendidos, para el caso de estudio, este nivel se superó obteniendo un 35%; sin embargo es importante mencionar que una correcta aplicación en los costos generaría un mayor margen bruto, seguida de una eficiente distribución de los gastos para culminar con un margen neto positivo y eficiente.

Análisis financiero horizontal

METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES (Balance General)

Cuadro 24: Análisis financiero horizontal del balance General

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO	2014	2013	VARIACION	Participación
ACTIVO CORRIENTE	207.006,31	215.374,50	(8.368,19)	-3,89%
Efectivo y equivalentes de efectivo	2.484,50	1.950,00	534,50	27,41%
Bancos	38.952,50	12.062,50	26.890,00	222,92%
Inventario de producto terminado	49.116,50	38.267,00	10.849,50	28,35%
Cuentas por cobrar clientes	87.759,00	93.379,50	(5.620,50)	-6,02%
(-) Provisión cuentas incobrables	(4.167,50)	(3.221,50)	(946,00)	29,37%
Crédito tributario (IVA)	12.940,00	40.234,50	(27.294,50)	-67,84%
Crédito tributario (Renta)	12.561,31	29.889,00	(17.327,69)	-57,97%
Garantías	7.360,00	2.813,50	4.546,50	161,60%
ACTIVO NO CORRIENTE	9.355,00	3.804,54	5.550,46	145,89%
Muebles y enseres	450,00	300,00	150,00	50,00%
Maquinaria, equipo e instalaciones	11.030,00	2.504,54	8.525,46	340,40%
Equipo de computación y software	1.815,00	1.250,00	565,00	45,20%
(-) Depreciación acumulada propiedad plar	(3.940,00)	(250,00)	(3.690,00)	1476,00%
TOTAL ACTIVOS	216.361,31	219.179,04	(2.817,73)	-1,29%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	152.067,00	209.128,00	(57.061,00)	-27,29%
Cuentas y documentos por pagar	139.757,50	198.420,00	(58.662,50)	-29,56%
Retenciones de impuestos	5.363,00	9.988,00	(4.625,00)	-46,31%
Otras cuentas y documentos por pagar	6.946,50	720,00	6.226,50	864,79%
PASIVOS NO CORRIENTES	45.000,00	5.000,00	40.000,00	800,00%
Préstamos por pagar	45.000,00	5.000,00	40.000,00	800,00%
TOTAL PASIVOS	197.067,00	214.128,00	(17.061,00)	-7,97%
PATRIMONIO				
Capital social	1.000,00	1.000,00	-	0,00%
Reserva Legal	500,00	500,00	-	0,00%
Revalorización patrimonio	-	-	-	-
Utilidades del ejercicio	14.243,27	366,23	13.877,03	3789,15%
Utilidades retenidas	3.551,04	3.184,81	366,23	11,50%
TOTAL PATRIMONIO	19.294,31	5.051,04	14.243,26	281,99%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	216.361,31	219.179,04	(2.817,74)	-1,29%

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis del método de aumentos y disminuciones del balance general

En el Balance General se puede observar que para el ejercicio 2014, la mayoría de sus partidas sufrieron representativos aumentos, ocasionados por diversos factores, propios y ajenos a la naturaleza de la empresa.

Para el caso del Activo Corriente, presenta una disminución del 3,89% como resultado de incrementos y decrementos de sus diferentes partidas como por ejemplo:

- ✓ Las cuentas bancarias tuvieron un crecimiento de aproximadamente un 223% debido a que la empresa incrementó su nivel de ventas y por ende el nivel de efectivo disponible fruto de la cobranza, es por ello que la cartera de clientes a diciembre de 2014 tiene una disminución de un 6,02% con relación al 2013, considerando que la eficiencia en la recaudación fue mucho más efectiva en este año; sin embargo hay que resaltar que la provisión para cuentas incobrables ha sufrido un incremento del 29% esto debido a saldos pendientes de cobro de años anteriores.
- ✓ Un incremento en los inventarios de producto terminado en un 28,35% en razón de que la compañía realizó varias adquisiciones al finalizar el año 2014, por posibles incrementos debido a la política económica que se maneja en el país.
- ✓ El incremento en las garantías, la disminución en las partidas de impuestos fiscales específicamente en los créditos tributarios de renta e IVA cuya razón se acentúa en el hecho de que por cierres fiscales se liquidan con las ventas para el ejercicio siguiente. Estos son los componentes del resultado final en cuanto a los aumentos y disminuciones de este grupo de cuentas.

Con relación al Activo no corriente, tiende a incrementarse en un 145% que como se había señalado en párrafos anteriores, se debe al incremento de personal que requiere de los equipos, herramientas e infraestructura para el desarrollo de sus actividades y el crecimiento de la empresa.

Por otro lado el Pasivo tiene una disminución del 7,97% en el año 2014 con respecto al 2013, esto representa que en el ejercicio 2014 se cubrieron varias obligaciones inmediatas e históricas y también se generaron nuevas como resultados de los procesos operativos de la organización.

El Patrimonio por su parte presentó un aumento de cerca del 96% para el 2014 con respecto al 2013, esto se debe a que el 2014 fue un año productivo que generó utilidades tanto para los trabajadores como para los accionistas, estos dividendos no han sido repartidos aún a los accionistas por lo que en el Patrimonio se reflejan como utilidades retenidas o no distribuidas hasta que se decida distribuir. Estas servirán como medio de financiamiento para las operaciones de la empresa.

MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES (Estado de Resultados)

Cuadro 25: Análisis financiero horizontal del Estado de resultados

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

NOMBRE	2014	2013	VARIACION	Porcentaje
INGRESOS				
Ventas servicios	183.345,00	73.374,50	109.970,50	149,88
Ventas producto	410.500,00	100.250,00	310.250,00	309,48
TOTAL INGRESOS	593.845,00	173.624,50	420.220,50	242,03
COSTOS				
(-) Costo de ventas	381.921,50	93.609,00	288.312,50	308,00
TOTAL COSTOS	381.921,50	93.609,00	288.312,50	308,00
UTILIDAD OPERATIVA DEL EJERCICIO	211.923,50	80.015,50	131.908,00	164,85
GASTOS DE ADMINISTRACION	105.357,35	61.310,67	44.046,68	71,84
Sueldos y salarios	59.780,01	29.237,21	30.542,81	104,47
Beneficios sociales	6.499,24	724,98	5.774,26	796,47
Obligaciones con la seguridad social	7.649,81	4.145,04	3.504,77	84,55
Honorarios profesionales	7.911,45	11.441,35	(3.529,90)	(30,85)
Arriendos	5.956,53	3.530,94	2.425,60	68,70
Servicios básicos	6.746,37	1.228,85	5.517,52	449,00
Polizas de seguro	272,63	54,96	217,67	396,05
Depreciaciones	1.843,22	1.119,92	723,30	64,58
Cuentas incobrables	945,95	1.031,34	(85,39)	(8,28)
Suministros y materiales	2.875,64	234,73	2.640,91	1.125,08
Movilización y combustible	1.013,18	804,73	208,45	25,90
Contribuciones y afiliaciones	283,33	192,00	91,34	47,57
Multas, impuestos, intereses	522,66	883,98	(361,32)	(40,87)
Legales, notariales	224,79	37,44	187,35	500,40
Gastos de gestión	1.254,23	220,75	1.033,49	468,18
Impuestos municipales	1.447,64	205,67	1.241,97	603,86
Impuesto renta no recuperado	-	6.207,85	(6.207,85)	(100,00)
IVA que se carga al costo	130,69	8,96	121,73	1.359,35
GASTOS DE PRODUCCION	83.668,45	17.628,52	66.039,93	374,62
Sueldos y salarios producción	19.440,05	-	19.440,05	100,00
Beneficios sociales	2.672,51	-	2.672,51	100,00
Honorarios	31.443,06	5.431,98	26.011,08	478,85
Servicios terceros	17.902,37	8.467,44	9.434,93	111,43
Mantenimientos y servicios de terceros	9.591,75	2.585,05	7.006,71	271,05
Repuestos y accesorios	2.618,71	1.144,05	1.474,66	128,90
GASTOS FINANCIEROS	1.414,66	523,93	890,73	170,01
Gasto interés	1.414,66	523,93	890,73	170,01
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	21.483,06	552,39	20.930,67	3.789,15
15% Participación trabajadores	3.222,46	82,86	3.139,60	3.789,15
22% Impuesto a la renta	4.017,33	103,30	3.914,04	3.789,15
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	14.243,27	366,23	13.877,03	3.789,15

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis del método de aumentos y disminuciones del Estado de Resultados

Para el Estado de Resultados, en su gran mayoría, las partidas han tendido a aumentarse, por un lado las ventas para el 2014 se incrementaron en un 242% y por otro, el costo de ventas y el gasto operativo en un 308% y 139% respectivamente. El incremento en las ventas se justifica por factores importantes como la eficiente gestión de ventas por parte de directivos de la empresa.

Como es lógico, el costo y gasto varían en función del nivel de ventas; sin embargo no siempre el costo variable puede subir sino más bien tender a la baja tras la aplicación de estrategias de negocios y también los gastos pueden equilibrarse y mejorar el resultado de un ejercicio.

Es notorio en el análisis el incremento para las partidas del patrimonio en las cuentas de utilidades, participación para trabajadores y lógicamente impuestos para el fisco.

MÉTODO DE TENDENCIAS - BALANCE GENERAL

Cuadro 26: Análisis financiero horizontal del Balance General

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE

DETALLE	2013	2014	
ACTIVO	AÑO BASE	SEGUNDO AÑO	VARIACIÓN
ACTIVO CORRIENTE	215.374,50	207.006,31	96,11
ACTIVO NO CORRIENTE	3.804,54	9.355,00	245,89
TOTAL ACTIVOS	219.179,04	216.361,31	98,71
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVOS CORRIENTES	209.128,00	152.067,00	72,71
PASIVOS NO CORRIENTES	5.000,00	45.000,00	900,00
TOTAL PASIVOS	214.128,00	197.067,00	92,03
Capital social	1.000,00	1.000,00	100,00
Reserva Legal	500,00	500,00	100,00
Utilidades del ejercicio	366,23	14.243,27	3.889,15
Utilidades retenidas	3.184,81	3.551,04	111,50
TOTAL PATRIMONIO	5.051,04	19.294,31	381,99
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	219.179,04	216.361,31	98,71

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis del método de tendencias – Balance General

Como se puede observar tanto en la tabla de análisis como en la representación, las partidas han tenido varias tendencias, es evidente un ligero decrecimiento de 1,29% del activo a partir del año base, esto se debe principalmente a una variación negativa en la recuperación de cartera y en los créditos fiscales. Por su parte el activo fijo se incrementó de manera acelerada debido al crecimiento de la empresa así como el servicio que se oferta y por ende el suministro de herramientas requerido para ejecutar las funciones.

Con relación al pasivo, este tiende a disminuir en el año 2 debido a que se usa el disponible para cubrir las obligaciones con proveedores y demás obligaciones contraídas; sin embargo el pasivo a largo plazo ha sufrido un crecimiento notable, con la adquisición de nuevas obligaciones a un plazo mayor a un año.

Con relación al Patrimonio, especialmente en la partida de utilidades no distribuidas el incremento es evidente, ya que por un lado se generó un buen margen de utilidad y por

otro no se ha distribuido dividendos, quedando estos congelados hasta que la empresa tenga suficiente capacidad para desembolsar estos rubros.

Por otro lado, dentro del Patrimonio se observa que las reservas se mantienen constantes, no han tenido ningún incremento durante los dos ejercicios, esto se debe a que se encuentran sobre valoradas por lo que la utilidad de cada ejercicio no distribuye reservas a fin de que no sigan incrementando su valor.

MÉTODO DE TENDENCIAS – ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro 27: Análisis financiero horizontal del Estado de Resultados

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	2013	2014	VARIACION
	AÑO BASE	SEGUNDO AÑO	
Ventas	173.624,50	593.845,00	342,03
(-) Costo de ventas	93.609,00	381.921,50	408,00
UTILIDAD BRUTA	80.015,50	211.923,50	264,85
GASTOS DE ADMINISTRACION	61.310,67	105.357,35	171,84
GASTOS DE PRODUCCION	17.628,52	83.668,45	474,62
UTILIDAD OPERACIONAL	1.076,32	22.897,71	2.127,42
GASTOS FINANCIEROS	523,93	1.414,66	270,01
UTILIDAD ANTES PTU E IMPUESTOS	552,39	21.483,06	3.889,15
15% Participación trabajadores PTU	82,86	3.222,46	3.889,15
22% Impuesto a la renta	103,30	4.017,33	3.889,15
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	366,23	14.243,27	3.889,15

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

Análisis del método de tendencias – Estado de Resultados

En el Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias) porcentual, se puede observar un comportamiento con importantes variaciones tanto en las ventas, costo de ventas, gastos administrativos, de producción y financieros; tantos los costos como los gastos operativos fluctúan en función del nivel de ventas, a excepción del gasto financiero que en términos absolutos es pequeño, y que se produjo por un préstamo de capital inmediatamente y por otros gastos mínimos de las cuentas corrientes. En definitiva el resultado final es razonable ya que tanto el ingreso como el costo y gasto fueron directamente proporcionales; sin embargo queda la posibilidad de mejorar la rentabilidad de la empresa.

4.2.1.3 Aplicación de razones financieras

RAZONES DE LIQUIDEZ

1. Razón circulante

AÑOS	2013	2014
<u>Activo Corriente</u>	215.374,50	207.006,31
<u>Pasivo corriente</u>	209.128,00	152.067,00
Resultado:	1,03	1,36

2. Prueba ácida

AÑOS	2013	2014
Activo Corriente - Inventario	177.107,50	157.889,81
<u>Pasivo corriente</u>	209.128,00	152.067,00
Resultado:	0,85	1,04

Del resultado de la aplicación del índice de liquidez se concluye que la empresa tiene capacidad para cubrir sus obligaciones corrientes, para el 2013 por cada dólar de deuda, se disponía de \$1,03 y para el año 2014 por cada dólar de deuda se dispuso de \$1,36; sin embargo esta capacidad no es totalmente óptima, ya que una razón de por lo menos 1,5 con un máximo de 2,00 podrían caracterizar a una organización con una liquidez eficiente. Es también importante señalar que al aplicar la prueba ácida, se observa que para el ejercicio 2013 la compañía contó con menos de 1,00 dólar mientras que para el 2014 este índice subió a 1,04 para cubrir sus obligaciones de corto plazo; pues estos disminuyen respecto del primer análisis, por la aplicación de los inventarios.

3. Capital de trabajo

AÑOS	2013	2014
Activo Corriente	215.374,50	207.006,31
(-) Pasivo corriente	(209.128,00)	(152.067,00)
Resultado:	6.246,50	54.939,31

El Capital de trabajo es la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente, es lo que le queda a la empresa después de cubrir sus deudas inmediatas. Estas cifras nos muestran que el capital de trabajo del Comercial “Servillantas” es adecuado en los dos períodos de

análisis, para el ejercicio fiscal 2013, el Capital de Trabajo es de USD 6.246,50 y para el período 2014 de USD 54.939,31 sin embargo es importante mencionar que no es suficiente para el desarrollo operativo de la empresa y que además podría verse afectado por un pasivo demasiado alto.

RAZONES DE SOLVENCIA

1. Razón de deuda a capital

AÑOS	2013	2014
Deuda Total	214.128,00	197.067,00
Capital de los accionistas	1.000,00	1.000,00
Resultado:	214,13	197,07

De acuerdo a los resultados, vemos que la solvencia de la empresa no es óptima, pues los índices expresan que por cada dólar aportado por los accionistas, los acreedores proporcionan \$214,13 para el ejercicio 2013 y \$197,07 para el ejercicio 2014, esto representa un riesgo financiero gigantesco para la compañía, pues ésta prácticamente pertenece a los acreedores.

2. Razón de deuda a activo total

AÑOS	2013	2014
Pasivo Total	214.128,00	197.067,00
Activo Total	219.179,04	216.361,31
Resultado:	0,98	0,91

Este indicador nos permite establecer la participación de los acreedores en el financiamiento de las operaciones de la empresa. Para los ejercicios 2013 y 2014, se puede observar una disminución en términos porcentuales del 0,98% al 0,91%. Esto significa que para el ejercicio 2014, el 91% de los activos es financiado por los acreedores, o lo que es lo mismo los acreedores son dueños del 91% del activo y los socios de la empresa de únicamente el 9%.

RAZONES DE ACTIVIDAD

1. Rotación de las cuentas por cobrar

AÑOS	2013	2014
$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	$\frac{173.624,50}{90.158,00}$	$\frac{593.845,00}{83.591,50}$
Resultado:	1,93	7,10

2. Periodo promedio de cobranza

AÑOS	2013	2014
$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{360}{1,93}$	$\frac{360}{7,1}$
Resultado:	186,53	50,70

De acuerdo al resultado de este indicador, aproximadamente 187 días es el plazo promedio que se tardó en recuperar el pago respectivo por una cuenta para el ejercicio 2013, mientras que para el 2014 fue de 51 días, cabe señalar que las condiciones de crédito en la empresa suponen llegar al plazo de 30 a 60 días. Se recomienda definir una política de cobros para en función de esta, agilizar la gestión de cobro y realizar un análisis mensual del saldo de la cuenta por cobrar para evitar que el plazo de recuperación se distorsione. De esta forma, además, se dispondrá del efectivo para operaciones y se disminuye el riesgo de no obtener el pago de un servicio con saldo muy antiguo.

RAZONES DE RENTABILIDAD

1. Tasa de rendimiento

AÑOS	2013	2014
$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{173.624,5 - 93.609,00}{173.624,50}$	$\frac{593.845,00 - 381.921,50}{593.845,00}$
Resultado:	0,46	0,36

2. Margen de utilidad bruta

AÑOS	2013	2014
$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{80.015,50}{173.624,50}$	$\frac{211.923,50}{593.845,00}$
Resultado:	0,46	0,36

Este indicador señala que del ingreso por prestación de servicios se dispone el 46% en el año 2013 y 36% en el 2014 para cubrir los gastos operativos. Entre los gastos operativos se incluyen todos aquellos que no están directamente relacionados con la prestación del servicio y por los cuales no se generan ingresos, tales como sueldos administrativos, de producción, mantenimiento y funcionamiento, entre otros.

Es recomendable que los costos fijos se mantengan bajos para que la proporción de los costos variables no afecte de manera significativa a los resultados y que a la vez estos puedan ser recuperados en cada prestación del servicio.

3. Margen de utilidad operacional

AÑOS	2013	2014
$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	$\frac{1.076,32}{173.624,50}$	$\frac{22.897,71}{593.845,00}$
Resultado:	0,0062	0,0386

Este indicador muestra que la empresa obtuvo al final del año 2013 un 0,62% y para el 2014 de 3,86% de margen de utilidad después de sus operaciones ordinarias. Se

recomienda manejar el control presupuestario para verificar mensualmente si alcanza el margen de utilidad estimado.

4. Rendimiento neto sobre las ventas

AÑOS	2013	2014
Utilidad Neta	366,23	14.243,27
Ventas Netas	173.624,50	593.845,00
Resultado:	0,0021	0,0240

El índice de Rendimiento neto sobre las ventas, mide la proporción de la utilidad neta con respecto a las ventas totales del período contable. Como resultado obtenido de estos cálculos se presenta a continuación lo siguiente:

Para el ejercicio 2013, las ventas tuvieron únicamente un rendimiento del 0,21% y para el ejercicio 2014 un rendimiento del 2,40%, estas tasas son demasiado bajas y preocupantes, categorizando a la empresa como no Rentable, pues por cada dólar de venta realizado, se obtuvo no más de 0,02 centavos para el 2013 y de 0,20 centavos para el 2014, de utilidad neta.

5. Rendimiento sobre los activos

AÑOS	2013	2014
Utilidad Neta después de impuestos	366,23	14243,27
Activo Total	219.179,04	216.361,31
Resultado:	0,002	0,066

Este índice representa la proporción de los activos con relación a la utilidad neta del ejercicio. Como resultado para el año 2013, existe un rendimiento sobre los activos del 0,2% y para el año 2014 este asciende al 6%, lo que significa que por cada dólar invertido en Activos, se obtuvo una utilidad neta de 0,002 centavos y 0,06 centavos respectivamente, por lo que se puede concluir que los Activos fueron utilizados de manera más eficiente en el ejercicio 2014, y aunque los resultados no son óptimos son mejores.

6. Rendimiento sobre el capital

AÑOS	2013	2014
Utilidad Neta después de	366,23	14.243,27
Activo Total	5.051,04	19.294,31
Resultado:	0,073	0,738

Este indicador, señala la tasa de rendimiento que obtienen los accionistas de la empresa, en otras palabras, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor de los dueños. Para el año 2013 el rendimiento es de 7,25% y para el ejercicio 2014 se incrementa al 73,82%, esto significa que por cada unidad monetaria (\$1,00) que los socios mantienen invertidos en la empresa, se generó USD 0,073 para el año 2013 y USD 0,738 para el 2014 de utilidad.

El ejercicio 2014 tiene un incremento relevante, que aunque no es favorable en su totalidad representa una variación positiva para la organización.

4.2.1.4 Análisis del flujo de caja

Cuadro 28: Análisis de flujo de caja mensual

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG
FLUJO DE CAJA MENSUAL
PERIODO: ENERO A DICIEMBRE 2014

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Dinero líquido al inicio (caja y bancos)	14.012,45	17.546,30	18.580,15	27.889,00	28.697,85	34.463,35	41.615,85	50.268,35	57.670,85	60.298,35	52.329,35	20.860,35	-
Suma de cobros (entradas de efectivo)	15.000,00	15.000,00	25.000,00	17.500,00	25.000,00	28.500,00	30.000,00	32.000,00	32.000,00	38.500,00	43.500,00	166.000,00	468.000,00
Suma de pagos (salidas de efectivo)	(11.466,15)	(13.966,15)	(15.691,15)	(16.691,15)	(19.234,50)	(21.347,50)	(21.347,50)	(24.597,50)	(29.372,50)	(46.469,00)	(74.969,00)	(145.790,50)	(440.942,60)
Flujo de caja neto (cobros-pagos)	3.533,85	1.033,85	9.308,85	808,85	5.765,50	7.152,50	8.652,50	7.402,50	2.627,50	(7.969,00)	(31.469,00)	20.209,50	27.057,40
Dinero líquido al final (caja y bancos)	17.546,30	18.580,15	27.889,00	28.697,85	34.463,35	41.615,85	50.268,35	57.670,85	60.298,35	52.329,35	20.860,35	41.069,85	41.069,85
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujos operativos	3.783,85	1.283,85	(216,15)	1.283,85	6.240,50	7.627,50	9.127,50	7.877,50	2.877,50	(7.719,00)	(31.219,00)	20.459,50	21.407,40
Cobros por ventas al contado	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	9.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	65.000,00
Cobros por ventas a plazo	11.500,00	11.500,00	11.500,00	14.000,00	16.000,00	22.500,00	24.000,00	26.000,00	26.000,00	32.500,00	37.500,00	160.000,00	393.000,00
Pago de nóminas	(5.075,00)	(5.075,00)	(5.075,00)	(5.075,00)	(6.119,00)	(6.623,50)	(6.623,50)	(6.623,50)	(6.623,50)	(7.279,00)	(7.279,00)	(7.729,00)	(75.200,00)
Pagos de aportes a la seguridad social	(1.091,15)	(1.091,15)	(1.091,15)	(1.091,15)	(1.315,50)	(1.424,00)	(1.424,00)	(1.424,00)	(1.424,00)	(1.565,00)	(1.565,00)	(1.661,50)	(16.167,60)
Pagos a proveedores	(3.500,00)	(6.000,00)	(7.500,00)	(8.500,00)	(8.500,00)	(10.000,00)	(10.000,00)	(12.500,00)	(17.500,00)	(32.500,00)	(60.000,00)	(125.000,00)	(301.500,00)
Pago de arrendamientos	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(400,00)	(4.800,00)
Pagos de servicios públicos	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(175,00)	(175,00)	(175,00)	(175,00)	(175,00)	(225,00)	(225,00)	(250,00)	(2.175,00)
Pagos de impuestos	(1.000,00)	(1.000,00)	(1.000,00)	(1.000,00)	(2.250,00)	(2.250,00)	(2.250,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(4.250,00)	(5.250,00)	(10.500,00)	(36.750,00)

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

ANÁLISIS DEL FLUJO DE CAJA

Los saldos mensuales del Flujo de Caja para el ejercicio 2014 se tornaron positivos lo que permitió cubrir todas las obligaciones contraídas con proveedores, empleados, IESS, SRI, cuya exigencia era inmediata.

Durante los primeros meses del ejercicio, los flujos fueron bajos pero suficientes para cubrir las obligaciones, y para el mes de mayo la tendencia tiende a aumentar ya que las operaciones de la empresa también toman repunte, y son los meses de octubre, noviembre y diciembre aquellos que más movimiento tuvieron en el flujo de caja tanto en ingresos como para egresos.

Dentro de las fuentes operativas la partida generadora de efectivo fue la recaudación de cartera tanto de contado como a crédito, y para los egresos, el pago a proveedores y la nómina como partidas relevantes, sin dejar de lado la parte impositiva y las obligaciones patronales.

Se observa también, un flujo de caja prorrateado para la adquisición de activo fijo mientras que para las de financiamiento, existe un desembolso por concepto de intereses a terceros como resultado del otorgamiento de un préstamo a corto plazo, mismo que pudo cubrirse dentro del año fiscal.

Cabe señalar que el Flujo de Caja es una herramienta muy importante al momento de seleccionar o tomar decisiones sobre el comportamiento y capacidad de la empresa para generar efectivo suficiente para cubrir sus obligaciones inmediatas.

En el caso de Comercial “Servillantas Chisag”, el flujo es positivo y cubre los desembolsos incluso con un remanente, sin embargo es importante mencionar que las obligaciones por pagar al final del ejercicio son demasiado elevadas y que deben tomarse medidas que permitan generar la mayor cantidad de efectivo para cubrir las obligaciones en los tiempos establecidos y cantidades requeridas, ya que esto permitirá que la empresa tenga una liquidez eficiente y sobre todo que refleje solvencia y capacidad económica.

4.2.1.5 Control presupuestal

El control presupuestal es un instrumento elaborado con datos estimados y pronósticos que deben ser utilizados por las empresas para dirigir todas sus operaciones y lograr una gestión financiera eficiente, cuyos contenidos se comparan contra los datos reales del mismo período.

Cuadro 29: Control presupuestal

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG
MÉTODO PRESUPUESTAL
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 Y 2014

NOMBRE	2014 Real	2014 Presupuesto	Variación	Porcentaje	2013 Real	2013 Presupuesto	Variación	Porcentaje
INGRESOS								
Ventas servicios	183.345,00	132.387,25	50.957,76	38,49%	73.374,50	111.635,00	(38.260,50)	-34,27%
Ventas producto	410.500,00	228.283,93	182.216,08	79,82%	100.250,00	88.226,50	12.023,50	13,63%
TOTAL INGRESOS	593.845,00	360.671,17	233.173,83	64,65%	173.624,50	199.861,50	(26.237,00)	-13,13%
COSTOS								
(-) Costo de ventas	381.921,50	287.712,66	94.208,84	32,74%	93.609,00	139.395,00	(45.786,00)	-32,85%
TOTAL COSTOS	381.921,50	287.712,66	94.208,84	32,74%	93.609,00	139.395,00	(45.786,00)	-32,85%
UTILIDAD OPERATIVA DEL EJERCICIO	211.923,50	72.958,51	138.964,99	190,47%	80.015,50	60.466,50	19.549,00	32,33%
GASTOS DE ADMINISTRACION								
Sueldos y salarios	105.357,35	32.107,50	73.249,85	228,14%	61.310,67	40.681,00	20.629,67	50,71%
Sueldos y salarios	59.780,01	10.500,00	49.280,01	469,33%	29.237,21	20.500,00	8.737,21	42,62%
Beneficios sociales	6.499,24	3.400,00	3.099,24	91,15%	724,98	800,00	(75,02)	-9,38%
Obligaciones con la seguridad social	7.649,81	2.500,00	5.149,81	205,99%	4.145,04	2.661,00	1.484,04	55,77%
Honorarios profesionales	7.911,45	2.500,00	5.411,45	216,46%	11.441,35	5.800,00	5.641,35	97,26%
Arrendos	5.956,53	4.800,00	1.156,53	24,09%	3.530,94	3.500,00	30,93	0,88%
Servicios básicos	6.746,37	2.100,00	4.646,37	221,26%	1.228,85	500,00	728,85	145,77%
Polizas de seguro	272,63	172,50	100,13	58,05%	54,96	30,00	24,96	83,20%
Depreciaciones	1.843,22	1.120,00	723,22	64,57%	1.119,92	700,00	419,92	59,99%
Cuentas incobrables	945,95	1.300,00	(354,05)	-27,23%	1.031,34	950,00	81,34	8,56%
Suministros y materiales	2.875,64	1.600,00	1.275,64	79,73%	234,73	150,00	84,73	56,49%
Movilización y combustible	1.013,18	450,00	563,18	125,15%	804,73	570,00	234,73	41,18%
Contribuciones y afiliaciones	283,33	200,00	83,33	41,67%	192,00	170,00	22,00	12,94%
Multas, impuestos, intereses	522,66	150,00	372,66	248,44%	883,98	700,00	183,98	26,28%
Legales, notariales	224,79	200,00	24,79	12,40%	37,44	100,00	(62,56)	-62,56%
Gastos de gestion	1.254,23	800,00	454,23	56,78%	220,75	300,00	(79,26)	-26,42%
Impuestos municipales	1.447,64	225,00	1.222,64	543,39%	205,67	150,00	55,67	37,11%
Impuesto renta no recuperado	-	-	-	0,00%	6.207,85	3.050,00	3.157,85	103,54%
IVA que se carga al costo	130,69	90,00	40,69	45,21%	8,96	50,00	(41,05)	-82,09%
GASTOS DE PRODUCCION	83.668,45	31.450,00	52.218,45	166,04%	17.628,52	14.700,00	2.928,52	19,92%
Sueldos y salarios produccion	19.440,05	5.000,00	14.440,05	288,80%	-	-	-	-
Beneficios sociales	2.672,51	800,00	1.872,51	234,06%	-	-	-	-
Honorarios	31.443,06	5.000,00	26.443,06	528,86%	5.431,98	2.000,00	3.431,98	171,60%
Servicios terceros	17.902,37	11.950,00	5.952,37	49,81%	8.467,44	8.000,00	467,44	5,84%
Mantenimientos y servicios de terceros	9.591,75	5.700,00	3.891,75	68,28%	2.585,05	3.500,00	(914,96)	-26,14%
Repuestos y accesorios	2.618,71	3.000,00	(381,29)	-12,71%	1.144,05	1.200,00	(55,95)	-4,66%
GASTOS FINANCIEROS	1.414,66	700,00	714,66	102,09%	523,93	250,00	273,93	109,57%
Gasto interés	1.414,66	700,00	714,66	102,09%	523,93	250,00	273,93	109,57%
TOTAL GASTOS	190.440,45	64.257,50	126.182,95	196,37%	79.463,12	55.631,00	23.832,11	42,84%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	21.483,06	8.701,01	12.782,05	146,90%	552,39	4.835,50	(4.283,11)	-88,58%
15% Participación trabajadores	3.222,46	1.305,15	1.917,31	146,90%	82,86	725,33	(642,47)	-88,58%
22% Impuesto a la renta	4.017,33	1.627,09	2.390,24	146,90%	103,30	904,24	(800,94)	-88,58%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	14.243,27	5.768,77	8.474,50	146,90%	366,23	3.205,94	(2.839,71)	-88,58%

Elaborado por: Marcia Catalina Congacha Cargua

ANÁLISIS DEL MÉTODO PRESUPUESTAL

A través de la utilización de esta herramienta, se puede identificar cuáles son los rubros en donde no se cumple con el costo estimado.

En el rubro de los ingresos, existe una variación del -13,13% en las ventas reales vs lo presupuestado en el año 2013, esto se debió a una disminución en la inversión para el comercio automotriz ocasionada por factores económicos y políticos, tras la crisis mundial que afectó a ese año. Para el año 2014 se alcanzaron las ventas presupuestadas, con un excedente del 64,65% como consecuencia de la recuperación de esta industria.

El margen bruto es totalmente diferente en el año 2013 y en el 2014 pues el costo de ventas fluctúa en función de las ventas y su crecimiento, sin embargo la variación es positiva y se ubica en un 32%.

4.2.1.6 Análisis del Valor Económico Agregado (EVA)

El EVA, es la última herramienta de Gestión Financiera analizada durante esta investigación.

El Valor Económico Agregado es una herramienta que permite evaluar la generación de valor del negocio y constituye una herramienta gerencial clave para:

- ✓ La planeación estratégica.
- ✓ La toma de decisiones cotidiana.
- ✓ La evaluación del desempeño por área de responsabilidad

Para medir la creación de valor en la empresa se parte de tres elementos básicos necesarios para llegar a conocer la “Utilidad Económica” EVA:

1. Capital empleado
2. Costo de capital
3. Utilidad neta de operación después de impuestos

a. Capital empleado

El capital empleado se define como el activo total (AT) menos los pasivos sin costo explícito (PSCE).

El concepto de capital empleado parte de dos ideas básicas

- ✓ Primera: Cualquier inversión en el activo implica un costo, ya que se está financiando, sea con fuentes externas (pasivo) o con recursos del accionista (capital contable), los dos tienen un costo, y por lo tanto el activo debe de ser capaz de pagarlo.
- ✓ Segunda: Se puede decir que la utilidad debe ser capaz de pagar los costos de financiamiento del capital empleado más que del activo total, ya que el costo del pasivo sin costo explícito está incluido en el costo de ventas y/o en los gastos de operación que se restaron para llegar a la utilidad.

b. El costo de capital

El costo de capital es el promedio ponderado del costo de las fuentes de financiamiento de la empresa.

Para la determinación del costo de capital se parte de dos elementos principales: la determinación del costo de cada fuente de financiamiento y la ponderación de las fuentes de financiamiento.

c. Utilidad neta después de impuestos (UNDI)

La utilidad operativa neta después de impuestos, en forma simple, sería la utilidad de operación (asegurándonos que se trata de la utilidad generada solo por la operación continua de la empresa) menos los impuestos que corresponden a esta utilidad (impuestos ajustados).

En la utilidad operativa neta después de impuestos (UNODI) no se toman en cuenta los gastos financieros, ningún tipo de ingreso o egreso que no esté relacionado con la

operación del negocio, es decir, se trata de la utilidad generada por la empresa antes de cualquier costo de fuente de financiamiento alguna.

Aplicación del EVA:

Su fórmula básica es:

$$EVA = UONDI - (C.E. \times C.C.)$$

Dónde:

EVA = Valor Económico Agregado

UONDI = Utilidad Operativa Neta (ajustada) después de impuestos

CE = Capital Empleado

CC = Costo de Capital

El EVA es la diferencia entre la Utilidad Operacional Neta Después de Impuestos y el Costo de Capital Total, incluyendo el costo de capital del Patrimonio.

Sí el Valor Económico Agregado es positivo, significa que la empresa ha generado una rentabilidad por arriba de su costo de capital, lo que le genera una situación de creación de valor, mientras que si es negativo, se considera que la empresa no es capaz de cubrir su costo de capital y por lo tanto está destruyendo valor para los accionistas.

CÁLCULO DEL EVA		
ACTIVOS NETOS (C.E.)	KTNO + Activos fijos	19.294,31
UONDI	UAll - (UAll x Impuesto a la renta)	17.465,72
% RENTABILIDAD DE ACTIVO NETO (RAN)	(UONDI / Activo Operativo Neto) x 100	90,52%
COSTO DE CAPITAL (C.C.)	COSTO PROMEDIO DE CAPITAL	13,03%
EVA OBTENIDO		14.951,68

ANÁLISIS DEL VALOR ECONÓMICO AGREGADO “EVA”

El valor positivo del EVA (Valor Económico Agregado) para “Comercial Chisag”, demuestra que la empresa tuvo capacidad para generar riqueza por encima de su costo de capital. Si bien es cierto la empresa no contaba con financiamiento externo histórico otorgado por instituciones financieras, hoy por hoy cuenta con el financiamiento de sus proveedores en un 70%, de financieras en un 21% y con financiamiento de los accionistas en un 9%, este financiamiento generó un costo de capital que para el caso representa el 13,03%.

Es importante mencionar que un EVA positivo le da valor a la empresa y que el incremento de este puede lograrse a través de una gestión eficiente de los recursos financieros, mientras que un EVA negativo refleja que la empresa no tiene capacidad de cubrir el costo de capital y por ende, resta valor a la empresa y sus accionistas.

Se recomienda analizar todas las áreas de la empresa especialmente aquellas que le dan valor económico a fin de tomar decisiones que permitan mejorar el nivel de este agregado y por ende la capacidad de la compañía para generar riqueza.

4.2.1.7 Punto de equilibrio

Partiendo de que el punto de equilibrio hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero pero tampoco pierde).

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas.

Por costos fijos, aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia son prácticamente constante.

CONCEPTO	GASTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	VENTAS	COSTOS TOTALES
Ventas			593.845,00	
Costos de ventas		381.921,50		381.921,50
Gastos de administración	105.357,35			105.357,35
Gastos de producción	83.668,45			83.668,45
Gastos financieros	1.414,66			1.414,66
Totales:	190.440,45	381.921,50	593.845,00	572.361,95

Para obtener el punto de equilibrio en valor, consideraremos la siguiente fórmula:

$PE \$ = \text{Costos Fijos} / [1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})]$

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{190.440,45}{1 - \frac{381.921,50}{593.845,00}}$$

$$PE = \$ 533.645,90$$

4.2.1.8 Análisis DUPONT

Considerando que el análisis DUPONT es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa, a continuación se refleja el mencionado análisis:

ANÁLISIS DUPONT 2014

$$\text{MARGEN} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{14.243,27}{593.845,00} = 0,0239848$$

ROA (Retorno Sobre Los Activos)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{14.243,27}{216.361,31} = 0,0658309$$

ROE (Retorno Sobre El Capital Propio)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}} = \frac{14.243,27}{19.294,31} = 0,7382109$$

Rotación Del Activo

$$\text{Rotación Del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \frac{593.845,00}{216.361,31} = 2,7446913$$

Multiplicador De Apalancamiento

$$\text{Multiplicador De Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio Total}} = \frac{216.361,31}{19.294,31} = 11,21373659$$

OPERACIÓN

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{ROA} = \text{Margen} * \text{Rotación de Capital}$$

$$\text{ROA} = \frac{14.243,27}{593.845,00} * \frac{593.845,00}{216.361,31}$$

$$\text{ROA} = 0,065830947$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} * \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio Total}}$$

$$\text{ROE} = \text{ROA} * \text{Multiplicador de Apalancamiento}$$

$$\text{ROE} = \frac{14.243,27}{216.361,31} = \frac{216.361,31}{19.294,31}$$

$$\text{ROE} = 0,738210903$$

$$\text{ROE} = \text{Margen} * \text{Rotación de Capital} * \text{Multiplicador de Apalancamiento}$$

$$= 0,0239848 * 2,7446913 * 11,21373659$$

$$= 73,82\%$$

El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero). En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que da efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Según la información financiera trabajada, el índice DUPONT nos da una rentabilidad del 73,82% en el año 2014, de donde se puede concluir que el rendimiento más importante fue debido a la eficiencia en el multiplicador de apalancamiento en primera instancia y en segunda instancia una buena eficiencia en la rotación de capital, tal como se puede ver en el cálculo independiente del segundo factor de la fórmula DUPONT.

4.3 PROPUESTA PARA MEJORAR LA GESTIÓN FINANCIERA

Con la aplicación de las principales herramientas que permitieron evaluar la gestión financiera de Comercial Chisag, se ha identificado algunas variables que merecen ser revisadas y mejoradas. Las herramientas aplicadas fueron:

- Análisis e interpretación de Estados Financieros
- Análisis de Razones Financieras
- Análisis del Flujo de Caja
- Control Presupuestal
- Análisis del EVA
- Punto de equilibrio
- Índice DUPONT

4.3.1 Objetivo de la Propuesta

Plantear las posibles decisiones que deberían tomarse a nivel de gerencia, con la finalidad de lograr una eficiente gestión financiera y operativa de la organización.

4.3.2 Identificación de variables o problemas

Las variables identificadas son el resultado de la aplicación de las Herramientas de Gestión Financiera analizadas sobre los Estados Financieros proporcionados por la empresa Comercial Chisag.

- a. Falta de Liquidez
- b. Falta de Solvencia
- c. Rentabilidad no óptima
- d. Capital de Trabajo Insuficiente
- e. Exceso de inversión en los clientes
- f. Inadecuada Distribución de Utilidades
- g. Patrimonio con Reservas de Capital sobre valoradas
- h. Carencia de financiamiento externo
- i. Pasivo Corriente elevado
- j. Deficiente Práctica Presupuestaria
- k. Valor Económico Agregado (EVA) negativo

4.3.3 Planteamiento de toma de decisiones

FALTA DE LIQUIDEZ

Identificación del problema

La empresa no tiene suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones inmediatas

Tras la evaluación de las razones financieras de solvencia y liquidez, se pudo determinar que la empresa tiene liquidez, pero no la suficiente para cubrir sus obligaciones en el corto plazo, pues para el año 2014 cuenta con únicamente \$1,36 para cubrir \$1,00 de obligación, es verdad que dispone de una reserva de 0,36 ctv., pero ante situaciones adversas que atraviesan las organizaciones, este factor podría representar un riesgo, por tal razón es recomendable tomar medidas que permitan incrementar este índice y caracterizar a la empresa como solvente y líquida.

Análisis

Causas que originen el problema

1. La empresa tiene un pasivo demasiado elevado con relación al Activo.
2. La empresa tiene un nivel de endeudamiento demasiado elevado.
3. La recuperación de cartera de clientes no es efectiva ni oportuna.
4. El Activo puede disminuir por el incremento de cuentas incobrables.
5. El Pasivo a corto plazo puede estar financiando pasivos a largo plazo.

Planteamiento alternativas de solución

1. Mejorar la Gestión de Cobranzas.
2. Disminuir el pasivo con la ayuda de financiamientos externos.
3. Reestructurar Pasivos a mayor plazo.
4. Recuperar Capital de Trabajo a través de la generación de fondos propios o aportes de capital.

Estrategia de ejecución

Considerando las alternativas planteadas a continuación se plantea una estrategia para una de las alternativas propuestas:

Alternativa 3: “Reestructurar Pasivos a mayor plazo”

El total del pasivo es a corto plazo, por lo que se procederá a analizar individualmente las cuentas que lo integran y determinar aquellas que puedan ser canalizadas o reubicadas en el pasivo a largo plazo, esto permitirá corregir en cierta proporción el actual índice de liquidez de la empresa

FALTA DE SOLVENCIA

AÑOS	2014
Pasivo Total	197.067,00
Activo Total	216.361,31
Resultado:	0,91

Identificación del problema

Este índice refleja una realidad preocupante, el 91% del Activo de la empresa le corresponde a los acreedores pues se constituyen como la mayor fuente de financiamiento, mientras que únicamente el 9% representa el financiamiento propio de la empresa o de sus accionistas.

Se recomienda recurrir a líneas de crédito y aprovechar los créditos con los proveedores para obtener mayores beneficios al utilizar capital ajeno.

Análisis

Causas que originen el problema

1. Deficiente generación de fondos suficientes para cubrir obligaciones a medida que se van venciendo.
2. El capital propio de la empresa es menor al capital ajeno.

3. Baja Capitalización.
4. Crecimiento del negocio en base a deuda.

Planteamiento alternativas de solución

1. Venta de Activo Circulante (Factoring) para cancelar pasivos.
2. Incremento de Capital por parte de los socios.
3. Capitalización de Reservas.
4. Arrendamiento de Activo Productivo para cancelar pasivos

Estrategia de ejecución

Alternativa 1: “Venta de Activo Circulante”

Se propone negociar contrato de Factoring con alguna entidad financiera, ya que existen cuentas por cobrar a clientes con vencimientos superiores a un año, esto permitirá generar un mayor flujo de efectivo que posibilite la cancelación de una gran parte del pasivo.

RENTABILIDAD NO ÓPTIMA

RAZÓN	FÓRMULA	AÑO 2014	INDICADOR
Utilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{211.923,50}{593.845,00}$	35,69
Rentabilidad Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	$\frac{22.897,71}{593.845,00}$	3,86
Rendimiento neto sobre ventas	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{14.243,27}{593.845,00}$	2,40

El resumen anterior demuestra que la empresa durante el ejercicio 2014 tuvo una rentabilidad bruta del 35,69%, operativa del 3,86% y neta del 2,40.

En un análisis de simples resultados de fórmulas se podría apreciar que la empresa es rentable, pero más allá de esta demostración matemática hay que enfocarse en que la rentabilidad es mínima y que podría mejorarse si se toman medidas certeras que permitan por una parte incrementar las ventas, minimizar el costo de ventas y asignar eficientemente las partidas del gasto, buscando con ello generar el nivel de rentabilidad esperada por la empresa que fluctúa entre un 6 y 8% de acuerdo al comportamiento del mercado durante un ejercicio económico.

Identificación del problema

El índice de rentabilidad es positivo, sin embargo no es óptimo, ya que el nivel de ventas alcanzado en el último ejercicio económico fue muy considerable, por lo que la variante puede ubicarse en una deficiente administración de costos y gastos ya que esta imposibilita generar un mayor índice tanto en la rentabilidad bruta, operativa y neta y por ende caracterizar a la empresa como rentable.

Análisis

Causas que originen el problema

1. Disminución en el nivel de ventas.
2. Incremento del costo de ventas y gastos operativos.
3. Gastos no operacionales significativos.
4. Pagos por honorarios demasiado altos.

Planteamiento alternativas de solución

1. Incremento de las ventas (nuevos productos, nuevos mercados)
2. Mejorar la productividad (nueva tecnología e invención)
3. Administración eficiente de costos mediante negociaciones con los grandes distribuidores.
4. Verificación de los servicios pagados por honorarios

Estrategia de ejecución

Alternativa 3: “Administración eficiente de Costos y Gastos”

Para el caso de la empresa, la alternativa más acertada es una administración eficiente de costos que se obtendrá cumpliendo las siguientes condiciones:

1. Negociación con proveedores
2. Distribución del servicio prestado por honorarios al personal de planta
3. Descuentos por inversión

Para el caso de los gastos, se realizarán proyecciones lo más acercadas posibles a la realidad, estas serán evaluadas de forma mensual a fin de controlar la asignación de recursos y realizar correcciones a las subestimaciones o sobrestimaciones de las partidas necesarias para la prestación de los servicios. Esta estrategia irá de la mano con la proyección y ejecución de ventas.

CAPITAL DE TRABAJO INSUFICIENTE

Identificación del problema

De acuerdo al análisis efectuado, el capital de trabajo de Comercial Chasig para el año 2014 fue de \$54.939,31, un 88% más que en el 2013, esto se debe a que este ejercicio tuvo un movimiento más efectivo que incrementó su activo y que los flujos generados en este sirvieron para cubrir parte de sus obligaciones por pagar y disminuir su pasivo. Este es el monto con que la empresa cuenta para iniciar sus actividades en el 2015, sin embargo cabe señalar que el capital de trabajo no es suficiente para cubrir las obligaciones de la empresa que al cierre del ejercicio es de 4 veces más que el valor del capital de trabajo. Un deficiente capital de trabajo genera un estancamiento en el desempeño de las actividades y limita el crecimiento de la cartera de servicios pues no cuenta con la suficiente capacidad para solventar su giro operativo, por esta razón se recomienda realizar revisiones mensuales y trimestrales que permitan evaluar el comportamiento del capital de trabajo a fin de evitar desequilibrios financieros y poner en riesgo la estabilidad de la empresa al momento de cubrir sus obligaciones.

Análisis

Causas que originen el problema

1. Fuentes de financiamiento interno propio insuficientes según el monto de inversión.
2. Excesivo nivel de endeudamiento, especialmente en el Pasivo Corriente.
3. Incremento de las operaciones comerciales y productivas de la empresa.
4. Estructura financiera basada en capital ajeno.
5. Ineficiente administración financiera.

Planteamiento alternativas de solución

1. Mejorar las fuentes de financiamiento interno.
2. Disminuir el nivel de endeudamiento.
3. Eficiente manejo de las operaciones comerciales de la empresa.
4. Reestructurar la situación financiera de la empresa.
5. Analizar y mejorar la administración financiera de la empresa.

Estrategia de ejecución

Alternativa 2: “Disminuir el nivel de endeudamiento”

Para lograr disminuir el endeudamiento de la empresa se ha decidido poner en marcha las siguientes acciones:

- a. Generar la mayor cantidad de efectivo mediante la recuperación de cartera.
- b. Posible aumento financiamiento externo. (mínimo)
- c. Cumplir con las obligaciones más inmediatas que tiene la empresa.
- d. Establecer cronogramas de pagos accesibles y dinámicos.

EXCESO DE INVERSIÓN EN LOS CLIENTES

El saldo de las cuentas por cobrar a clientes y su relación con las ventas a crédito a las fechas de cierre durante los años 2014 y 2013 se muestran a continuación:

DETALLE	2014	2013	Variación	%
Ventas netas	593.845,00	173.624,50	420.220,50	70,76
Cuentas por cobrar	83.591,50	90.158,00	(6.566,50)	(7,86)
Rotación de cuentas por cobrar	7,10	1,93		
Plazo Promedio de Cobranzas	50,67	186,94		

La relación porcentual de los clientes en función de las ventas tuvo grandes variaciones en estos dos años, y sin lugar a duda el tiempo de recuperación de la cartera fue deficiente.

Para el año 2013 el período promedio de cobranzas fue de 186,94 días mientras que para el 2014 se ubicó en 50,67 sin embargo sigue siendo deficiente ya que se espera recuperar la cartera en máximo 30 día, considerando que no se han definido costos implícitos para concesión de créditos.

Se recomienda solicitar y supervisar los informes de las cuentas por cobrar ya que esto ayudará a verificar el comportamiento de la cartera crediticia y en especial a controlar las cuentas que presenten retraso en el pago a efecto de dar seguimiento.

Asimismo, este procedimiento proporcionará el efectivo necesario para operaciones y pago de actividades de inversión y de financiamiento y evitará que el plazo de recuperación sea superior al esperado.

Identificación del problema

La Gestión de Cobranzas y el tiempo de recuperación de cartera es deficiente, ya que se necesitan de aproximadamente 81 días luego de emitida la factura para recuperar la inversión cuando lo esperado es de 30 días como máximo.

Análisis

Causas que originen el problema

1. No hay gestión de cobranzas
2. No se han definido políticas de crédito
3. No hay personal específico para desarrollar la gestión de cobranzas

Planteamiento alternativas de solución

1. Aplicación de una política de cobros agresiva.
2. Definición de políticas de crédito y su financiamiento
3. Delegar la responsabilidad del manejo de la cartera de clientes a una persona específica.
4. Mejorar la gestión de cobranzas.

Estrategia de ejecución

Alternativa 4: “Mejorar la Gestión de Cobranzas”

1. La gestión de cobranzas mejorará tras la aplicación de las siguientes actividades o estrategias:
 - a. Designar una persona específica para esta actividad.
 - b. Programación periódica de cobros.
 - c. Evaluación periódica de cobros.

Cabe señalar que una buena gestión de cobranzas va de la mano de una eficiente definición de políticas de crédito.

INADECUADA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

RESULTADOS	2014	2013
PATRIMONIO		
Utilidad del ejercicio	14.243,27	366,23
Utilidades retenidas	3.551,04	3.184,81
Total resultados	17.794,31	3.551,04

Con relación a la distribución de utilidades, se puede observar que las utilidades de ejercicios anteriores y del último ejercicio económico, no han sido distribuidas, sustentándose en el hecho de que la empresa no tiene capacidad para desembolsar estos dividendos y que más bien estos son utilizados como fuente de financiamiento interno de la empresa.

Identificación del problema

Las utilidades generadas en los últimos ejercicios no han sido distribuidas y se han ido acumulando en el patrimonio como Utilidades Retenidas pero en ningún momento se han capitalizado ni se ha definido una política de distribución formal de utilidades.

Análisis

Causas que originen el problema

1. Incapacidad de la empresa para pagar dividendos.
2. Carencia de políticas sobre la distribución de utilidades

Planteamiento alternativas de solución

1. Establecer una política formal de distribución de utilidades.
2. Distribuir las utilidades
3. Capitalizar las utilidades de ejercicios anteriores.
4. Utilizar las utilidades capitalizadas como fuentes de financiamiento interno.

Estrategia de ejecución

Se convocará a la junta de accionistas a reunión extraordinaria a fin de dejar establecida en los estatutos de la compañía la política de distribución de utilidades, adoptando la mejor alternativa en beneficio de los socios y de la misma compañía.

PASIVO CORRIENTE ELEVADO

De acuerdo a los registros contables de la empresa, a la fecha de cierre de los años 2014 y 2013 se presentan los siguientes totales:

PASIVOS	2014	2013	VARIACION	%
PASIVOS CORRIENTES	152.067,00	209.128,00	(57.061,00)	-27,29%
Cuentas y documentos por pagar	139.757,50	198.420,00	(58.662,50)	-29,56%
Retenciones de impuestos	5.363,00	9.988,00	(4.625,00)	-46,31%
Otras cuentas y documentos por pagar	6.946,50	720,00	6.226,50	864,79%
PASIVOS NO CORRIENTES	45.000,00	5.000,00	40.000,00	800,00%
Préstamos por pagar	45.000,00	5.000,00	40.000,00	800,00%
TOTAL PASIVOS	197.067,00	214.128,00	(17.061,00)	-7,97%

Identificación del problema

El 70% del Pasivo total de la empresa es Corriente, la principal partida del pasivo la tienen los proveedores, sin embargo es recomendable mejorar el capital de trabajo con el fin de que la empresa tenga liquidez y un nivel de endeudamiento bajo.

Análisis

Causas que originen el problema

1. Deficiente flujo de caja.
2. Deficiente clasificación del pasivo corriente.
3. Incremento de las operaciones de la empresa.
4. Deficiente administración del capital de trabajo.
5. Incumplimiento de obligaciones para con proveedores.

Planteamiento alternativas de solución

1. Reclasificación del Pasivo Corriente.
2. Liquidar el pasivo mediante el financiamiento externo.
3. Canje de servicios.
4. Recaudación eficiente de cartera.

Estrategia de ejecución

Alternativa 2: “Liquidar el pasivo mediante financiamiento externo”

Para liquidar el Pasivo Corriente se recurrirá al financiamiento externo ya que la empresa no cuenta con los recursos inmediatos para cubrir las obligaciones vencidas y próximas a vencer, para ello se deberán evaluar varios parámetros sobre la entidad que proporcionará el crédito, los costos del crédito y también se deberá establecer un presupuesto de distribución del efectivo a fin de destinarlo a las partidas para las cuales fue contratado.

DEFICIENTE PRÁCTICA PRESUPUESTARIA

A continuación se presenta la ejecución presupuestaria de los ingresos al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTAS CHISAG MÉTODO PRESUPUESTAL POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 Y 2014

NOMBRE	2014 Real	2014 Presupuesto	Variación	Porcentaje	2013 Real	2013 Presupuesto	Variación	Porcentaje
INGRESOS								
Ventas servicios	183.345,00	132.387,25	50.957,76	38,49%	73.374,50	111.635,00	(38.260,50)	-34,27%
Ventas producto	410.500,00	228.283,93	182.216,08	79,82%	100.250,00	88.226,50	12.023,50	13,63%
TOTAL INGRESOS	593.845,00	360.671,17	233.173,83	64,65%	173.624,50	199.861,50	(26.237,00)	-13,13%

Como se puede observar, para el año 2014 y 2013 no se cumplieron las metas presupuestadas por la administración, para el caso del 2013 la tendencia fue negativa y favorablemente para el 2014 la tendencia se torna positiva.

La sub y sobrestimación en los presupuestos de las empresas es un factor determinante al momento de compararlos con las ejecuciones reales, pues se pone en tela de juicio la capacidad técnica en la elaboración de presupuestos, por ello es necesario realizar análisis

y evaluaciones periódicos del comportamiento de las partidas que integran el presupuesto para realizar correcciones o enmiendas necesarias y sobre todo basar las proyecciones en datos reales, procedimientos efectivos y cálculos verificables que sustenten la preparación del mismo.

Identificación del problema

La práctica presupuestaria aplicada a la empresa, no fue eficiente, pues lo presupuestado no cumple con la ejecución real, esto demuestra por una parte la inoperancia en los encargados de presupuestar y por otro un comportamiento variante del mercado.

Análisis

Causas que originen el problema

1. Carencia de técnica presupuestaria.
2. Cálculos basados en cifras supuestas.
3. Carencia de racionalidad y meta.
4. Comportamiento variable del mercado.

Planteamiento alternativas de solución

1. Capacitación sobre la elaboración de presupuestos.
2. Elaborar presupuestos con proyecciones basadas en datos históricos y metas futuras.
3. Elaborar presupuestos con crecimientos paulatinos tanto en ingresos como gastos.
4. Elaboración eficaz de presupuestos buscando optimizar los recursos.

Estrategia de ejecución

Alternativa 4: “Elaboración eficaz de presupuestos, optimizando recursos y maximizando utilidades”

Para desarrollar esta estrategia se deberán cumplir las siguientes actividades:

1. Capacidad para presupuestar.
2. Verificación y juicio del presupuesto.
3. Evaluación periódica del presupuesto.
4. Evaluación del cumplimiento de ejecución presupuestaria.
5. Controlar la asignación de recursos del presupuesto.
6. Evaluación del cumplimiento de metas en la generación de ingresos
7. Aplicación de estrategias comerciales que permitan cumplir con el presupuesto.

CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación se determinaron las siguientes conclusiones:

- ✓ Las distintas áreas de la empresa, en especial la financiera contable, no se encuentran correctamente estructuradas, lo que imposibilita el desarrollo y retarda el crecimiento integral a nivel de organización.
- ✓ Las Herramientas de Gestión Financiera permitieron reflejar la verdadera situación económica y financiera de Comercial Chisag, estableciendo que su aplicación es fundamental para evaluar la gestión de la administración y la eficiencia operativa que faculta a los directivos a tomar decisiones correctivas en búsqueda de la total eficiencia.
- ✓ Con la aplicación de las Herramientas de Gestión Financiera se pudo verificar que la empresa no cuenta con una sólida estructura financiera que le de soporte y estabilidad en el medio donde se desarrolla.
- ✓ Los métodos y procedimiento financieros aplicados, orientan la toma de decisiones y permiten evaluar la situación de la empresa respecto a su solvencia y liquidez que son necesarios para determinar la capacidad para cumplir compromisos financieros; su rentabilidad y predecir la posibilidad de generar recursos a corto y largo plazo.

RECOMENDACIONES

Con base a las conclusiones se derivan las siguientes recomendaciones:

- ✓ Diseñar una óptima estructura organizacional de cada departamento o área de la empresa, estableciendo funciones por área, por cargo y por responsabilidad a fin de que las actividades fluyan y se optimicen procesos, para ello se podría recurrir a la elaboración de un Manual de Procedimientos y Funciones que permita normar el comportamiento de las áreas y por ende de la organización en su conjunto.
- ✓ Reestructurar de manera emergente la situación financiera de la empresa a fin de reflejar realidad y razonabilidad en las cifras expresadas en los Estados Financieros y en la evaluación de los mismos.
- ✓ Utilizar las Herramientas de Gestión Financiera de forma periódica para la toma de decisiones oportunas, será de beneficio para la empresa que se encuentra en búsqueda de eficiencia en la utilización de sus activos y cumplimiento de sus obligaciones contraídas.
- ✓ Tomar muy en cuenta las Herramientas de Gestión Financiera al momento de tomar una decisión ya que de esta dependerá el futuro organizacional y financiero de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Guajardo Cantú, G., & Andrade, N. (2011). *Contabilidad Financiera*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores,S.A.
- Hornngren, C., Datar, S., & Foster, G. (2011). *Contabilidad de costos*. Mexico, Mexico: Pearson Educacion.
- Levin R., y Rubin D. (2012). *Estadística para Administradores*. Mexico: Prentice Hall.
- Mantilla, S. (2012). *Control interno*. Bogotá, Colombia: Kimpres Ltda.
- Mendez, C. (2011). *Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación*. Bogota: McGRAW-HILL.
- Ortiz Gomez, A. (2012). *Gerencia financiera*. Santa Fe, Colombia: McGraw-Hill Interamericana Editores,S.A.
- Padilla Córdova, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Ramirez Padilla, B. (2011). *Contabilidad de costos*. Mexico, Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores,S.A.
- Romero Lopez, A. J. (2012). *Contabilidad avanzada II*. Mexico, Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores,S.A.
- Sapac Nassir & Sapac Reinaldo. (2013). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogota, Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Serna Gomez, H. (2013). *Servicio al cliente. Métodos de auditoria y medición*. Bogotá: 3R editores.
- Tucker, I. B. (2011). *Fundamentos de economía*. Madrid, España: Paraninfo Thonson Learning.
- UNL. (2014). *Carrera de Contabilidad y Auditoría, Análisis Financiero en las Empresas Públicas y Privadas 2009*. Loja, Ecuador.
- Zapata Sanchez, P. (2013). *Contabilidad General*. Santa Fe Bogota, Colombia: Edición Actualizada.

INTERNET

- Camejo, J. (10 de 05 de 2013). *Indicadores de gestión empresarial*. Obtenido de Grandes Pymes: www.grandespymes.com.ar/2012/12/10/definicion-y-caracteristicas-de-los-indicadores-de-gestion-empresarial/

- De la Rosa., V. (08 de 2011). *caracteristicas de los estados financieros*. Obtenido de enciclopediadetareas.net:
<http://www.encyclopediadetareas.net/2010/08/caracteristicas-de-los-estados.html>
- Decoop. (2012). *La Administracion de cooperativa*. Obtenido de <http://www.decoop.cl/Inicio/FomentoCooperativo>
- Gerencie.com. (2012). *Sistema dupont*. Obtenido de Economía y finanzas:
<http://www.gerencie.com/sistema-dupont.html>
- Grupo Kaizen. (2011). *Mejoramiento continuo principio de gestión de la calidad*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/canales5/ger/gksa/136.htm>
- Guarenas Miranda, V. (2012). *Plan de mejoramiento empresarial*. Obtenido de <http://yerojusa2009.blogspot.com/2009/02/plan-de-mejoramiento-empresarial.html>
- Quijano, V. (s.f.). *Que es calidad en el servicio*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos28/que-es-calidad-servicio/que-es-calidad-servicio.shtml#ixzz3J9oDSf4n>
- Rodríguez Martín, A. R. (2015). *Expansion*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/pasivo.html>
- Universidad de Kansas. (2015). *Estrategias exitosas*. Obtenido de <http://ctb.ku.edu/es>

ANEXOS

Anexo 1: Diseño de la Entrevista

DISEÑO DE LA ENTREVISTA APLICADA AL SR. LUCIO CHISAG GERENTE GENERAL DE EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTA CHISAG, DE LA PROVINCIA DE PASTAZA.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: obtener información de la situación administrativa y financiera para desarrollar un análisis y evaluación que permita identificar parámetros adecuados para el desarrollo sostenido de todas las actividades económicas de empresa.

ENTREVISTA: FUE REALIZADA AL SEÑOR GERENTE DE LA EMPRESA.

1. ¿CONOCE LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS PARA UNA CORRECTA GESTIÓN FINANCIERO?
2. ¿CONOCE LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS PARA REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO?
3. ¿LA EMPRESA CUENTA CON UN MANUAL QUE DETERMINE LAS ACTIVIDADES Y FUNCIONES DE CADA COLABORADOR DE LA INSTITUCIÓN?
4. ¿EN EL ÁREA CONTABLE CUANTAS PERSONAS SON LAS ENCARGADAS DE LLEVAR LA CONTABILIDAD Y POSEEN LA CAPACITACIÓN NECESARIA?
5. ¿CONOCE USTED COMO SE FORMULA EL PRESUPUESTO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES?

6. ¿CONSIDERA USTED QUE MEDIANTE UN ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS PERMITE CONOCER LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE LA EMPRESA SU ESTABILIDAD Y RENTABILIDAD?

7. ¿CONSIDERA USTED, QUE LA EVALUACIÓN PRESUPUESTARIA PERMITE MEDIR EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES?

8. ¿LA EMPRESA A LA CUAL REPRESENTA CUENTA CON UN DEPARTAMENTO DE FINANZAS PARA CONOCER EL ESTADO REAL DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA, GENERAR ADECUADAS INVERSIONES Y TOMAR MEJORES DECISIONES PARA EL CRECIMIENTO DE LA COMPAÑÍA.

Anexo 2: Diseño de la encuesta aplicada a la muestra seleccionada



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: obtener información de la situación administrativa y financiera para desarrollar un análisis y evaluación que permita identificar parámetros adecuados para el desarrollo sostenido de todas las actividades económicas de empresa.

- 1. ¿Conoce usted si se ha realizado un análisis y evaluación Financiera, administrativa en la Empresa?**
- 2. ¿Tiene conocimiento si la empresa ha determinado objetivos financieros?**
- 3. ¿Sabe si la empresa dispone un sistema contable adecuado a sus necesidades?**
- 4. ¿Considera usted que mediante un análisis y evaluación financiera, administrativa mejorará la gestión financiera?**
- 5. ¿Qué temas de capacitación requiere para ejercer correctamente sus funciones?**
- 6. ¿Considera que el personal en la empresa para los procesos financieros es seleccionado acorde a un perfil?**

Fotografías de la Empresa Comercial

FOTOGRAFIAS LA EMPRESA COMERCIAL SERVILLANTA CHISAG, DE LA PROVINCIA DE PASTAZA, CANTÓN PASTAZA, PARROQUIA PUYO.

Anexo 3: Fotografías la empresa comercial Servillanta Chisag, de la provincia de Pastaza, cantón Pastaza, parroquia Puyo.



