UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

"DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013"

Tesis previa a optar el Grado de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría, Contador Público - Auditor

AUTORES:

ANABEL KATHERINE CASANOVA ERIQUE

DANIEL ALEJANDRO CASTILLO CARRIÓN

DIRECTOR:

DR. JORGE MATUTE ESPINOZA MG.

LOJA – ECUADOR

2014

CERTIFICACIÓN

DR. JORGE MATUTE ESPINOZA MG, DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DEL ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICO:

Que, el presente trabajo investigativo, previo a optar el grado de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, titulado "**DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013 "**; realizado por los estudiantes: Anabel Katherine Casanova Erique y Daniel Alejandro Castillo Carrión, ha sido elaborado bajo mi Dirección y una vez revisado, el mismo cumple con las Normas Generales para la Graduación en la Universidad Nacional de Loja; por lo cual autorizo su presentación al respectivo Tribunal de Grado.

Loja, 25 de marzo del 2014

Dr. Jorge Matute Espinoza Mg.
DIRECTOR DE TESIS.

AUTORIA

Anabel Katherine Casanova Erique y **Daniel Alejandro Castillo Carrión,** declaramos ser autores del presente trabajo de tesis y eximimos expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente aceptamos y autorizamos a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de nuestra tesis en el Repertorio Institucional – Biblioteca Virtual.

AUTORA: **Anabel Katherine Casanova Erique**

FIRMA: .....

CÉDULA: 1105038028

FECHA: Loja, mazo 2014

AUTOR: **Daniel Alejandro Castillo Carrión**

FIRMA: .....

CÉDULA: 1104887904

FECHA: Loja, marzo 2014

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Anabel Katherine Casanova Erique y Daniel Alejandro Castillo Carrión, declaramos ser autores de la tesis titulada: **"DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DEL A CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013",** como requisito para optar por el **grado de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor**, autorizamos al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar en contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de tesis que realice un tercero.
Para constancia de esta autorización, en la cuidad de Loja, a los 26 dias del mes de marzo del dos mil catorce, firman los autores.

Firma:.....
Autora: Anabel K Casanova E
Cédula: 1105038028
Dirección: Los Molinos
E- mail: akce_90@hotmail.com
Teléfono: 072563409-0999241629

Firma:.....
Autor: Daniel A. Castillo C.
Cédula: 1104887904
Dirección: Parque Infantil
E mail: danieluco10@yahoo.es
Teléfono: 072578818-0967219321

DATOS COMPLEMENTARIOS
Director de Tesis Dr. Jorge Matute E. Mg. Sc.
Tribunal de Grado:
Presidente del H. Tribunal: Dr. Galo Valarezo Mg. Sc
Miembro del H Tribunal: Dra. Olga Cueva P. Mg. Sc;
Miembro del H. Tribunal: Dra. Mafalda Aldeán G. Mg. Sc.

DEDICATORIA

Con infinito agradecimiento dedico esta tesis a Dios que con sus bendiciones he podido cumplir una de mis metas académicas, a mis padres quienes con su amor y ejemplo me han apoyado para alcanzar un escalón en mi vida, a Daniel porque ha sido un excelente compañero y leal amigo y es con quien tengo la dicha de compartir un logro más lleno de felicidad.

Anabel Katherine

Esta Tesis se la dedico primero a Dios por permitirme alcanzar una meta más de mi vida, a mis padres que siempre me han apoyado y han sabido guiarme personal y académicamente, a Anabel que siempre me alentó a seguir adelante y con la que puedo compartir este logro.

Daniel Alejandro

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestros sinceros agradecimientos a las autoridades y cuerpo docente de la “Universidad Nacional de Loja”,” Área Jurídica, Social y Administrativa”; en especial a la “Carrera de Contabilidad y Auditoría” por sus sabias enseñanzas que fortalecen nuestra formación profesional.

De manera especial agradecemos al Dr. Jorge Matute Espinoza Mg, por su excelente guía en el transcurso del presente proyecto de tesis y por habernos brindado sus conocimientos y ayuda para la realización de nuestro trabajo investigativo.

Así como al Sr. Efrén Riofrío Celi - Propietario de la empresa en estudio por su aporte al colaborarnos con la información necesaria para la elaboración del presente trabajo de investigación y a todos quienes de una u otra forma contribuyeron.

Los Autores

a) TÍTULO

“DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013”

b) RESUMEN

Las ciencias financieras actualmente cumplen un papel fundamental en el desarrollo de la información situacional en las empresas independientemente de su tipo, tamaño u organización legal permitiendo la toma de decisiones que garanticen la permanencia y crecimiento de la empresa.

El Diagnóstico Financiero y la Proyección de Ventas del trabajo de tesis fue desarrollado fundamentándose en el cumplimiento del objetivo principal de desarrollar el Diagnóstico Financiero y estructurar la Proyección de Ventas en la empresa CR Lubricantes y Neumáticos de la ciudad de Loja, que permitan direccionar la correcta toma de decisiones y la maximización de sus utilidades pues se han desarrollado y sistematizado objetivos específicos que han permitido analizar los niveles de liquidez, rentabilidad y endeudamiento al 30 de abril del 2013 para determinar la operatividad de la gestión empresarial efectuada como iniciativa para la adopción de decisiones sobre la base del análisis técnico aplicado; definir la presencia de la empresa en el mercado local a través del análisis empresarial para determinar el comportamiento de los factores internos y externos para la definición de estrategias empresariales; establecer las proyecciones de ventas para el año 2013, en función a su capacidad financiera; así como el análisis empresarial, complementado del Presupuesto de Caja y su incidencia en los Estados Proforma e identificar el nivel de participación de los costos en su operatividad económica- financiera 2012 y proyección 2013 para la aplicación de la

técnica del punto de equilibrio como herramienta de análisis para la adopción de políticas de optimización y reducción de costos con el fin de conocer la producción mínima necesaria para que los costos puedan recuperarse.

La metodología empleada para el desarrollo de la presente tesis inicia con el metodo científico; el mismo que ha permitido direccionar la ejecución y sustentación teórica del diagnóstico financiero de la organización económica, así como la elaboración de la proyección de sus ventas con lo que se conseguirá la maximización de utilidades. A continuación se emplearon un serie de metodos auxiliares como el matemático, deductivo, inductivo, sintético y descriptivo.

Luego del desarrollo del presente trabajo en el escenario objeto de diagnóstico se ha podido concluir que en base a los indicadores y herramientas financieras aplicadas se estableció que la empresa posee una posición favorable dentro del mercado comercial debido a su nivel adecuado de endeudamiento de un 30 % al igual que un elevado nivel de liquidez de$2.47 y una rentabilidad establecida de 1.27% llenando de esta manera las expectativas de la administración permitiéndoles tener una idea clara del comportamiento de la organización en el entorno empresarial que le permita la creación de estrategias que originen ventajas y de esta manera tomar decisiones acertadas y constituirse en una organización altamente competitiva.

ABSTRACT

Financial sciences to play a key role in the development of situational information in companies regardless of type , size or legal organization allowing decisions to ensure the continuance and growth of the company.

Financial Diagnosis and Projection Sales thesis was developed being based on the fulfillment of the main objective of developing the Financial Diagnosis and structure Projection Sales Company CR Lubricants and tires Loja , enabling direct the correct decision making and maximizing their profits as they have developed and systematized specific targets that have allowed us to analyze the levels of liquidity , profitability and debt to April 30, 2013 to determine the operability of management made at the initiative for the adoption of decisions based on technical analysis applied ; define the presence of the company in the local market through business analysis to determine the behavior of the internal and external factors defining business strategies , establish sales projections for 2013 , according to your financial capacity as well as business analysis , supplemented Safety Budget and its impact on the United Proforma and identify the level of cost sharing in economic and financial projection operation 2012 and 2013 for the implementation of the breakeven

technique as an analytical tool for policy-making optimization and cost reduction in order to meet the minimum production costs needed to be recovered.

The methodology for the development of this thesis begins with the scientific method , the same route that allowed the execution and financial analysis of the theoretical underpinnings of economic organization , and the development of projection of sales thereby get maximizing profits. Below is a series of auxiliary methods such as mathematical , deductive , inductive, descriptive and synthetic were used.

After the development of this work on stage diagnostic object was able to conclude that based on the indicators and financial tools applied was established that the company has a favorable position in the commercial market due to its appropriate level of debt of 30% as well as a high level of liquidity of $ 2.47 and returns established 1.27 % filling so the expectations of management allowing them to have a clear understanding of organizational behavior in the business environment that facilitates the creation of strategies that create advantages and thus make the right decisions and become a highly competitive organization

c) INTRODUCCIÓN

En la administración empresarial, el Diagnóstico Financiero es de gran importancia ya que analiza la situación y las expectativas de la empresa determinando su situación financiera actual y así poder evaluar su capacidad para competir, tomar decisiones y formular planes; mientras que la ejecución de la Proyección de Ventas dentro de la organización permite establecer de una manera lo más realista posible las expectativas de ventas que se desea lograr en un futuro

En este contexto; el presente trabajo de tesis tiene como propósito principal el de brindar a la casa comercial un informe como aporte en el que se detalle los resultados obtenidos, sobre la Liquidez, Rentabilidad y Endeudamiento de la empresa para que la administración de la entidad pueda tomar los correctivos necesarios con el único fin de mejorar sus utilidades y por ende su rentabilidad; paralelamente se pretende proyectar las venta que se efectuarán en un futuro para que se pueda tener una idea clara y realista de la utilidad que se obtendrá y poder actuar inmediatamente para cumplirlos pronósticos establecidos.

El trabajo de tesis se lo realizó de conformidad con lo que establece el Reglamento de Régimen Académico Superior, y contiene el **Título,** que es

la denominación de la tesis, **Resumen** , que detalla el objetivo general y los específicos, la metodología utilizada y los resultados obtenidos en la tesis, la **Introducción**, que contiene la importancia del tema, el enfoque teórico metodológico asumido, el aporte a la empresa y la estructura del trabajo de investigación; se continua con la **Revisión de Literatura** que contiene conceptos, definiciones y clasificaciones referentes al Diagnóstico Financiero y la Proyección de Ventas; en los **Materiales y Métodos** se detallaron los materiales y métodos de investigación utilizados en relación con el desarrollo de cada uno de los objetivos específicos de la investigación. Los **Resultados** presentan el desarrollo del Diagnóstico Financiero a través del estudio de su estructura, por indicadores de Liquidez, Rentabilidad y Endeudamiento; el análisis del entorno empresarial y la ejecución de la proyección de ventas; **Discusión,** que es un contraste entre lo encontrado y las ventajas que genera la investigación

Finalmente las **Conclusiones y Recomendaciones** a las que se llegó en la tesis y por último se presenta la **Bibliografía** consultada en forma ordenada y los respectivos **Anexos**.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

"El diagnostico analiza la situación y las expectativas de la empresa para evaluar su capacidad para competir, tomar decisiones y formular planes. Como parte del diagnóstico se inscribe el económico-financiero, que aborda áreas tales como el crecimiento, la rentabilidad, la productividad de procesos y recursos, la liquidez, la solvencia, la estructura de financiación, el valor y el riesgo, incluyendo la síntesis para la toma de decisiones"[1]

"Hay seis tipos de fuentes de información para el análisis financiero de una empresa:

1. La contabilidad de la empresa
2. Las estadísticas comerciales y operativas de la empresa (composición de ventas y costos, medidas de productividad)
3. El relevamiento de precios y composición de los mercados y sectores
4. pertinentes (mercados de insumos y de productos)
5. Los pronósticos acerca del desenvolvimiento de los mercados y los sectores

[1] PEREZ CARBALLO, Juan. *Diagnóstico Económico - Financiero de la Empresa.* Primera Edición. Madrid-España, ESIC editorial. 2010. p.146. ISBN: 978-84-7356-713-8

6. Las condiciones legales, impositivas y de regulación de la empresa y el sector"[2]

Importancia

La importancia de un diagnóstico financiero radica en que proporciona los elementos necesarios para evaluar la situación económica y financiera de una empresa o unidad económica, esta evaluación permite dirigir la toma de decisiones hacia el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles que permitan enfrentar situaciones difíciles, o aumentar su eficiencia, productividad u organización"[3]

Objetivo

"El objetivo del diagnóstico financiero es **detectar** fallas y **descubrir** enfermedades y de esta manera **comunicar** a la empresa la situación económico – financiera, para tomar decisiones acertadas, optimizar productos, servicios y utilidades en un entorno de globalización económica y de competitividad local, nacional e internacional"[4]

---

[2] FORNERO, Ricardo. *Bases del Análisis Financiero*. Disponible en: http://www.elprisma.com/apuntes/economia/basesanalisisfinanciero

[3] VALBUENA ALVAREZ, Rubén. *La Evaluación del Proyecto en la Decisión del Empresario.* Primera Edición. México. Editorial de la Facultad de Economía de la UNAM. 2000. p. 135. ISBN: 968-36-8076-3

[4] PERDOMO MORENO, Abraham. *Análisis e Interpretación de Estados Financieros.* Primera Edición. México. International Thompson Editores S.A. 2000. p. 289. ISBN: 970-686-263-3

Análisis y Diagnóstico Empresarial

"El diagnóstico de la empresa es un instrumento para evaluar su situación presente y sus expectativas

El diagnóstico es el estudio de la realidad, la identificación de oportunidades y amenazas del entorno, de los puntos fuertes y débiles internos, y el escrutinio del futuro factible, todo ello para tomar decisiones y formular planes de acción

Para que el diagnóstico sea útil se han de dar las siguientes circunstancias:

- ✓ El análisis debe basarse en datos relevantes
- ✓ Cebe hacerse a tiempo
- ✓ Ha de ser correcto
- ✓ Debe ir acompañado de medidas correctivas adecuadas para solucionar los puntos débiles y aprovechar los puntos fuertes"[5]

"El diagnóstico ha de ser elaborado de forma continuada a fin de que los directivos conozcan en cada momento el estado en que se encuentra la

[5] KOENES, Avelina. *El Diagnóstico de la Empresa.* Primera Edición. Madrid – España. Ediciones Díaz de Santos S.A. 1995. pp.47, 54. ISBN: 84-7978-206-4

empresa. Para que el diagnóstico sea completo se han de analizar como mínimo las áreas siguientes:

- ✓ Organización.
- ✓ Económica – Financiera.
- ✓ Marketing y Comercial
- ✓ Tecnológica
- ✓ Factor humano”[6]

Objetivos de las Empresas

1. “Supervivir
2. Se Rentable
3. Crecer

Supervivencia, rentabilidad, y crecimiento: estas tres palabras definen el marco de estudio de la política empresarial: sobrevivir hoy y crecer mañana para sobrevivir en el futuro. La rentabilidad forja la clave de esta consecuencia”[7]

[6] ORIOL, Amat. *Análisis de Estados Financieros.* Octava Edición. España. Ediciones Gestión 2000. 2008. p. 20. ISBN: 978-84-96612-96-9

[7] SALLENAVE, Jean-Paul. *La Gerencia Integral.* Tercera Edición. Bogotá-Colombia. Ediciones Versalles Ltda. 2002. pp. 73 -74 ISBN: 958-04-6723-4

Etapas del Diagnóstico Financiero

"**Etapa preliminar**. Antes de comenzar cualquier análisis debe determinarse cuál es el objetivo que se persigue con éste, lo cual depende en gran parte del tipo de usuario que se es frente a la información (acreedor, administrador, etc.)

Una vez que se haya planteado el objetivo del análisis se estará en condiciones de determinar qué información se requiere para lograrlo y el grado de precisión que deberá tener, ya que si no se cuenta con toda la información requerida o ésta no tiene la precisión deseada, es posible que las conclusiones se vean limitadas

En esta primera etapa y como consecuencia de lo dicho anteriormente, se determinan los índices que se utilizarán en el análisis

Si se da el caso de que se presenten limitaciones de información, éstas deben dejarse consignadas en el informe respectivo y de ser posible especificar las eventuales dudas que puedan quedar como consecuencia de dichas limitaciones.

Etapa del análisis formal. Una vez cumplida la primera etapa se entra en el proceso de recolección de información de acuerdo con los requerimientos del análisis y la disponibilidad de ésta. En esta segunda etapa, que se denomina del análisis formal, la información es agrupada en forma de relaciones, cuadros estadísticos, gráficos e índices; es, pues, la parte mecánica del análisis

Etapa del análisis real. Es la parte culminante del análisis y en ella se procede a estudiar toda la información organizada en la etapa anterior. Se comienza entonces, la emisión de juicios acerca de los índices (y la demás información), mediante la metodología de comparación que se describió anteriormente

En este proceso que sencillamente podría llamarse de "atar cabos" con la información, se trata de identificar los posibles problemas y sus causas, se plantean alternativas de solución, se evalúan, se elige la más razonable y se implementa. Estos pasos describen el proceso de toma de decisiones a través del análisis financiero. Hacer un análisis siguiendo la metodología propuesta en las tres etapas descritas disminuirá la posibilidad de emitir juicios erróneos y tomar decisiones desacertadas"[8]

[8] LEÓN GARCÍA, Oscar. *Administración Financiera.* Cuarta Edición. México. Prensa Moderna Impresores. 2009. p.8 – 9. ISBN: 9584454439

HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Estados Financieros

"Los estados financieros con propósitos de información general son aquéllos que pretenden cubrir las necesidades de los usuarios que no estén en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Los estados financieros con propósito de información general comprenden aquéllos que se presentan de forma separada, o dentro de otro documento de carácter público, como el informe anual o un folleto o prospecto de información bursátil. Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad.

Objetivo

El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas"[9]

Características

"Los estados financieros deberían reunir las siguientes características:

[9] GRUPO MOORES AUDITORES. *NIC 1: Estados Financieros*. Disponible en: http://www.moores.com.ec/documentos_articulos/NIC1.pdf

- ✓ Confiabilidad
- ✓ Aproximación a la realidad
- ✓ Esencialidad
- ✓ Neutralidad
- ✓ Integridad
- ✓ Verificabilidad
- ✓ Comparabilidad”[10]

Balance General

“Es el estado financiero que muestra la situación financiera de un empresa a una fecha determinada. El Balance General se conforma de tres elementos: Activo, Pasivo y Patrimonio

Finalidad

La finalidad del documento es mostrar a todas las personas interesadas en las actividades de cualquier negociación o empresa, sean propias o ajenas, la relación contable en un momento determinado de sus bienes con su deudas y capital, así como sus utilidades o pérdidas”[11]

[10] CORONA, Enrique; TALAVERO, Juan; GARCÍA, Fernando. *Aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad.* Primera Edición. Valencia – España. Imprenta RGM S.A. 2005. pp. 110.130. ISBN: 84-8235-480-9

[11] AVILA MACEDO, Juan José. *Introducción a la Contabilidad.* Segunda Edición. México. Umbrela Editores S.A. 2007.p16. ISBN: 968 – 5430-04-7

Estado de Resultados

“Estado financiero que muestra la utilidad o pérdida neta, así como el camino para obtenerla en un ejercicio determinado, ya sea pasado, presente o futuro

Características

- ✓ Es un estado financiero
- ✓ Muestra la utilidad o pérdida neta y el camino para obtenerla
- ✓ La información que proporciona corresponde a un ejercicio determinado (dinámico)
- ✓ Se confecciona a base del movimiento de las cuentas de resultados”[12]

Indicadores Financieros

“Una razón o indicador financiero es la relación entre dos cuentas de los estados financieros básicos (balance general y estado de pérdidas y ganancias) que permite señalar los puntos fuertes y débiles de un negocio y establecer probabilidades y tendencias”[13]

---

[12] PERDOMO MORENO, Abraham. *Análisis e Interpretación de Estados Financieros.* Primera Edición. México. International Thompson Editores S.A. 2000. p. 13. ISBN: 970-686-263-3

[13] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*. Decimoprimera Edición. México. Editorial Person Educacion 2007 pp. 52, 56 *ISBN:* 970-26-1014-4

Cuadros Comparativos

"Los cuadros comparativos es en donde se reorganiza la información contable en cifras financieras para visualizar la información juzgada pertinente. Cualquier cuadro se somete a un análisis secuencial. No obstante, con él se puede realizar lecturas que definen la evolución y el dinamismo (horizontal), así como la composición, la inherencia, etc. (verticalmente). Ello facilita las apreciaciones y ayuda a la aplicación de equivalencias que son determinantes en cualquier medición de resultado o evaluación de situación"[14]

Análisis de Liquidez

"El análisis de liquidez mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino que también la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes"[15]

---

[14] CHAVEZ, Jack. *Finanzas: Teoría Aplicada para Empresas.* Primera Edición. Quito – Ecuador. Editorial Abya – Yala. 2003. p. 94. ISBN: 9978 – 22- 305 -3

[15] ORTIZ ANAYA, Héctor. *Análisis Financiero Aplicada. Principios de Administración Financiera*. Décimo Quinta Edición. Cali-Colombia. Editorial Universitaria. p. 216 - 217. ISBN 978-958-710-162-6

Índice de Razón Corriente o Liquidez

"Determina de manera general la liquidez, la capacidad de la empresa de ir afrontando de manera ordenada sus deudas en el corto plazo

Algunos analistas afirman que si este indicador es mayor a uno, entonces la empresa estará en una buena situación de liquidez. Otros autores opinan que el ratio ideal es de 1,5 a 2

Fórmula:

$$\textbf{Razón Corriente} = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

Prueba Acida

Es una medida más directa de la liquidez, pues al Activo Corriente le resta las partidas menos líquidas, es decir, las existencias. El estándar de éste índice puede ubicarse entre 0.5 y 1

Fórmula:

$$\textbf{Prueba Ácida} = \frac{Activo\ Corriente - Inventario}{Pasivo\ Corriente}$$

Liquidez Inmediata o Índice de Disponibilidad

Este ratio relaciona las partidas más líquidas del Activo Corriente como son el Efectivo en Caja y en Bancos

Permite tener una idea del tiempo que podrá operar la empresa con su activo más líquido. El estándar para este indicador se puede ubicar entre 0.5 y 1

Fórmula:

$$Liquidez\ Inmediata = \frac{Efectivo\ en\ Caja\ y\ Efectivo\ en\ Bancos}{Pasivo\ Corriente}$$

Posicionamiento del Efectivo

Este indicador compara el efectivo en Caja y depósitos en bancos con la respectiva base de los activos totales de la empresa

Fórmula:

$$Posicionamiento\ del\ Efectivo = \frac{Caja\ y\ Bancos}{Activos\ Totales}$$

Índice de Solidez

Establece la relación entre la totalidad de los activos y pasivos

Cuanto mayor es el porcentaje, más favorable se torna la situación patrimonial de la empresa. Indica cuantos recursos tiene la empresa por cada $ 100 de pasivo

Fórmula:

$$\textbf{Indice de Solidéz} = \frac{Total\ del\ Activo}{Total\ del\ Pasivo}$$

Capital de Trabajo

El capital de trabajo también denominado capital corriente, es la relación que existe entre los activos corrientes y los pasivos corrientes; después de pagar sus deudas inmediatas, permitiendo a la empresa continuar con sus actividades. El resultado del capital de trabajo dependerá del tamaño de la empresa y la actividad a que se dedica

Fórmula:

$$\textbf{Capital de Trabajo} = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

Rotación de Inventarios

Este ratio determina el número de días que demora la empresa en vender la mercadería que tiene en el almacén. Mide la gestión del área de ventas

de la empresa y se debe evaluar de la siguiente manera: mientras menos días se demore la empresa en vender las existencias que tiene en el almacén, mejor gestión habrá en el área de ventas

Fórmula:

$$\textbf{Rotación de Inventarios} = \frac{Costo\ de\ Ventas}{Promedio\ de\ Inventarios}$$

Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar

Este indicador determina el número de veces en el periodo que cobra la empresa las ventas realizadas a crédito. Mientras más veces en el año cobre la empresa, mejor gestión de cobranza tendrá

Fórmula:

$$\textbf{Rotación de Cartera} = \frac{Ventas}{Cuentas\ por\ Cobrar}$$

Periodo de Cobro

Determina el número de días que demora en cobrar la empresa las ventas realizadas a crédito. Mide la gestión del área de cobranzas de la empresa

y se debe evaluar de la siguiente manera: mientras menos días se demore la empresa en cobrar las ventas a crédito, mejor gestión habrá en el área de cobranzas

Fórmula:

$$Periodo\ de\ Cobro = \frac{365}{Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Cobrar}$$

Rotación de Cuentas por Pagar

Identifica el número de veces que en un periodo la empresa debe dedicar su efectivo en pagar dichos pasivos (Compras anuales a crédito/Promedio de cuentas por pagar)

Fórmula:

$$Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Pagar = \frac{Compras}{Promedio\ Cuentas\ por\ Pagar}$$

Periodo de Pago

Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios. El coeficiente adquiere mayor significado cuando se lo

compara con los índices de liquidez y el periodo medio de cobranza. Con relativa frecuencia, periodos largos de pago a los proveedores so consecuencia de una rotación lenta de los inventarios; de un exceso el periodo medio de cobranza, o, incluso, de una falta de potencia financiera. Para su cálculo se utilizan las cuentas y documentos por pagar a proveedores en el corto plazo, que son las que permiten evaluar la eficiencia en el pago de las adquisiciones

Fórmula:

$$Periodo\ de\ Pago = \frac{365}{Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Pagar}$$

Coeficiente de Eficiencia Directiva o Rotación de Ventas

Este indicador se lo conoce como “coeficiente de eficiencia directiva puesto que mide la efectividad de la administración. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. Para un análisis más completo se loa socia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el periodo medio de cobranza

Fórmula:

$$\textbf{Rotación de Ventas} = \frac{Ventas}{Activo\ Total}$$

Rotación de Activos Fijos

La rotación de Activos fijos es un índice que mide el uso de los activos en la producción de los bienes y servicios. Explícitamente relaciona el valor de las ventas netas de los establecimientos con el activo fijo neto empleado en elaborar los productos vendidos

Fórmula:

$$\textbf{Rotación de Activos Fijos} = \frac{Ventas}{Activo\ Fijo\ Bruto}$$

Rotación del Capital de Trabajo

Este índice se basa en la comparación del monto de las ventas con el total del Capital de Trabajo, requiere de Pasivo que lo financie. Por tales

razones el objetivo es de tratar de maximizar las Ventas o Ingresos con el mínimo de Activo, la cual se traduce a su vez en menos Pasivos y por lo tanto habrá menos deudas y se necesitará menos Patrimonio. Todo esto finalmente se traduce en una empresa más eficiente

Fórmula:

$$\textbf{Rotación de Capital de Trabajo} = \frac{Ventas}{Capital\ de\ Trabajo}$$

Impacto de los Gastos de Administración y Ventas

Los Gastos de Administración y Ventas permite presentar un margen bruto relativamente aceptable, este puede verse disminuido por la presencia de fuertes gastos operacionales (administrativos y de ventas) que determinarán un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.

Fórmula:

$$\textbf{Impacto de la carga Financiera} = \frac{Gastos\ Financieros}{Ventas}$$

Impacto de la Carga Financiera

Indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa"[16]

Fórmula:

$$Impacto\ a\ la\ Carga\ Financiera = \frac{Gastos\ Financieros}{Ventas}$$

Análisis de la Rentabilidad

"Existen muchas medidas de rentabilidad, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios"[17]

[16] TANAKA NAKASONE, Gustavo. *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones.* Primera Edición. Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad de Perú. 2005. pp. 319 – 321. ISBN: 9972-42-403-0

[17] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*. Decimoprimera Edición. México. Editorial Person Educacion 2007 pp. 52, 56 *ISBN:* 970-26-1014-4

Rentabilidad del Patrimonio

"Este ratio refleja aproximadamente la rentabilidad que han tenido las inversiones realizadas por los accionistas o propietarios de la empresa.

Se dice aproximadamente, puesto a que en el denominador se ubica el patrimonio, este contiene no solo el monto aportado por los accionistas sino también las utilidades que ha ido generando la empresa y que se han ido reinvirtiendo y las que posiblemente se reinvertirán.

Fórmula:

$$\textbf{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} * 100$$

Margen Operacional de Utilidad

Mide el porcentaje de ingreso por concepto de ventas que queda luego de descontar todos los costos y gastos que no son intereses, impuestos o dividendos de acciones

Fórmula:

$$\textbf{Margen Operacional de Utilidad} = \frac{Utilidad\ Operacional}{Ventas\ Netas} * 100$$

Margen Bruto de Utilidad

Indica el porcentaje de utilidad generada en la empresa de manera comparativa, es decir, relaciona una partida (por ejemplo, utilidad bruta) con las Ventas Netas de la empresa

Fórmula:

$$\boldsymbol{Margen\ Bruto\ de\ Utilidad} = \frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas\ Netas} * 100$$

Rentabilidad del Capital Invertido (ROE)

Este ratio denominado ROE (Return on Equity) mide de manera aproximada la utilidad por acción que ha tenido la empresa. Se dice que de una manera aproximada nada será exacta solamente en caso que el valor nominal por acción sea de $1

Fórmula:

$$\boldsymbol{ROE} = \frac{Utilidad\ Bruta}{Patrimonio} * 100$$

Margen Neto de Utilidad

Relaciona la utilidad liquida con el nivel de las ventas netas. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor

Fórmula:

$$\boldsymbol{Margen\ Neto\ de\ Utilidad} = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas} * 100$$

Rendimiento de los Activos o Rendimiento sobre la Inversión (ROA)

Este índice también denominado ROA (Return on Assets, o "rentabilidad de las inversiones") muestra la calidad de las inversiones que ha realizado la empresa. Es decir, si las inversiones han sido eficaces entonces este ratio será alto, caso contrario será bajo."[18]

Fórmula:

$$\boldsymbol{ROA} = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo} * 100$$

[18] TANAKA NAKASONE, Gustavo. *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones.* Primera Edición. Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad de Perú. 2005. pp. 324 – 326. ISBN: 9972-42-403-0

Sistema Dupont de Análisis Financiero

"El Sistema Dupont de análisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con las de rendimiento sobre ventas dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos. Este método también es conocido como Rendimiento sobre Activos Totales y mide la eficiencia de la empresa en el aprovechamiento de los recursos involucrados en ella

Una parte del sistema desarrolla la rotación de activos, mostrando la suma de los activos circulantes, adicionados a los activos fijos, dando el total de activos de una empresa. Este total invertido dividido por las ventas, da como resultado la rotación de la inversión total. Es equivalente a la rotación del Activo Total respecto de las Ventas

La otra parte del sistema muestra la utilidad sobre ventas después de impuestos. Las utilidades netas divididas entre las ventas, es el margen de utilidad sobre las ventas"[19]

Fórmula:

$$DUPONT = \left(\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} * \frac{Ventas}{Activo\ Total}\right) * \frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$$

[19] LEVY, Luis Jaime. *Planeación Financiera en la Empresa Moderna.* Octava Edición. México. Ediciones Fiscales ISEF. 2008. p. 103. ISBN: 97860074060553

Análisis de Endeudamiento

"La posición de deuda de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. Cuanto mayor es la deuda de una empresa mayor es el riesgo que no cumpla con el pago de sus pasivos"[20]

Índice de Concentración del Endeudamiento

"Este indicador permite mostrar en donde se encuentran concentrados los pasivos, si en el corto plazo (menor a un año) o en el largo plazo (mayor a un año) y así se muestra la estructura de capital de una empresa, La concentración se mide mostrando la participación de los pasivos corrientes y de los pasivos no corrientes en el total de pasivos

Fórmula:

$$ICE = \frac{Pasivo\ Corriente}{Pasivo\ Total}$$

[20] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*. Decimoprimera Edición. México. Editorial Person Educacion 2007 pp. 52, 56 *ISBN:* 970-26-1014-4

Endeudamiento Total o de Cobertura

Permite evaluar la estructura del financiamiento del activo total. Mientras menos sea la participación del activo total en el financiamiento del activo total, menor es el riesgo financiero de la empresa, mayor es el margen de garantía y seguridad para los acreedores y mayores la capacidad de endeudamiento adicional para atender expansiones. Su estándar es de 0.50

Fórmula:

$$IETC = \frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total}$$

Índice de Propiedad

Indica el grado de financiamiento del activo total con recursos propios de la empresa, mientras más alto sea este índice, mejor será la situación financiera de la empresa, en consecuencia las principales fuentes de financiamiento han sido las contribuciones de capital y de las utilidades obtenidas por la empresa; aspecto de gran importancia para los posibles prestamistas a largo plazo

Fórmula:

$$IP = \frac{Patrimonio}{Activo\ Total}$$

Índice de Capital Neto a Pasivo Total

Permite conocer la proporción entre el patrimonio y pasivo total. Requiere en general como nivel máximo aceptable que este índice sea igual a 1. Mientras mayor sea esta proporción, más segura será la posición de la empresa, so la proporción es menor la posición de la empresa será comprometida y los acreedores tendrán mayor riesgo y menor garantía

Fórmula:

$$ICNPT = \frac{Patrimonio}{Pasivo\ Total}$$

Índice de Leverange o Apalancamiento Total

Nos da una idea de qué porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros, pero desde otra perspectiva. Este índice relaciona el Pasivo Total y el Patrimonio Total

Si este índice es mayor a la unidad reflejará que el financiamiento de terceros es mayor que el financiamiento de los accionistas y la utilidad que ha ido generando la empresa, lo que refleja un mayor apalancamiento financiero y una menor autonomía financiera

Fórmula:

$$IAT = \frac{Pasivo\ Total}{Patrimonio}$$

Índice de Endeudamiento Financiero

Este indicador establece la representación de las obligaciones dentro del corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo

Fórmula:

$$IEF = \frac{Obligaciones\ Financieras}{Ventas\ Netas}$$

Indice de Leverange o Apalancamiento a Corto Plazo

Se trata de establecer la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Para este efecto se toman

todas las obligaciones, tanto de corto como de largo plazo, ya sea con bancos, corporaciones financieras, cooperativas de ahorro y vivienda, compañías de financiamiento comercial, etc

Fórmula:

$$IACP = \frac{Total\ Pasivo\ Corriente}{Patrimonio}$$

Índice de Endeudamiento / Ventas

Medida adicional del nivel d endeudamiento que tiene la empresa. Si se compara con los estándares de la actividad a la que pertenece, indica la proporcionalidad de su nivel de endeudamiento a su nivel de ventas"[21]

Fórmula:

$$IE/V = \frac{Pasivo\ Total}{Ventas\ Netas}$$

[21] TANAKA NAKASONE, Gustavo. *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones.* Primera Edición. Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad de Perú. 2005. pp. 321 – 323. ISBN: 9972-42-403-0

ENTORNO EMPRESARIAL

"Se entiende por entorno empresarial las condiciones, los centros de decisión, los factores, los elementos, etc., externos a la empresa que le atañen. Todo lo exterior afecta a la empresa, pero la empresa, a su vez, afecta al entorno y puede modificarlo o ella misma puede llegar a ser modificada"[22]

ANALISIS MATRICIAL

Matriz FODA

"La Matriz FODA de manera más específica identifica dentro de cada empresa u organización los aspectos internos y externos que les favorece o dificulta su accionar operativo, financiero y económico, en la toma de decisiones administrativas"[23]

"El FODA está compuesto de los siguientes conceptos:

[22] GIL ESTALLO, María de los Ángeles; GINER DE LA FUENTE, Fernando. *Cómo Crear y Hacer Funcionar Una Empresa.* Octava Edición. Madrid – España. Esic Editorial. 2010. p. 142.ISBN: 9788473566766

[23] ESTUPIÑAN GAITAN, Rodrigo; ESTUPIÑAN GAITAN, Orlando. *Análisis Financiero y de Gestión.* Segunda Edición. Bogotá-Colombia. ECOE Ediciones. 2006. p. 204. ISBN:958-648-442-4

Fortalezas.- Se denomina fortalezas o "puntos fuertes" a aquellas características propias de la empresa que le facilitan o favorecen el logro de los objetivos

Oportunidades.- Se denomina oportunidades aquellas situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos

Debilidades.- Se denominan debilidades o "puntos débiles" aquellas características propias de la empresa que constituyen obstáculos internos al logro de los objetivos

Amenazas.- Se denomina amenazas aquellas situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían afectar negativamente las posibilidades de logro de los objetivos"[24]

"El análisis FODA consta de dos partes: una interna y otra externa

Análisis del ambiente externo: el contexto de una empresa debe ser analizado continuamente para visualizar con anticipación las oportunidades y amenazas que pueden presentarse en el futuro. Es recomendable que sean identificadas a tiempo, para poder responder en forma eficiente a las mismas

[24] BORELLO, Antonio. *El Plan de Negocios.* Primera Edición. Madrid – España. Ediciones Díaz de Santos S.A. 1994. p. 159,160 ISBN: 84-7978-109-2

“Hay cuatro estrategias alternativas a seguir, que están basadas en el análisis del ambiente externo e interno

Análisis del Ambiente Interno: El análisis FODA también permite estudiar la organización puertas adentro y distinguir las fortalezas y debilidades que presenta en relación con la competencia. Las fortalezas y debilidades son las características de la organización de su ambiente interno”[25]

“Hay cuatro estrategias alternativas de la Matriz FODA:

1. **Estrategia *DA:*** persigue la reducción al mínimo tanto de debilidades como de amenazas y puede llamársele estrategia “Mini – Mini”. Puede implicar para la empresa la formación de una sociedad en participación, el repliegue, o incluso la liquidación.

2. **Estrategia *DO:*** pretende la reducción al mínimo de las debilidades y la optimización de las oportunidades. De esta manera, una empresa con ciertas debilidades en algunas áreas puede desarrollarla, o bien adquirir las aptitudes necesarias (como tecnología o personas con las habilidades indispensables) en el exterior, a fin de aprovechar las oportunidades que las condiciones externas le ofrecen

[25] BOLAND, Lucrecia; CARRO, Fernanda. *Funciones de la Administración.* Primera Edición. Argentina. Editorial de la Universidad del Sur. 2007. p 57. ISBN: 9789871171637

3. **Estrategia *FA:*** se basa en las fortalezas de la organización para enfrentar amenazas en su entorno. El propósito es optimizar las primeras y reducir al mínimo las segundas. Así, una empresa puede servirse de sus virtudes tecnológicas, financieras, administrativas o de comercialización para vencer las amenazas de la introducción de un nuevo bien o servicio por parte de un competidor

4. **Estrategia *FO:*** representa la situación más deseable, es aquella en la que una organización puede hacer uso de sus fortalezas para aprovechar oportunidades. Ciertamente, las empresas deberían proponerse pasar de las demás ubicaciones de la matriz a ésta. Si resienten debilidades, se empeñaran en vencerlas para convertirlas en fortalezas. Si enfrentan amenazas las eludirán para concentrarse en las oportunidades"[26]

Matriz FODA para la Formulación de Estrategias.		
Factores Internos / Factores Externos	**Fortalezas Internas (F)**	**Debilidades Internas (D)**
Oportunidades Externas (O)	**Estrategia FO (Maxi- Maxi)**	**Estrategia DO (Mini- Maxi)**
Amenazas Externa (A)	**Estrategia Fa (Maxi- Mini)**	**Estrategia DA(Mini- Maxi)**

[26] RODRIGUEZ VALENCIA, Joaquín. *Cómo Aplicar la Planeación Estratégica a la Pequeña y Mediana Empresa.* Quinta Edición. México. Editorial Thompson. 2005. p. 139. ISBN: 970686379-6

Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

“Este instrumento para formular estrategias resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas

Analisis Organizacional Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)			
Factores	**Peso**	**Calificación**	**Total**
Fortalezas			
Debilidades			

Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

“La matriz de evaluación de factores externos, facilita el resumen evaluativo de la información económica, social, cultural demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva

Analisis Organizacional Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)			
Factores	**Peso**	**Calificación**	**Total**
Oportunidades			
Amenazas			
Total			

Matriz de Perfil Competitivo (MPC)

El objetivo de esta matriz es identificar los principales competidores de la empresa así como sus factores claves particulares, en relación con una muestra de la posición estratégica de la empresa. En una MPC, los factores críticos o determinantes para el éxito son más amplios, incluyen cuestiones internas o externas e inclusive puede concentrarse solo en factores internos"[27]

[27] VIDAL ARAZABALETA, Elizabeth. *Diagnóstico Organizacional.* Segunda Edición. Bogotá –Colombia. ECOE Ediciones.2004.pp.97-98.ISBN: 958-64-8371-1

Analisis Organizacional Matriz de Perfil Competitivo (MPC)							
Factores Claves de Éxito	Ponderación	Comercial 1		Comercial 2		CR Lubricantes y Neumáticos	
		Calificación	Resultado Ponderado	Calificación	Resultado Ponderado	Calificación	Resultado Ponderado
Total:							

PRONÓSTICO DE VENTAS

"Un Pronóstico de Ventas es un estimado de la cantidad del producto o servicio que puede venderse en un mercado durante un periodo definido. Se puede elaborar el pronóstico en términos de dinero o unidades"[28]

Pronóstico Externo

"Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave como el producto interno bruto (PIB), construcciones iniciadas en el año, confianza del consumidor y el ingreso personal disponible. Los pronósticos que contienen estos indicadores son de fácil acceso. Puesto que las ventas de la empresa

[28] LONGENECKER, Justin; MOORE, Carlos; PETTY, William; PALICH, Leslie. *Administración para Pequeñas Empresas.* Décimo Cuarta Edición. México. Cengage Learning Editores. 2010. p. 197. ISBN:970-830-065-9

suelen estar relacionadas estrechamente con algún aspecto de la actividad económica nacional, un pronóstico de la actividad económica debe dar un panorama de las ventas a futuro

Pronóstico Interno

Los pronósticos internos se basan en una compilación, o consenso, de pronósticos de ventas a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo común, el personal de ventas debe estimar cuántas unidades de cada tipo de producto espera vender el año entrante.

Por lo general, las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para hacer el pronóstico de venta final. Los datos internos dan una idea de las expectativas de ventas, y los externos proporciona un medio para ajustar estas expectativas a fin de tomar en cuenta factores económicos generales"[29]

ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE VENTAS

"Los pronósticos de ventas se preparan por lo general bajo la dirección del ejecutivo de ventas. Algunos factores importantes que se consideran para elaborar pronósticos de ventas son los siguientes:

[29] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera.* Decimoprimera Edición. México. Editorial Person Educacion 2007 pp. 104-105 *ISBN*: 970-26-1014-4

1. Patrones anteriores de ventas: la experiencia anterior combinada con las ventas anteriores detalladas por línea de productos y tipo de clientes ayudan a predecir las ventas futuras

2. Estimaciones hechas por la fuerza de ventas: la fuerza de ventas de una empresa suele ser la mejor fuente de información sobre los deseos y planes de los clientes

3. Cambios en las cantidades de ventas de la empresa: por lo general, las empresas pueden aumentar las ventas y viceversa"[30]

Método Estacionario Aplicado

"El método estacionario aplicado con periodicidad inferior al año (mensual, trimestral) recoge conjuntamente la evolución coyuntural, a medio y largo plazo, y las variaciones estacionales. Para analizar correctamente la serie es necesario separar estas variaciones, basado en la descomposición mediante medias móviles"[31]

---

[30] HORNGREN, Charles; SUNDEM, Gary, STRATTON, William. *Contabilidad Administrativa.* Decimotercera Edición. México. Pearson Educacion. 2006. p. 313. ISBN: 970-26-0640-3

[31] VAN HORNE, James: WACHOWICS, John M. *Fundamentos de la Administración Financiera.* Undécima Edición. México. Pearson Educacion. 2002. p. 182,183. ISBN: 970-26-0238-6

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS" Pronóstico de Ventas Para el Año 2013 Expresado en USD			
Meses	**Ventas 2012**	**Indice de Estacionalidad**	**Proyección de Ventas 2013**
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
TOTAL:			

Fórmulas empleadas en el pronóstico de ventas

Valor Presente (VP)

$$\textbf{Valor Presente} = \frac{Total\ de\ Ventas\ del\ Año\ Anterior}{Nº\ Meses\ \ o\ Periodos}$$

Índice de Estacionalidad (IE)

$$\textbf{Indice de Estacionalidad} = \frac{Ventas\ del\ \ Mes\ o\ Año\ Anterior}{Valor\ Presente}$$

Valor Futuro (VF)

$$\textbf{Valor Futuro} = Valor\ Presente(1 + \%\ incremento)^{número\ de\ mes}$$

Proyección de Ventas (VPR)

$$\textbf{Proyección de Ventas} = Indice\ de\ estacionalidad * Valor\ futuro$$

PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de caja o pronóstico de caja, es un estado de las entradas y salidas del efectivo planeadas de la empresa. Esta lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja"[32]

"CR LUBRICANTES Y NEUMATICOS" Presupuesto de Caja												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Total de Entradas del Efectivo												
(-) Salidas del efectivo												
(=) Flujo del Efectivo Neto												
(+) Efectivo Inicial												
(=) Efectivo Final												
(-) Saldo Mínimo Requerido												
(=) Financiamiento Requerido												

[32] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera.* Decimoprimera Edición. México. Editorial Person Educacion 2007 pp. 104-105 *ISBN*: 970-26-1014-4

Programa de Entradas del efectivo

"Las entradas del efectivo estimadas son cantidades planeadas que se agregan al efectivo proveniente de ventas y otras fuentes

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS" Programa de Entradas del Efectivo													
Descripción	**Meses Proyectados 2013**												
	Dic. 2012	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Agos**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**
Proyección de Ventas Ventas 12%													
Cobranzas													
Ventas al Contado 95%													
Total de Cobro Por Ventas													
Otras Entradas del Efectivo													
TOTAL DE ENTRADAS													

Programa de Salidas del efectivo

Las salidas de efectivo estimadas son reducciones planeadas en efectivo por concepto de costos, gastos de venta y administración, gastos de capital o el pago de otros valores como son los intereses"[33]

[33] WARREN, Carls; REVEE, James; FEES, Philip .*Contabilidad Administrativa.* Octava Edición. México. Editorial Thomson. 2005. p. 193. ISBN: 9789706864307.

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS" Programa de Salidas del Efectivo													
Descripción	**AÑO 2013**												
	Dic. 2012	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Agos**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**
PROYECCIÓN DE COMPRAS													
Pago por Compras													
Compras Contado %													
Compras Crédito %													
TOTAL PAGO * COMPRAS													
Sueldos , Salarios y Demás Rem.													
Beneficios Sociales e Indem.													
Aportes a la Seguridad Social													
GASTOS EN SERVICIOS													
Servicios Públicos													
Impuestos, Contribuciones y Otros													
Intereses Pagados Inst. Financ.													
TOTAL DE SALIDAS													

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

"Son proyecciones de los estados financieros de la empresa, que se presentan hasta por cinco años. Los pronósticos incluyen balances generales, estados de resultados y de flujo de efectivo sobre una base anual durante tres o cinco años, así como presupuestos sobre una base mensual para el primer año y sobre una base trimestral para el segundo y tercer años. Es vital que las proyecciones financieras estén apoyadas por supuestos bien fundamentados y explicaciones de la forma en que se determinaron las cifras"[34]

Estado de Resultados Proforma

"El estado de resultados proforma es un resumen de los ingresos y egresos esperados de las empresas durante determinado periodo en el

[34] LONGENECKER, Justin; MOORE, Carlos; PETTY, William; PALICH, Leslie. *Administración para Pequeñas Empresas.* Décimo Cuarta Edición. México. Cengage Learning Editores. 2010. p. 164 ISBN:970-830-065-9

futuro, que termina con el ingreso neto de dicho periodo. Al igual que el presupuesto de entradas y salidas de efectivo, el pronóstico de ventas es la clave para programar la producción y calcular los costos de la misma"[35]

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS" ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA Del 01 de Enero del 2013 al 30 de Abril del 2013			
INGRESOS			
Ventas Locales Tarifa 12%	xxx		
TOTAL INGRESOS			xxx
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS		xxx	
TOTAL DE COSTOS			xxx
GASTOS EN PERSONAL			xxx
Sueldos y Salarios	xxx		
Beneficios Sociales	xxx		
Aporte a la Seguridad Social	xxx		
GASTOS EN SERVICIOS			xxx
Servicios Publicos	xxx		
TOTAL GASTOS			xxx
EXEDENTE DEL EJERCICIO			xxx
GERENTE		**CONTADOR(A)**	

Balance General Proforma

"El Balance General Proforma básicamente es una proyección de flujo de fondos esperado y cada cuenta del Balance General es examinada y proyectada independientemente"[36]

[35] VAN HORNE, James; YWACHOWICZ, John Junior. *Fundamentos de Administración Financiera.* Undécima Edición. México. Pearson educación 2002. p. 188. ISBN: 970-26-0238-6

[36] VAINRUB, Roberto. *Nacimiento de una Empresa.* Primera Edición. Editorial Texto. Caracas – Venezuela 1996. p. 149. ISBN: 980-244-124-4

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS" BALANCE GENERAL PROFORMA Al 30 de abril del 2013			
ACTIVOS			
Activos Corrientes		XXX	
Caja - Bancos	XXX		
Cuentas Por Cobrar	XXX		
Inventarios	XXX		
Activos No Corrientes		XXX	
Terrenos	XXX		
Bienes Inmuebles	XXX		
Muebles y Enseres	XXX		
Vehiculo			
TOTAL ACTIVOS			XXX
PASIVOS			
Pasivos Corrientes		XXX	
Obligaciones por Pagar	XXX		
Obligaciones con Instituciones Fin.	XXX		
TOTAL PASIVOS			XXX
PATRIMONIO			
CAPITAL		XXX	
Capital	XXX		
Utilidad del Ejercicio	XXX		
TOTAL PATRIMONIO			XXX
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			XXX
GERENTE	**CONTADOR(A)**		

ANÁLISIS DE COSTOS

Costos

"En un sentido amplio, es la medida de lo que se debe dar o sacrificar para obtener o producir algo. En una empresa es el valor de los insumos

y factores productivos requeridos en la producción. Costo, es el total de gastos propios del giro o por unidad de producto

Costos Variables

Costos que aumentan o disminuyen cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye. Vale decir que varía directamente con el nivel de producción

Costos Fijos

Costos que en el corto plazo permanecen constantes cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye, dentro de ciertos rangos de producción. Algunos de estos costos se presentan aun cuando no se produzca nada"[37]

Costos Totales

"El costo total son todos aquellos costos en los que se incurre en un proceso de comercialización de la organización

[37] SEPÚLVEDA, César. *Diccionario de Términos Económicos.* Undécima Edición. Santiago - Chile. Editorial Universitaria S.A. 2004. p.p. 56,57, 59. ISBN: 95 -11 -1184-5.

Se calcula sumando los costos fijos y los costos variables"[38]

Fórmula:

COSTOS TOTALES = COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES

Punto de Equilibrio

"El punto de equilibrio se define como aquel volumen de actividad en donde el margen de contribución es igual a los costos y gastos fijos "[39]

Datos que se Requieren para el Punto de Equilibrio

"Son requisitos indispensables para su elaboración los costos y gastos de operación; debe tomarse en cuenta que para que sea efectiva y útil su elaboración deben separarse cuidadosa y concienzudamente los costos que varían, sea cual sea el volumen de producción. Sólo separados en esta forma pueden verse las repercusiones del volumen sobre los costos, de los precios sobre el volumen y las repercusiones que necesariamente

[38] MOYER, Charles. *Administración Financiera Contemporánea*. Novena. México. 2009. Editorial Thomson Internacional S.A. 2006. p. 284. ISBN 970-686-351-6

[39] SINISTERRA VALENCIA, Gonzalo; POLANCO, Luis Enrique. *Contabilidad Administrativa.* Segunda Edición. Bogotá - Colombia. ECOE Ediciones. 2007. p. 186 ISBN: 978-958-648-515-9

han de tener en las utilidades de las empresas y la relación recíproca entre costos, volúmenes y precios"[40]

Fórmula en Función de las Ventas

$$P_e = \frac{CF}{1 - CVT/VT}$$

$$\textbf{Punto de Equlibrio} = \frac{Costos\ Fijos\ Totales}{1 - Costos\ Variables\ Totales/Ventas\ Totales}$$

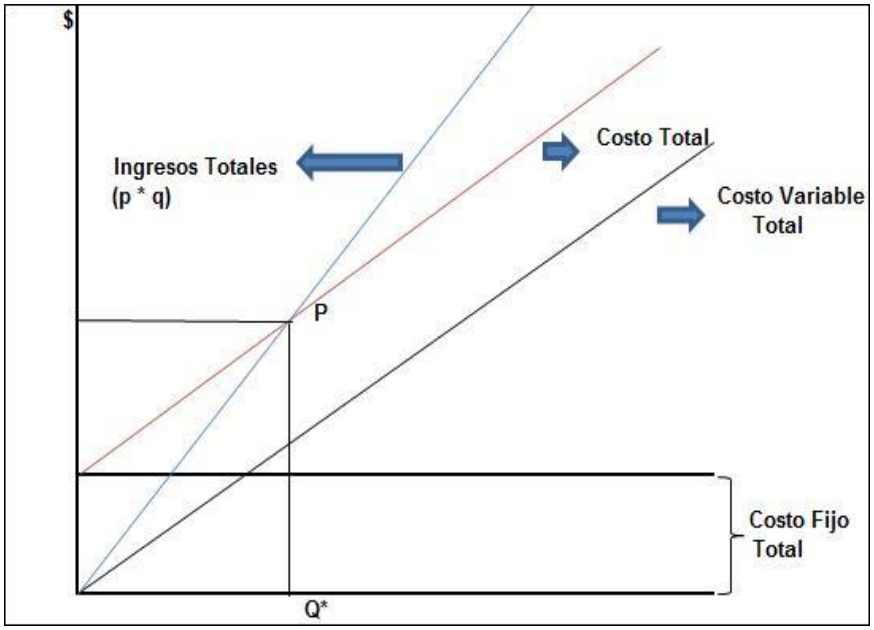
Formula en Función de la Capacidad Instalada.

$$P_e = \frac{CF}{VT - CVT} * 100$$

[40] MERCADO, Salvador. *Mercadotecnia Programada.* Segunda Edición. México. Editorial Limusa S.A 2004. p.364. ISBN: 96818-5400-4

$$Punto\ de\ Equlibrio = \frac{Costos\ Fijos\ Totales}{Ventas\ Totales - Costos\ Variables\ Totales} * 100$$

Gráfico:



e) MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para la ejecución del presente trabajo de tesis se ha utilizado los siguientes materiales:

Material Bibliográfico

- Fuentes Internet
- Libros, textos, tesis

Suministros y Accesorios Informáticos

- Computadoras
- Impresoras
- Flash memory

Materiales de Oficina

- Hojas, cuadernos etc.
- Lápices, esferográficos, reglas, borradores, etc

MÉTODOS

Método Científico

La aplicación de este método permitió direccionar la ejecución y sustentación teórica del diagnóstico financiero de la organización económica, así como la elaboración de la proyección de sus ventas con lo

pretendiendo lograr la maximización de utilidades, para de esta manera dar cumplimiento a los objetivos propuestos

Método Deductivo

Éste método se empleó para el estudio de las diferentes teorías financieras para la estructuración de la Revisión de Literatura: como elemento del informe de investigación; a través de la recopilación y exposición de información, conceptos y normas que a su vez conlleven a la elaboración de los Estados Proforma

Método Inductivo

Coadyuvó en la estructuración de los Programas de Entradas y Salidas de Efectivo, necesarios para la definición del Presupuesto de Caja; así como en el análisis de la información previo al sustento del criterio final relacionado a la liquidez, rentabilidad y endeudamiento del periodo analizado; como sustento para establecer la capacidad financiera – económica de la empresa

Método Analítico

Se lo utilizó para la evaluación de los factores internos y externos de la empresa con la realización de un enfoque a su entorno empresarial y a su estructuración interna que permitan reconocer sus fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades; así como para la determinación de los

niveles de liquidez, rentabilidad y endeudamiento; además facilitó mediante su aplicación la interpretación de los resultados de las relaciones financieras que se expresarán en los indicadores financieros

Método Sintético

Con la utilización de este método se facilitó la definición de estrategias que buscan el crecimiento empresarial de la organización, también ayudó a la redacción del informe final de investigación a través de la elaboración del resumen, la introducción, discusión, las conclusiones y recomendaciones

Método Descriptivo

El empleo del método descriptivo permitió el conocimiento de su operatividad interna para poder establecer la fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la organización; también ha sido utilizado para determinar las entradas y salidas de efectivo de la empresa

Método Matemático

A este método se lo empleó para poder efectuar los respectivos cálculos que implica el diagnóstico financiero, también se lo ha utilizado en la ejecución de las proyecciones de venta, en la elaboración del presupuesto de caja, en la estructuración de los estados proforma y en la determinación del punto de equilibrio de la empresa.

f) RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL

Reseña Histórica

"CR Lubricantes y Neumáticos" es una empresa dedicada a la comercialización de lubricantes, neumáticos, aros y aditivos para automotores. Es característico en esta empresa que brinde un servicio de calidad a sus clientes como resultado de la toma de decisiones acertadas por parte de su gerente propietario

Su historia se inicia a principios del año 2010, cuando Carlos Riofrío, hijo del actual propietario, decide emprender en la venta de aceites para automotores teniendo como clientes principales a gran parte de los mineros que laboran en el oriente ecuatoriano; con el paso de los meses la demanda fue incrementándose y se inició también con la comercialización de neumáticos de las mejores marcas comercializadas en el medio local, por la gran acogida que tuvo este modelo de empresa, es que en el mes de noviembre del año 2010 se decide iniciar con el establecimiento de un local comercial propio y que funcionaria bajo el nombre comercial de "CR Lubricantes y Neumáticos" siendo desde ese entonces el gerente propietario Efrén Riofrío Celi

El buen desempeño de las labores de la empresa y la práctica de sus políticas de gestión eficiente enfocada en la atención excelente y

satisfactoria al cliente, así como su responsabilidad social con el cumplimiento de los requisitos legales establecidos para el beneficio de su personal, le han permitido alcanzar una posición muy rentable dentro del mercado local, así como en el resto de la provincia

Es importante resaltar que el éxito alcanzado hasta el momento se basa en la determinación de su visión empresarial orientada a la innovación en la comercialización de productos, con precios accesibles, con la mira de convertirse en la empresa con mayor demanda de clientes a nivel local y de la provincia

Objetivos

- **"Brindar un servicio eficaz y de calidad a nuestros clientes**

Tener como principal factor la satisfacción del cliente es el propósito de la organización, pues de ellos depende la maximización del valor de la empresa

- **Ofrecer una amplia variedad de neumáticos , lubricantes y aditivos**

Brindar a nuestros clientes productos de calidad, con precios accesibles al presupuesto de nuestros clientes, recalcando que todos los productos que se ofrece en la empresa son con los más altos estándares de calidad en lo referente a neumáticos

- **Obtener utilidades mediante el crecimiento de la empresa**

Lograr una mayor productividad y obtener ganancias mediante la toma de decisiones para tener un reconocimiento de prestigio en el mercado

Misión

Somos una empresa dedicada a la comercialización de llantas, neumáticos, protectores, rines, y accesorios especiales para automotores en general, buscando la completa satisfacción del cliente y el crecimiento sostenible; por medio de una excelente calidad de nuestros productos, servicios, conocimiento, experiencia y el más amplio stock de llantas de la ciudad y la provincia

Visión

CR Lubricantes y Neumáticos nos proyectamos, como la empresa líder en el mercado local; en comercialización de llantas, neumáticos, protectores, rines, y accesorios, con el mejoramiento continúo en los procesos organizacionales

Base Legal

La empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” se rige por las siguientes normativas:

- Constitución de la República del Ecuador
- Código de Trabajo
- Código Tributario
- Ley orgánica de régimen Tributario Interno
- Ley de reglamento de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Reglamento de comprobantes de venta y retención
- Reglamento de aplicación a la ley de régimen tributario interno
- Reglamento general de responsabilidad patronal
- Ordenanza Municipal

Ámbito Laboral

La empresa "CR Lubricantes y Neumáticos" cuenta con nueve empleados distribuidos en las diferentes áreas de atención al cliente, ventas y administrativos, cuyo gerente es el Señor Efrén Riofrío Celi, quien es el que se encuentra bajo la dirección de la empresa"[41]

[41] Entrevista realizada a Efrén Riofrío Celi, Gerente propietario (elaborada el 02/07/2013)

APLICACIÓN DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMATICOS DE LA CIUDAD DE LOJA.

ETAPA PRELIMINAR DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Objetivo

Proporcionar una información contable acerca de la situación económica, patrimonial y financiera de la Empresa "CR Lubricantes y Neumáticos" de la ciudad de Loja a todos aquellos agentes económicos que puedan estar interesados, especialmente el gerente propietario y los administrativos.

Información Requerida para el Diagnóstico Financiero

- Estado de Situación Financiera al 30 de abril del 2013
- Estado de Resultados al 30 de abril del 2013

Indicadores e Índices para el Desarrollo del Diagnóstico Financiero

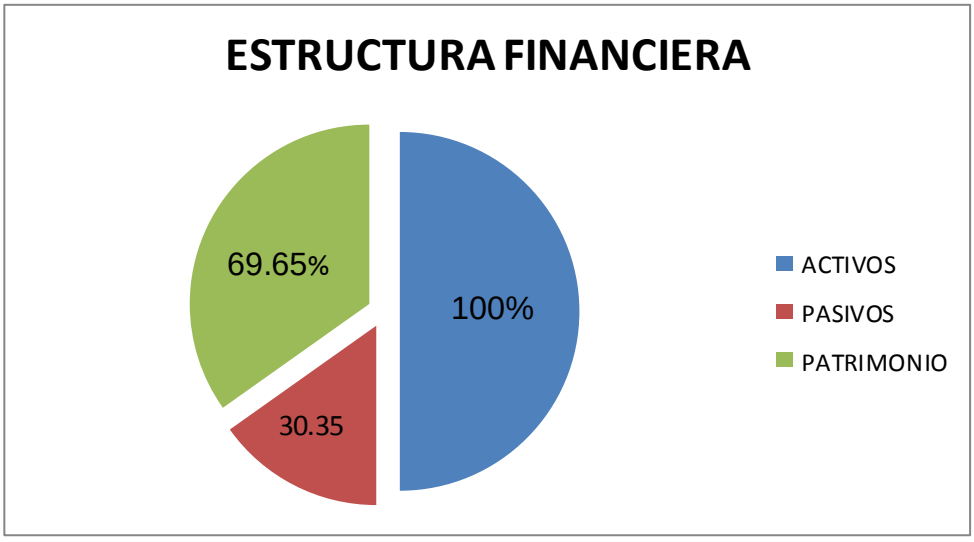
Indicadores de Liquidez	**Indicadores de Rentabilidad**
Razón Corriente o Liquidez	Rentabilidad del Patrimonio
Prueba Ácida	Margen Operacional de Utilidad
Liquidez Inmediata o Indice de Disponibilidad	Margen Bruto de Utilidad
Posicionamiento del Efectivo	Rentabilidad del Capital Invertido (ROE)
Indice de Solidez	Margen Neto de Utilidad
Capital de Trabajo % del Total de Activos	Rendimiento de los Activos (ROA)
Rotación de Inventarios	**Indicadores de Endeudamiento**
Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar	Indice de Concentración de Endeudamiento
Perido de Cobro	Indice de Endeudamiento Total de Cobertura
Rotación de Cuentas por Pagar	Indice de Propiedad
Perido de pago	Indice de Capital Neto a Pasivo Total
Coeficiente de Eficiencia Directiva	Indice de Laverange o Apalacamiento Total
Rotación de Activos Fijos	Indice de Endeudamiento Financiero
Rotación de Capital de Trabajo	Indice de Apalancamiento a Corto Plazo
Impacto de los Gastos de Administración y Ventas	Indice de Endeudamiento / Ventas
Impacto de la Carga Financiera	Aplicación Sistema Dupont

ETAPA FORMAL DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS"
ESTRUCTURA FINANCIERA
Al 30 de abril del 2013

ESTRUCTURA FINANCIERA PERIODO 2013	
GRUPO	**VALOR**
Activos	**1'983.450,22**
Pasivos	**601.940,47**
Patrimonio	**1'381.509.75**

Fuente: Estado de Resultados "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores



Fuente: Estado de Resultados "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN:

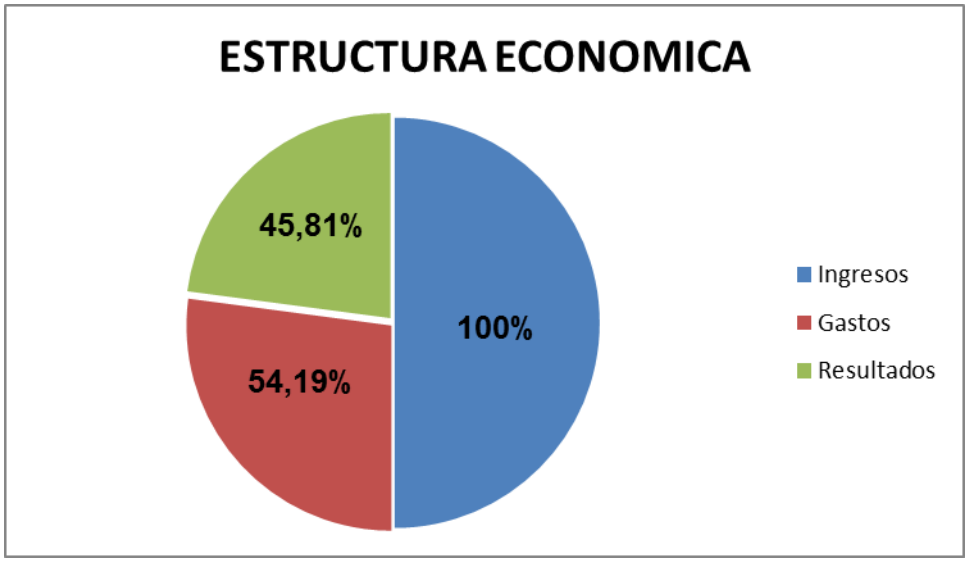
"CR Lubricantes y Neumáticos" presenta una estructura financiera correspondiente al periodo enero – abril 2013 compuesta de un activo por el valor de $ 1'983.450,22 correspondiente al 100% de los bienes que forman parte de la propiedad de la empresa , destacándose como las cuentas más significativas la cuenta Caja – Bancos y el Inventario de Mercaderías que es en donde se concentra el mayor valor del activo corriente; en tanto que los activos no corrientes que con un valor de $ 496.066,45 comprenden principalmente los bienes inmuebles que posee la empresa. El pasivo representa el 30,35% del total de la estructura financiera de la empresa con un valor de $ 601.840,47 constituido únicamente por las obligaciones a corto plazo de la organización comercial, por otra parte el patrimonio de la empresa posee un valor de $ 1'381.509,75 cuyo valor tiene una relación del 69,65% con respecto del total de los activos

De lo expuesto se concluye que la estructura financiera de "CR Lubricantes y Neumáticos" en el periodo enero – abril del 2013 está equilibrada y es aceptable porque su patrimonio financia aproximadamente el 60% de sus activos.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
ESTRUCTURA ECONÓMICA
Al 30 de abril del 2013

ESTRUCTURA ECONÓMICA PERIODO 2013	
GRUPO	**VALOR**
Ingresos	**38.154.87**
Gastos	**20.677,15**
Resultados	**17.477.72**

Fuente: Estado de Situación Financiera “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores



Fuente: Estado de Situación Financiera “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

CR Lubricantes y Neumáticos presenta una estructura económica compuesta de sus ingresos por un valor de $ 38.154,87 que en su totalidad están conformados por los ingresos operacionales representando el 100% de éste rubro, producto de las ventas de mercadería de la empresa deducido el respectivo costo de ventas.

El total de los gastos es de $20.677,15 equivalente al 54.19%, de la estructura económica de la empresa, en donde sobresalen los gastos de personal, los gastos de seguridad social, gastos tributarios y otros; los gastos no operacionales hacen referencia exclusivamente a los gastos financieros de la empresa lo que demuestra que el impacto de la carga financiera en la organización comercial no incide de manera significativa en la determinación de los gastos.

Una vez establecidos los ingresos y los gastos se puede determinar el resultado del periodo económico que da como resultado un excedente o utilidad de $ 17.477, 72 que equivale al 45.81% con relación al total de ingresos de la empresa lo que indica un nivel razonable de la considerando que ésta tan sólo comprende el resultado de cuatro meses del periodo contable.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
INDICADORES DE LIQUIDEZ
Al 30 de abril del 2013

RAZON CORRIENTE O LIQUIDEZ

$$\textbf{\textit{Razón Corriente}} = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

AÑO 2013
$R.C = \frac{1'487.383,77}{601.940,47}$
***R.C* = 2.47 usd**

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La aplicación de la Razón Corriente en la Empresa CR Lubricantes y Neumáticos durante el periodo enero – abril del 2013 permite evidenciar un exceso de liquidez, debido a la recaudación de las ventas que se mantiene en caja y en las cuentas bancarias y de un alto nivel de inventarios de mercadería; lo que demuestra que la empresa en el periodo sujeto a estudio, posee la suficiente capacidad de pago frente a

sus obligaciones menores a un año; pues, por cada dólar que debe, cuenta con 2.47 dólares para cubrirlo; si bien esta situación permitirá asumir situaciones imprevistas cuando se atrase el flujo de ingresos o se acelere el flujo de desembolsos, el exceso existente no es saludable porque demuestra que no se está dando la circulación del dinero dentro del ciclo de negocios quedando este indicador sobre el nivel de la razón promedio que debe poseer la empresa que es de 1.5 lo que indica que no se han ejecutado planes de inversión en otro tipo de operaciones en donde se destine los recursos líquidos con el propósito de que generen más rentabilidad en la empresa.

PRUEBA ACIDA

$$\boldsymbol{Prueba\ Acida} = \frac{Activo\ Corriente - Inventario}{Pasivo\ Corriente}$$

AÑO 2013
$\boldsymbol{Razón\ Corriente} = \frac{1'487.383,77 - 921.452,12}{601.94,47}$
***R.C* = 0.94 usd**

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACION

La aplicación de la prueba ácida se efectúa de una forma más rigurosa que la razón corriente, al establecerla en la empresa CR Lubricantes y Neumáticos se puede determinar que la entidad económica dispone de 0.94 dólares para cumplir cada dólar que se adeuda a corto plazo en el periodo enero – abril del 2013, sin tener que recurrir a la venta de sus existencias, y realizándolo únicamente con los saldos del efectivo y el producido de sus cuentas por cobrar. El bajo nivel de éste indicador es el resultado de un aumento en las cantidades de inventarios que mantiene la empresa, por lo que la organización comercial aún no alcanza el estándar comprendido que es de 1 a 1.5, que indica que no es suficiente los valores existentes en la cuenta Caja – Bancos, por lo que aún se necesita de la venta de los inventarios en especial de los aros y neumáticos que son el producto de mayor venta siendo la marca Yokohama la más comercializada por tener exclusividad en precios, por tal, es imprescindible el mejoramiento de la políticas de venta en la organización para que estas se incrementen y por consiguiente mejore la capacidad de pago inmediato de las obligaciones con efectivo exclusivamente.

LIQUIDEZ INMEDIATA O INDICE DE DISPONIBILIDAD

$$\textbf{Liquidez Inmediata} = \frac{Efectivo\ en\ Caja\ y\ Efectivo\ en\ Bancos}{Pasivo\ Corriente}$$

AÑO 2013
$Liquidez\ Inmediata = \frac{449.459,53}{601.94,.47}$
L.I: 0.75 usd

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACION

La empresa cuenta con 0.75 dólares disponibles del efectivo de la cuenta Caja - Bancos por cada dólar de deudas por vencer a corto plazo, situación que indica que la organización no cuenta con el efectivo suficiente si tendría que cancelar las obligaciones que posee de manera inmediata, puesto a que el estándar adecuado para la empresa es de 1 (dólar) y CR Lubricantes y Neumáticos no llega a cumplir el punto base de este ratio, por lo que es preciso determinar la capacidad de mantener el flujo del efectivo en el tiempo, así como la variabilidad del mismo, de ésta manera la inversión hecha en los inventarios requiere de decisiones bien fundamentadas asegurando el retorno de lo invertido en futuras operaciones de la empresa que permitan la conversión de los inventarios en efectivo de la manera más inmediata.

POSICIONAMIENTO DEL EFECTIVO

$$Posicionamiento\ del\ Efectivo = \frac{Caja\ y\ Bancos}{Activos\ Totales}$$

AÑO 2013
$IPE = \frac{449.459,53}{1'983.450,22}$
IPE: 0.23 usd

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

El nivel del efectivo (caja – bancos) equivale a 0.23 centavos con respecto a cada dólar de activos totales con que cuenta la empresa CR Lubricantes y Neumáticos, valores que representan una posición baja para manejar sus necesidades de efectivo inmediatas, y el posicionamiento del efectivo en relación a los activos totales es de un bajo nivel debido al incremento de los inventarios que se mantienen sin ser comercializados de una manera satisfactoria recalcando que la aplicación de este indicador compete tan sólo tres meses, lo que incidiría para lograr un incremento del efectivo que se encuentre representado en la cuenta caja- bancos.

INDICE DE SOLIDEZ

$$Indice\ de\ Solidéz = \frac{Total\ del\ Activo}{Total\ del\ Pasivo}$$

AÑO 2013
$Indice\ Solidez = \frac{1'983.450,22}{601.940,47}$
Índice de Solidez = 3.30 usd

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Al aplicar el índice de solidez en la empresa CR Lubricantes y Neumáticos se puede determinar que la situación patrimonial de la empresa es favorable, demostrando el nivel adecuado de estabilidad de la organización puesto a que se posee 3.30 dólares por cada dólar perteneciente al pasivo total de la empresa en el periodo comprendido de enero a abril del 2013 indicando la calidad de los activos totales de la organización que servirán en la toma de decisiones en un determinado momento causado por la limitación de exponerse al riesgo de la deuda,

manteniendo el nivel de endeudamiento óptimo con el propósito que prevalezca el financiamiento propio.

CAPITAL DE TRABAJO

$$\textbf{\textit{Capital de Trabajo}} = \textit{Activo corriente} - \textit{Pasivo Corriente}$$

AÑO 2013
Capital de trabajo = 1´487.383,77 – 601.940,47
C.T = $ 885.443,30

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

El capital de trabajo en el periodo enero – abril del 2013 tiene un valor de $ 885.443.30, indicador que está representado básicamente por el activo disponible, las obligaciones por cobrar y los inventarios, además expresa también la proporción de las ventas que la empresa CR Lubricantes y Neumáticos realiza, considerando que su valor es altamente significativo posibilita ampliar las operaciones de la empresa o acelerar el movimiento de los inventarios con el propósito de no mantener el dinero estático.

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

$$Rotación\ de\ Inventarios = \frac{Costo\ de\ Ventas}{Promedio\ de\ Inventarios}$$

AÑO 2013
$Rotación\ de\ Invetarios = \frac{747.995,36}{923.427,51}$
Rotación de Inventarios = 0.81 veces

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Los inventarios de la empresa CR Lubricantes y Neumáticos en el periodo enero – abril 2013 han rotado 0.81 veces, es decir que aún no se ha convertido una sola vez el inventario en cuentas por cobrar o en efectivo quizá porque el periodo de diagnóstico es muy corto y porque los inventarios han permanecido por determinado tiempo estáticos impidiendo de esta forma agilizar las ventas e incrementar la liquidez de la organización.

ROTACIÓN DE CARTERA O CUENTAS POR COBRAR

$$\textbf{\textit{Rotación de Cartera}} = \frac{Ventas}{Cuentas\ por\ Cobrar}$$

AÑO 2013
$\textbf{\textit{Rotación de Cartera}} = \frac{786.150,23}{98.414,72}$
***Rotación de Cartera* = 7.99 veces**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Con la aplicación del indicador de Rotación de Cartera se puede evidenciar que las Cuentas por Cobrar han rotado en un promedio de 7.99 veces durante el periodo enero – abril 2013 demostrando hasta la actualidad una gestión de cobro satisfactoria que durante cuatro meses ha permitido recuperar la inversión hecha en los inventarios por parte de la empresa permitiendo la recaudación de un componente importante de los activos como es el efectivo, que demuestra el comportamiento de la rotación de inventarios, situación que puede mejorar con la aplicación de

políticas de venta más eficaces en la empresa, que permitan realizar un análisis de los clientes con quienes se comercializa los productos mediante la solitudes de crédito que éstos dirigen a la empresa y a quienes se les extiende un plazo máximo de tres meses para proceder a la cancelación total.

PERIODO DE COBRO

$$Periodo\ de\ Cobro = \frac{365}{Rotación\ de\ Cartera\ o\ Cuentas\ por\ Cobrar}$$

AÑO 2013
$Periodo\ de\ Cobro = \frac{365}{7.99}$
***Periodo de Cobro* = 45.68 días**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La empresa CR Lubricantes y Neumáticos demora aproximadamente un periodo de 45.68 días en recuperar las cuentas por cobrar y en

convertirlas en efectivo como resultado de las políticas establecidas para la otorgación de plazos para la cancelación de las ventas que se efectúan a crédito a los clientes, dicho resultado demuestra que se puede mejorar la gestión de cobro de la cartera con la aplicación de nuevas políticas mejoradas.

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$\textbf{\textit{Rotación de Cuentas por Pagar}} = \frac{Compras}{Promedio\ Cuentas\ por\ Pagar}$$

AÑO 2013
$\textbf{\textit{Rotación Cuentas por Pagar}} = \frac{704.044,59}{81.228,97}$
***Rotación Cuentas por Pagar* = 8.67 veces**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Al aplicar el indicador de Rotación de Cuentas por Pagar se puede determinar que la Empresa CR Lubricantes y Neumáticos durante el periodo enero – abril del 2013 alrededor de 8.67 veces en el periodo estudiado que es de cuatro meses cancela sus obligaciones a corto plazo las cuales mantiene principalmente con los proveedores y también con algunas Instituciones Financieras que han sido quienes le han facilitado la obtención de créditos a corto plazo, la determinación de este indicador permite reconocer que la gestión de pago de las obligaciones se mantiene de una manera eficiente conservando así la confiabilidad de terceros en la empresa, con los cuales mantienes convenios de pago en los que se establece periodos razonables de plazo para que pueda proceder a ejecutar sus cancelaciones de las obligaciones que tiene pendientes, plazos que son de tres meses con entidades financieras y de tres a cuatro meses con los proveedores.

PERIODO DE PAGO

$$\boldsymbol{Periodo\ de\ Pago} = \frac{365}{Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Pagar}$$

AÑO 2013
$Periodo\ de\ Pago = \frac{365}{8.67}$
***Periodo de Pago* = 43 días**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La empresa CR Lubricantes y Neumáticos demora aproximadamente un periodo de 43 días en cancelar las cuentas por pagar que mantiene tanto con los proveedores como con las instituciones financieras, en el periodo enero –abril del 2013 siendo eficiente su gestión de pago, puesto a que no presenta ningún tipo de retraso en la cancelación de las obligaciones debido a que mantiene convenio tanto con los proveedores como las instituciones financieras quienes otorgan un plazo de tres a cuatro meses en caso de no alcanzar a cancelar en la fecha convenida, situación que favorece en gran parte a la organización, pues permite pagar al tiempo exacto las deudas contraídas, demostrando que la entidad económica ha mostrado la suficiente capacidad para atender a las obligaciones derivadas de sus deudas

COEFICIENTE DE EFICIENCIA DIRECTIVA O ROTACIÓN DE VENTAS

$$\textbf{Rotación de Ventas} = \frac{Ventas}{Activo\ Total}$$

AÑO 2013
$\textbf{Rotación de Ventas} = \frac{786.150,23}{1´983.450,22}$
***Rotación de Ventas* = 0.40 veces**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La aplicación del coeficiente de eficiencia directiva permitió establecer que las ventas se han efectuado 0.40 veces con la utilización del activo de la empresa CR Lubricantes y Neumáticos, durante el periodo enero – abril del 2013 demostrando que no es significativo el volumen de ventas que se efectúan con determinadas inversiones de la organización, lo que indica que es posible mejorar la dirección del negocio si se logra mejorar

el nivel de las ventas realizadas con la utilización de los activos, al no prestarse la atención necesaria a éste indicador se corre el riesgo de que las ventas presenten un decrecimiento de la liquidez y la gestión siguiendo un funcionamiento inadecuado, lo que no es beneficioso para la eficiencia directiva con la que labora la empresa.

ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

$$\textbf{\textit{Rotación de Activos Fijos}} = \frac{Ventas}{Activo\ Fijo\ Bruto}$$

AÑO 2013
$\textbf{\textit{Rotación de Activos Fijos}} = \frac{786.150,23}{496.066,45}$
***Rotación de Activos Fijos* = 1.58 veces**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Al aplicar el indicador de Rotación de Activos Fijos se puede determinar que la Empresa CR Lubricantes y Neumáticos ha vendido 1.58 dólares por cada dólar que se ha invertido en activos inmovilizados, sin embargo cabe recalcar que el periodo de estudio comprende tan sólo cuatro meses, lo que significa que durante el año la empresa lograría alcanzar una rotación de activos fijos de 4.74 dólares por cada dólar de activos inmovilizados aproximadamente demostrando que la rotación ha sido productiva; a pesar de ello, sería necesario el incremento de las ventas para alcanzar un nivel de éste indicador aún más satisfactorio que permita proyectar una sostenida Posición Financiera para que se convierta en una empresa líder en el mercado local.

ROTACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

$$\textbf{Rotación de Capital de Trabajo} = \frac{Ventas}{Capital\ de\ Trabajo}$$

AÑO 2013
$Rotación\ de\ Capital\ de\ Trabajo = \frac{786.150,23}{885.443,30}$
***Rotación de Capital de Trabajo* = 0.89**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La rotación del Capital de Trabajo en la Empresa CR Lubricantes y Neumáticos indica que el capital de Trabajo ha rotado 0.89 veces, es decir que aún no ha llegado a rotar al menos una vez en el periodo de análisis que es sólo de cuatro meses, sin embargo durante todo el año la rotación se aproximaría a 2,67 veces con el mínimo de operatividad y manteniendo un similar comportamiento en el mercado lo que expresa que la productividad del Capital de Trabajo posee un nivel medio satisfactorio, porque el efectivo de la empresa no ha mostrado el aumento necesario que permita cubrir las obligaciones a corto plazo únicamente con el efectivo, pudiéndose mejorar con el incremento de las Ventas y en especial las que son al contado para que permitan ampliar el valor de la cuenta caja – bancos y se logre un capital de trabajo positivo en el año.

IMPACTO DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

$$Impacto\ de\ los\ Gastos\ Adm = \frac{Gastos\ Administrativos\ \ y\ de\ Ventas}{Ventas}$$

AÑO 2013
$Impacto\ de\ los\ Gastos\ Adm. = \frac{18.917,11}{786.150,23}$
Impacto de los Gastos Adm. = 0.02

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Al determinar el Impacto de los gastos administrativos en las ventas demuestra que éste es mínimo, pues los gastos administrativos tan sólo representan un 20% del total de la ventas en el periodo enero – abril del 2013, lo que es favorable porque no representan un inconveniente para fortalecer el patrimonio y explotar los potenciales beneficios de la empresa pues tiene la oportunidad de poder incrementar éstos gastos administrativos en gastos estratégicos que conlleven el incremento de las ventas como es la posible contratación de publicidad, que hasta la fecha no forma parte de los rubros que intervienen en los gastos de la organización.

IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA

$$Impacto\ de\ la\ Carga\ Financiera = \frac{Gastos\ Financieros}{Ventas}$$

AÑO 2013
$Impacto\ a\ la\ Carga\ Financiera = \frac{1760,04}{786.150,23}$
***Impacto a la Carga Financiera* = 0.002**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

El impacto de la carga financiera en la empresa CR Lubricantes y Neumáticos es de un 0.20%, resultado que demuestra que los gastos financieros tienen una incidencia mínima sobre los ingresos de la empresa, contando la organización con el margen operacional suficiente para cubrirlos.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
INDICADORES DE RENTABILIDAD
Al 30 de abril del 2013

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

$$Rentabilidad\ del\ Patrimonio = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}\ x\ 100$$

AÑO 2013
$R.P = \frac{17.477.72}{1`381.509.75}\ x\ 100$
***R.P* = 1.27 %**

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

En el periodo enero – abril 2013 la Empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” cuenta con una rentabilidad del Patrimonio del 1.27%, valor que constituye una intervención poco significativa dentro de la empresa durante los primeros cuatro meses que son objeto de análisis dando como resultado un valor mínimo de la rentabilidad de los fondos aportados

exclusivamente por el propietario de la organización comercial lo que no permite el cumplimiento del objetivo de las finanzas que es maximizar el valor de la empresa a base de unas rentabilidad sostenida; por lo que es aconsejable procurar un correcto empleo de los recursos propios y de las inversiones totales de la entidad.

MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD

$$Margen\ Operacional\ de\ Utilidad = \frac{Utilidad\ Operacional}{Ventas\ Netas}\ x\ 100$$

AÑO 2013
$M.O.U = \frac{19.237,76}{786.150.23}\ x\ 100$
***M.O. U* = 2.45 %**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

"CR Lubricantes y Neumáticos" durante el periodo enero – abril 2013 obtuvo un margen operacional de utilidad del 2.45% que es un porcentaje satisfactorio de los ingresos sobre el total de ventas descontando los costos y gastos que no son intereses o impuestos siendo una cantidad importante y significativa para la empresa, considerando que el análisis tan sólo comprende cuatro meses, lo que dará una aproximación del 7% anual; éste porcentaje se ha producido porque los ingresos corresponden exclusivamente a las ventas y no existen otros medios por los cuales se pueda obtener otro tipo de ingreso que beneficie a la empresa, puesto a que ésta cuenta únicamente con la utilidad operacional.

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

$$Margen\ Bruto\ de\ Utilidad = \frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas\ Netas}\ x\ 100$$

AÑO 2013
$M.B.U = \frac{38.154,87}{786.150.23}\ x\ 100$
***M. B. U* = 4.85%**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Con la aplicación del margen bruto de utilidad en la empresa "CR Lubricantes y Neumáticos" se puede inferir que la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas presenta un porcentaje del 4.85% lo que indica que los costos de venta han producido un impacto significativo en la utilidad bruta de la empresa indicando también la falta de eficiencia en las operaciones y la forma en como han sido asignados los precios de venta de los productos.

RENTABILIDAD DEL CAPITAL INVERTIDO (ROE)

$$Roe = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}\ x\ 100$$

AÑO 2013
$M.N.U = \frac{17.477.72}{1`381.509.75}\ x\ 100$
***M. N. U* = 1.27 %**

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Con la aplicación de la rentabilidad del capital invertido se puede determinar que el propietario de la empresa "CR Lubricantes y Neumáticos" ha obtenido durante el periodo de cuatro meses comprendidos de enero- abril del 2013 un retorno del 1.27% del capital que ha invertido para lograr el beneficio necesario para la organización mediante la utilización de sus propios recursos.

MARGEN NETO DE UTILIDAD

$$Margen\ Neto\ de\ Utilidad = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}\ x\ 100$$

AÑO 2013
$M.N.U = \frac{17.477.72}{786.150.23}\ x\ 100$
***M. N. U* = 2.22 %**

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

En la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” se puede evidenciar que se ha generado un margen de utilidad neta del 2.22%, lo que indica que no es muy significativa la relación de la utilidad liquida con las ventas para lo cual sería necesario tratar de controlar los gastos operacionales de la empresa o mejorar las políticas de venta de la organización.

RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS (ROA)

$$Roa = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo}\ x\ 100$$

AÑO 2013
$M.N.U = \frac{17.477.72}{1`983.450.22}\ x\ 100$
***M. N. U* = 0.88**

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

En la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” la rentabilidad sobre el activo total es de 0.88 centavos por cada dólar de utilidad neta, lo que indica que los beneficios que ha generado el activo total han sido sustanciales al comparar la utilidad neta obtenida en el período enero – abril 2013 con el total de activos.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO
Al 30 de abril del 2013

INDICE DE CONCENTRACION DE ENDEUDAMIENTO

$$I.C.E = \frac{Pasivo\ Corriente}{Pasivo\ Total}$$

AÑO 2013
$I.C.E = \frac{601.940.47}{601.940.47}$
I.C.E. = 1

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

En la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” durante el periodo enero – abril 2013 se puede observar la inexistencia de pasivos a largo plazo, concentrándose la deuda en un 100% en el pasivo corriente, es decir solo

existen las obligaciones a corto plazo conformando esta parte del pasivo las obligaciones por pagar a los proveedores, las obligaciones con instituciones financieras y las obligaciones tributarias que posee y que serán pagadas en un periodo mínimo de plazo**,** donde les dan un lapso de tres a cuatro meses para ejecutar los pagos respectivos.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO TOTAL DE COBERTURA

$$I.E.T.C = \frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total}$$

AÑO 2013
$I.E.T.C = \frac{601.940.47}{1`983.450.22}$
I. E. T. C = 0.30

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

Durante el periodo enero – abril 2013 la Empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” posee un endeudamiento total de cobertura de 30%, lo que indica que el activo total no se encuentra muy comprometido con los pasivos que se han utilizado como mecanismo de financiamiento, brindando de esta manera garantía y seguridad a la empresa.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO / VENTAS

$$I.E/V = \frac{Pasivo\ Total}{Ventas\ Netas}$$

AÑO 2013
$I.E/V = \frac{601.940.47}{786.150.23}$
I. E./V = 0.77

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” en el periodo enero – abril 2013 muestra que el endeudamiento relacionado con las ventas es del 77% lo que indica que gran parte de los pasivos adeudados puede ser compensados con las ventas netas que mantiene la empresa, aunque no en su totalidad pero sí será posible soportar épocas difíciles donde la economía no se muestra tan favorable, en el caso en que la entidad económica en un futuro no pueda alcanzar los ingresos necesarios estará aun así en capacidad de cancelar las deudas a corto plazo.

INDICE DE PROPIEDAD

$$I.P = \frac{Patrimonio}{Activo\ Total}$$

AÑO 2013
$I.P = \frac{1`381.509.75}{1`983.450.22}$
I. P = 0.70

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La empresa posee un 70% del activo total financiado por el patrimonio, lo que muestra un nivel elevado de la situación financiera, la cual permite concluir que el activo en su mayoría es de propiedad de la empresa, siendo esto una pauta para posibles planes de adquisiciones mediante el financiamiento de terceros.

INDICE DE CAPITAL NETO A PASIVO TOTAL

$$I.C.N.P.T = \frac{Patrimonio}{Pasivo\ Total}$$

AÑO 2013
$I.C.N.P.T = \frac{1`381.509.75}{601.940.47}$
I. C. N. P. T = 2.30

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

"CR Lubricantes y Neumáticos" posee un índice equivalente al 230 % de capital neto a pasivo total que indica que el pasivo total tiene la probabilidad de cubrir el total del patrimonio dos veces en el periodo enero – abril del 2013

INDICE DE LEVERANGE O APALANCAMIENTO TOTAL

$$I.A.T = \frac{Pasivo\ Total}{Patrimonio}$$

AÑO 2013
$I.A.T = \frac{601.940.47}{1`381.509.75}$
I. A.T = 0.44

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

En el periodo Enero – Abril del 2013 en la Empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” el patrimonio está comprometido en un 44% con el pasivo, una cifra mínima que indica que la posición de la empresa no se encuentra comprometida con los acreedores y que los incrementos del capital son los adecuados.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

$$I.E.F = \frac{Obligaciones\ Financieras}{Ventas\ Netas}$$

AÑO 2013
$I.E.F = \frac{601.940.47}{786.150.23}$
I. E. F = 0.77

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La Empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” cuenta con un índice de endeudamiento Financiero del 77% que indica la intervención de las obligaciones financieras en el total de las ventas, lo que refleja que las ventas se ven comprometidas en gran parte para cubrir obligaciones contraídas.

INDICE DE IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA

$$I.C.F = \frac{Gastos\ Financieros}{Ventas}$$

AÑO 2013
$I.C.F = \frac{4.921.12}{786.150.23}$
I. C. F = 0.006

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La Empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” demuestra un índice de impacto de carga financiera del 0,60% dando a conocer que los gastos financieros han intervenido en una mínima parte en las ventas de la empresa, lo que no incide al momento en el que se establece las utilidades dentro de la organización.

INDICE DE LEVERANGE O APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO

$$I.A.CP = \frac{Total\ Pasivo\ Corriente}{Patrimonio}$$

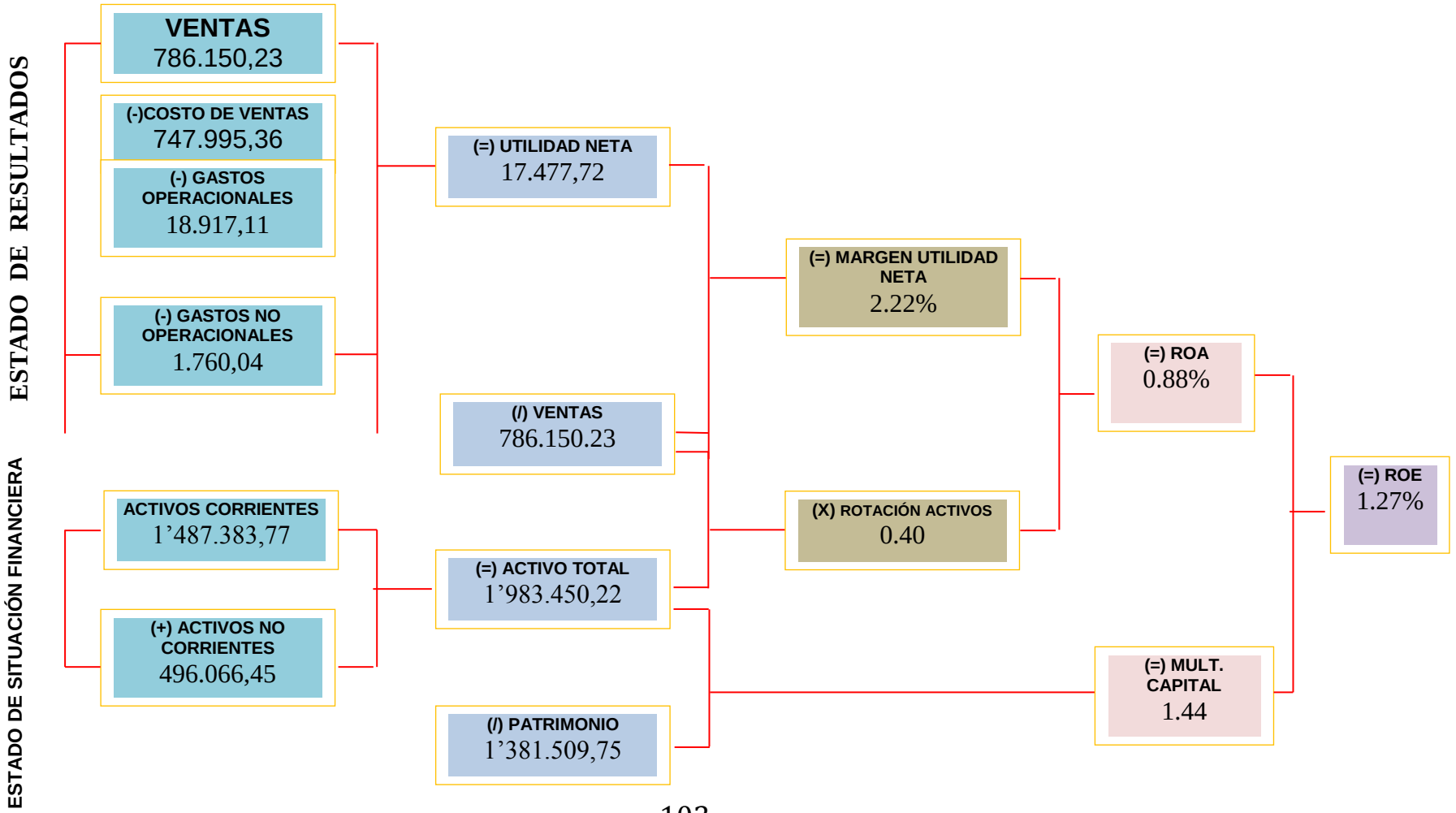
AÑO 2013
$I.A.CP = \frac{601.940.47}{1`381.509.75}$
I. A. CP = 0.44

Fuente: Estados Financieros “CR Lubricantes y Neumáticos”
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN

La Empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” en el periodo enero - abril 2013 posee un índice de apalancamiento a corto plazo del 44%, valor que demuestra que el patrimonio no está comprometido en alto grado con el pasivo corriente.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
SISTEMA DUPONT
Al 30 de abril del 2013



FÓRMULA DE DESARROLLO DEL SISTEMA DUPONT:

$$Roe = \left(\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} * \frac{Ventas}{Activo\ Total}\right) * \frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$$

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

$$Roe = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} * 100$$

$$Roe = \left(\frac{17.477,72}{786.150,23} * \frac{786.150,23}{1'983.450,22}\right) * \frac{1'983.450,22}{1'381.509,75}$$

$$Roe = \frac{17.477,72}{1'983.450,22} * \frac{1'983.450,22}{1'381.509,75}$$

$$Roe = \frac{17.477,72}{1'381.509,75} * 100$$

$$Roe = 1,27$$

INTERPRETACIÓN

En la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” durante el periodo enero – abril del 2013 ha sido posible la aplicación del Sistema Dupont con la combinación de tres elementos importantes en el diagnóstico financiero de la organización, los mismos que son el margen neto de utilidades con un porcentaje de 2.22% lo que indica que no es muy significativa la

relación de la utilidad liquida con las ventas para lo cual seria necesario tratar de controlar los gastos operacionales de la empresa o mejorar las políticas de venta de la organización; seguidamente se emplea la rotación de los activos que indica que la empresa ha vendido 0.40 dólares por cada dólar que se ha invertido en el total de los activos , es necesario hacer un énfasis que el periodo de estudio comprende tan sólo cuatro meses, lo que significa que durante el año la empresa lograría alcanzar un valor de 1.20 dólares por cada dólar de activos totales aproximadamente, demostrando que la rotación ha sido productiva; a pesar de ello, se podría mejorar la situación con la aplicación de políticas que permitan un aumento de las ventas y lograr una mejora en la situación financiera de la entidad; como otra de las variables que conforman este sistema podemos encontrar el apalancamiento financiero total o el multiplicador de capital que es de 1.44%; éstas tres variables son las responsables del crecimiento económico de la organización comercial, la cual obtiene sus recursos tanto de su margen de utilidad en las ventas, como del uso de sus activos fijos demostrado por la rotación de los mismos, llegando a determinar el ROE de la entidad que durante el periodo de cuatro meses comprendidos de enero- abril del 2013 expresa un retorno del 1.27% del capital que ha invertido para lograr el beneficio necesario para la organización mediante 0la utilización de sus propios recursos., esto permite establecer un punto fuerte dentro de la empresa puesto a que el retorno de la inversión es satisfactorio y existe la posibilidad de que exista un aumento de éste indicador con el aumento de las ventas en lo que resta del periodo económico.

INFORME DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMATICOS DE LA CIUDAD DE LOJA.

PERIODO DE ANÁLISIS

Al 30 de abril 2013

ANALISTAS:

Anabel Katherine Casanova Erique

Daniel Alejandro Castillo Carrión

LOJA – ECUADOR

2013

Loja, 28 de junio del 2013

Señor, Ing.
Efrén Riofrío Celi
GERENTE DE "CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS"
Ciudad.-

De nuestras consideraciones:

Se ha efectuado el estudio a las relaciones de Liquidez, Endeudamiento, y Rentabilidad de la Estructura Financiera y Económica de la Empresa "CR Lubricantes y Neumáticos" de la ciudad de Loja, al 30 de abril del 2013; implícito en el Diagnóstico Financiero, el mismo que se desarrolló en cumplimiento y basado en las Técnicas de Administración Financiera acorde a la naturaleza de la organización; resultados que serán de gran utilidad para futuras acciones y decisiones en el ámbito empresarial cada vez más competitivo y globalizado.

El Informe del Diagnóstico Financiero corresponde a la aplicación y resultados de los indicadores que reflejan las políticas y la gestión administrativa y financiera ejecutada, así como la capacidad de generar recursos propios, cubrir costos y gastos, cuyo detalle se expresa en el documento adjunto, a través de gráficas para una mejor comprensión y

lectura de la información; así como el nivel de cumplimiento de los objetivos financieros propuestos por la organización económica.

Bajo el criterio técnico, la estructura financiera y económica presentada al 30 de abril del 2013 es satisfactoria; sin embargo para mejorar su capacidad organizativa y de rentabilidad se debe considerar las respectivas conclusiones y recomendaciones vertidas en el presente informe, producto del trabajo realizado.

Particular que se comunica a usted para fines de sostenibilidad y proyección empresarial.

Atentamente,

_____	_____
Anabel Katherine Casanova E.	Daniel Alejandro Castillo C.
ANALISTA	A**NALISTA**

INFORME DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el medio empresarial se presenta con constantes cambios enfocados a la economía y al manejo de las finanzas, lo que hace necesario la aplicación de herramientas financieras que permitan un análisis de las actividades principales de las empresas; de este hecho radica la importancia de la ejecución de un diagnóstico financiero con el objetivo de obtener información de relevancia que conlleve a la toma de decisiones acertadas dentro de una organización y que sirva de referencia para los acreedores de la entidad quienes requerirán tener conocimiento de la salud económico-financiera actual de la empresa.

Con este breve enfoque referencial el presente informe tiene como finalidad el mostrar los resultados obtenidos tras la aplicación del Diagnóstico Financiero a la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” de la ciudad de Loja, el cual está basado en la evaluación e interpretación de los diferente indicadores financieros.

El contenido se ha desarrollado con el propósito de que sea de fácil comprensión por parte de los usuarios, consistiendo en un sencillo estudio de los indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento.

Con los datos proporcionados por la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” a través de su principales estado financieros que son el Balance General y Estado de Resultados se logró determinar cuál es la posición económica y financiera de la entidad sujeta a estudio; destacándose que la empresa se encuentra en una posición favorable frente a otra empresas de similar actividad económica, gracias a un nivel adecuado de liquidez; a más de poseer un endeudamiento razonable que le proporciona autonomía financiera y una rentabilidad aceptable que han permitido describir así una potente organización comercial con un futuro exitoso en el mercado local.

II. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.

“CR Lubricantes y Neumáticos” es una empresa dedicada a la comercialización de lubricantes, neumáticos, aros y aditivos para automotores. Es característico en esta empresa que brinde un servicio de calidad a sus clientes como resultado de la toma de decisiones acertadas por parte de la administración.

La organización económica fue creada en el año 2010, se encuentra inscrita en el Registro Único de Contribuyentes con Nº 1707867337001, declarado por el Servicio de Rentas Internas como persona natural obligada a llevar contabilidad; su gerente propietario es el Sr Efrén Riofrío Celi y se encuentra ubicada en la calle Juan de Salinas y Avenida Orillas

del Zamora; teniendo dentro de sus objetivos principales el satisfacer la demanda del mercado local así como el resto de la provincia

“CR Lubricantes y Neumáticos” se ha destacad por ser una empresa que busca la satisfacción del cliente, situación que le brinda un destacable reconocimiento en el mercado.

III. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA

La estructura financiera de la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” al 30 abril del 2013 está equilibrada y es significativa porque su patrimonio supera a las obligaciones contraídas, pues presenta una estructura financiera correspondiente al periodo enero – abril 2013 compuesta de un activo por el valor de $ 1’983.450,22 equivalente al 100% de los bienes que forman parte de la propiedad de la empresa , destacándose como las cuentas más significativas la cuenta Caja – Bancos y el Inventario de Mercaderías que es en donde se concentra el mayor valor del activo corriente; en tanto que los activos no corrientes que con un valor de $ 496.066,45 comprenden principalmente los bienes inmuebles que posee la empresa. El pasivo representa el 30,35% del total de la estructura financiera de la empresa con un valor de $ 601.840,47 constituido únicamente por las obligaciones a corto plazo de la organización comercial, por otra parte el patrimonio de la empresa posee un valor de $ 1’381.509,75 cuyo valor tiene una relación del 69,65% con respecto del total de los activos

De lo expuesto se concluye que la estructura financiera de “CR Lubricantes y Neumáticos” en el periodo enero – abril del 2013 está equilibrada y es aceptable porque su patrimonio financia aproximadamente el 60% de sus activos.

Por otra parte la empresa presenta una estructura económica compuesta de sus ingresos por un valor de $ 38.154,87 que en su totalidad están conformados por los ingresos operacionales representando el 100% de éste rubro, producto de las ventas de mercadería de la empresa deducido el respectivo costo de ventas.

El total de los gastos es de $20.677,15 equivalente al 54.19%, de la estructura económica de la empresa, en donde sobresalen los gastos de personal, los gastos de seguridad social, gastos tributarios y otros; los gastos no operacionales hacen referencia exclusivamente a los gastos financieros de la empresa lo que demuestra que el impacto de la carga financiera en la organización comercial no incide de manera significativa en la determinación de los gastos.

Una vez establecidos los ingresos y los gastos se puede determinar el resultado del periodo económico que da como resultado un excedente o utilidad de $ 17.477, 72 que equivale al 45.81% con relación al total de ingresos de la empresa lo que indica un nivel razonable de la considerando que ésta tan sólo comprende el resultado de cuatro meses del periodo contable.

De lo expuesto se concluye que la estructura financiera y económica de "CR Lubricantes y Neumáticos" al 30 abril del 2013 está equilibrada y es aceptable porque su patrimonio financia aproximadamente el 60% de sus

activos, además posee un nivel razonable de utilidad considerando que ésta tan sólo comprende el resultado de cuatro meses del periodo contable, y proyectando una mejoría en este rubro hasta final del periodo 2013

IV. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

La Liquidez de la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” está reflejando en la aplicación de diversos indicadores un nivel de liquidez general favorable, con la existencia de un exceso de liquidez que supera el estándar establecido, sin embargo dicho exceso, se concentra más en los inventarios que mantiene la empresa lo que se puede identificar fácilmente con el resultado obtenido de la aplicación de la prueba ácida; a pesar de ello, aún la liquidez inmediata o disponibilidad de efectivo no cumple con los estándares necesarios, lo que indica que es imprescindible aumentar las ventas e incrementar el flujo de efectivo dentro de la empresa.

El capital de trabajo que se obtuvo ha sido positivo, lo que da cierto respaldo a la liquidez, presentando aproximadamente un 40% del total de los activos.

Como análisis complementario de la liquidez de la empresa se ha realizado la evaluación de los diferentes indicadores relacionados con las

rotaciones más importantes que se efectúan dentro de la organización entre los cuales tenemos la rotación de inventarios que demuestra (como anteriormente se lo ha mencionado) que es necesario agilizar las venta para que la rotación de las existencias se más constante; por otra parte la rotación de la cartera se ha ejecutado de manera satisfactoria al darse un cumplimiento puntual de las cuentas pendientes de los clientes y gracias a la aplicación de políticas adecuadas para otorgar créditos con sus respectivos plazos; en cuanto a la rotación de las obligaciones de la empresa con terceros se puede evidenciar una gestión de pago satisfactoria con una rotación de 8.67 veces durante el periodo de estudio que comprende cuatro meses, además la cancelación de las obligaciones se ha efectuado con puntualidad gracias a que se cuenta con la otorgación de plazos pertinentes por parte de los acreedores.

Al analizar la rotación de los gastos de administración se puede evidenciar que el bajo nivel que se obtiene como resultado indica que es necesario aumentar gastos administrativos dentro de la empresa y que estén orientados a contribuir a las políticas de mejoramiento de las ventas como lo es la publicidad, puesto a que implica la promoción de los productos y exclusividades que posee CR Lubricantes y Neumáticos.

Un punto favorable para la empresa es el impacto de los gastos financieros dentro de la entidad pues estos son mínimos lo que demuestra

que la empresa cuenta con el margen operacional suficiente para cubrirlos.

De esta manera se muestra una excelente gestión ejecutada por la empresa que se evidencia en el cumplimiento de sus deudas, por lo que es importante recomendar que no se descuiden de las existencias, porque de ella dependen los ingresos futuros.

V. **ANÁLISIS DE RENTABILIDAD**

El objetivo que se establece toda empresa es el de generar utilidades fundamentalmente para sus propietarios, como lo ha conseguido la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” que presenta un rendimiento sobre el patrimonio del 1.27%, valor que constituye una intervención poco significativa dentro de la empresa durante los primeros cuatro meses que son objeto de análisis dando como resultado un valor mínimo de la rentabilidad de los fondos aportados exclusivamente por el propietario de la organización comercial lo que no permite el cumplimiento del objetivo financiero básico que es maximizar el valor de la empresa a base de una rentabilidad sostenida; por lo que es aconsejable procurar un correcto empleo de los recursos propios y de las inversiones totales de la entidad.

Un punto destacable es que el margen operacional de utilidad expresa un 2.45% que es el porcentaje de los ingresos sobre el total de las ventas

éste porcentaje se ha producido porque los ingresos corresponde exclusivamente a las ventas y no existen otros medios por los cuales se pueda obtener otro tipo de ingreso que beneficie a la empresa, puesto a que ésta cuenta únicamente con la utilidad operacional, en cambio el margen bruto de utilidad muestra que durante el periodo de estudio los costos de venta han producido un impacto elevado en la utilidad bruta, precisando mejorar las políticas de asignación de precios para la realización de las ventas.

Al relacionar la utilidad liquida con las ventas se ha obtenido un margen de utilidad neta de 2.22% lo que indica que dicha relación no ha sido muy significativa siendo de esta manera necesario tratar los gastos operacionales de la empresa.

En cuanto al rendimiento de los activos se puede establecer que son varios los beneficios que ha generado el activo total con relación a la obtención de la utilidad neta del periodo, produciéndose tal situación por el efectivo manejo tanto del activo disponible y realizable como del manejo de los activos fijos de la organización.

Con todo ello se puede establecer que CR Lubricantes y Neumáticos han logrado enfocarse en parte a políticas bien diseñadas faltando aún la

ejecución completa de un sistema total de éstas que aseguren el funcionamiento día a día con la mayor eficiencia posible, que logre proyectar una sostenida Posición Financiera y se alcance el objetivo básico financiero que es obtener el máximo valor empresarial mediante el reconocimiento de la empresa en el mercado.

VI. ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO

Es necesario saber que una empresa para poder realizar sus actividades empresariales a más de laborar con las inversiones realizadas por el o los propietario(s), debe recurrir al endeudamiento externo que le permita ampliar su financiamiento y en consecuencia facilite la ejecución de las actividades comerciales.

La concentración del endeudamiento de la empresa se da en el pasivo corriente en un cien por ciento debido a la existencia únicamente de obligaciones a corto plazo la cuales serán pagadas en un periodo mínimo de plazo; un aspecto importante es que el activo total no se encuentra muy comprometido con los pasivos que han sido mecanismo de financiamiento, lo que brinda garantía y seguridad a la empresa con la presencia de un índice mínimo de 0.30%.

En cuanto al endeudamiento relacionado con las ventas existe un índice del 77% lo que indica que gran parte de los pasivos adeudados pueden

ser compensados con las ventas netas que mantiene la empresa, aunque no en su totalidad pero es suficiente para soportar épocas difíciles donde la economía no se muestra tan favorable.

Se aprecia que el financiamiento de CR Lubricantes y Neumáticos tan sólo en un 30% proviene de terceros lo cual es positivo, pero hay que considerar que tales obligaciones son en su totalidad a corto plazo lo que obliga a la empresa a buscar los medios necesarios para contar con el disponible para hacer frente a dichas obligaciones; al referirnos a la importancia de cubrir el pasivo en caso de ser necesario existe un índice de capital neto a pasivo total de 2.30% que demuestra que el patrimonio puede cubrir dos veces el valor de las obligaciones con terceros que posee la empresa reflejándose esto en el índice de Apalancamiento Total donde se puede notar que el patrimonio en mínima parte está comprometido con los acreedores de la empresa pues tan solo un 0.44% del capital se ve en compromiso por lo que es fácil determinar que los incrementos del capital han sido los adecuados.

Si fuese necesario cubrir las obligaciones exclusivamente financieras con las ejecución de las ventas éstas se verían comprometidas en gran parte para cubrir las obligaciones contraídas esto se puede describir mediante la aplicación del índice de endeudamiento financiero del cual se ha obtenido un indicador tan solo del 0.77%.

Por otra parte el impacto de los gastos financieros es un indicador que se mantiene en un nivel mínimo con el 0.006% de intervención de las ventas

de la empresa. De esta manera se puede evidenciar que a lo largo del periodo de estudio se puede evidenciar que CR Lubricantes y Neumáticos presenta una Autonomía Financiera estable y equilibrada al no depender de terceros para la realización de sus actividades.

VII. CUADRO COMPARATIVO DE LAS RELACIONES FINANCIERAS APLICADAS EN EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS" Aplicación de Indicadores Financieros AL 30 de Abril del 2013				
Indicador	**Estándar**	**Objetivos**		**Resultados Al 30 de abril del 2013**
Indicadores de Liquidez	Anual	Anual	Al 30 de abril del 2013	
Razón Corriente o Liquidez	1,5 a 2	$ 1,80	$ 1,80	$ 2,47
Prueba Ácida	0,5 y 1	$ 1,00	$ 1,00	$ 0,95
Liquidez Inmediata o Indice de Disponibilidad	0,5 y 1	$ 1,00	$ 1,00	$ 0,75
Posicionamiento del Efectivo	no establecido	$ 0,50	$ 0,50	$ 0,23
Indice de Solidez	no establecido	$ 3,00	$ 3,00	$ 3,30
Capital de Trabajo % del Total de Activos	no establecido	40% del activo	40% del activo	44,64%
Rotación de Inventarios	no establecido	3 veces	1 vez	0,81 veces
Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar	no establecido	24 veces	8 veces	7,99 veces
Perido de Cobro	depende	60 dias	60 dias	45,68 días
Rotación de Cuentas por Pagar	no establecido	18 veces	6 veces	8,67 veces
Perido de pago	depende	60 dias	60 días	43 días
Coeficiente de Eficiencia Directiva	depende	3 veces	1 vez	0,40 veces
Rotación de Activos Fijos	no establecido	2,80 veces	1,80 veces	1,58 veces
Rotación de Capital de Trabajo	no establecido	4 veces	1,50 veces	0,89 veces
Impacto de los Gastos de Administración y Ventas	no establecido	35%	35%	20%
Impacto de la Carga Financiera	máximo 10%	1%	1%	0,20%
Indicadores de Rentabilidad				
Rentabilidad del Patrimonio	depende	5%	2%	1,27%
Margen Operacional de Utilidad	depende	3,5%	3%	2,45%
Margen Bruto de Utilidad	promedio 25%	20%	4%	4,85%
Rentabilidad del Capital Invertido (ROE)	depende	6%	2%	1,27%
Margen Neto de Utilidad	promedio 5%	4,00%	3,50%	2,22%
Rendimiento de los Activos (ROA)	promedio 7%	3%	1%	0,88%
Indicadores de Endeudamiento				
Indice de Concentración de Endeudamiento	no establecido	100% en P.C	100% en P.C	100%
Indice de Endeudamiento Total de Cobertura	0,50	0,40	0,37	0,30
Indice de Propiedad	no establecido	65%	65%	70%
Indice de Capital Neto a Pasivo Total	no establecido	2,00	2,00	2,30
Indice de Laverange o Apalacamiento Total	no establecido	0,50	0,50	0,44
Indice de Endeudamiento Financiero	no establecido	45%	45%	77%
Indice de Apalancamiento a Corto Plazo	no establecido	45%	45%	44%
Indice de Endeudamiento / Ventas	no establecido	70%	70%	77%
Aplicación Sistema Dupont	positivo	6,00%	2,00%	1,27%

Fuente: Estados Financieros "CR Lubricantes y Neumáticos"
Elaborado por: Los Autores

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FINANCIERAS

CONCLUSIONES FINANCIERAS

- Los indicadores y herramientas presentadas en el presente informe permiten realizar una adecuada interpretación de la Situación Económica-Financiera de la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos”, mediante los cuales se establece a la organización comercial en una posición favorable dentro del mercado comercial en el que se desarrolla; esto debido a su nivel adecuado de endeudamiento del 30% junto con un nivel elevado de liquidez de $ 2.47 y una rentabilidad establecida del 1.27% por la obtención de utilidades que esta encaminada a llenar las expectativas de la administración.

- La gestión que se ha aplicado ha sido aceptable, y está permitiendo a CR Lubricantes y Neumáticos de la ciudad de Loja diferenciarse de otra empresas de similar actividad económica, puesto a que es entidad con gran potencial para el desarrollo de ventajas competitivas que le permitan mejorar aún más su situación económica—financiera y convertirse en líder en el mercado a nivel local e incluso regional.

- Lo ideal en toda organización empresarial por grande o pequeña que sea es lograr un nivel de endeudamiento óptimo sin exponer al riesgo de la deuda a la empresa, “CR Lubricantes y Neumáticos” ha demostrado mediante la buena toma de decisiones de la administración el deseo de acrecentar la organización haciendo un correcto uso del patrimonio de la empresa, sin embargo tras el presente análisis efectuado se amplia la posibilidad de mejorar el rendimiento económico y financiero de la entidad.

RECOMENDACIONES FINANCIERAS

- Uno de los temas que generan preocupación dentro de la empresa es la rentabilidad que se obtiene por el patrimonio invertido, razón por la cual se ha establecido indicadores relacionados con la misma con el propósito de poder determinarla deduciéndose un nivel mínimo de dicha rentabilidad, a lo que cabe recalcar que el periodo de estudio y de análisis es de sólo cuatro meses determinando así la posibilidad de que la rentabilidad del patrimonio mejore en lo que transcurre el resto del periodo económico actual puesto a que es necesario asegurar la autonomía financiera de la empresa así como una adecuada gestión en la misma, pudiéndose optimizar con el establecimiento de políticas mejoradas relacionadas con la ejecución de las ventas, la rotación de cartera y el incremento en gatos administrativos que puedan beneficiar el incremento de las ventas como lo es la publicidad.

- Es de vital importancia que se tomen decisiones orientadas hacia la ejecución de nuevos proyectos cuya rentabilidad supere su costo de capital y origine beneficios económicos y financieros a la empresa; y mejorar el comportamiento de las ventas para que el posicionamiento del efectivo en relación a los activos totales mejore, permitiendo que la empresa cuente con una disponibilidad de efectivo satisfactorio.

- Para la buena salud financiera de la empresa es necesario que se continúe manteniendo el buen funcionamiento interno de la misma, obteniendo así un reflejo positivo en sus indicadores, siendo ésta labor de quienes dirigen la organización los mismos que deberán estar informados y conocer muy bien el campo competitivo en el que se desenvuelve la entidad.

- Se debe considerar el aplicar un diagnóstico una vez al año, que le permita conocer a los administradores como se desenvuelve económicamente y financieramente en sus actividades la empresa y de esta manera tomar decisiones acertadas y constituirse en una organización altamente competitiva.

Atentamente,

Anabel Katherine Casanova Erique — **ANALISTA**

Daniel Alejando Castillo Carrión — **ANALISTA**

“CR LUBRICANTES Y NEUMATICOS”

PROYECCION DE VENTAS

ANALISTAS

Anabel Katherine Casanova Erique

Daniel Alejandro Castillo Carrión

LOJA – ECUADOR
2013

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA

MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
	Infraestrucutra propia y adecuada Amplio Stock de Mercadería Sistema Contable Actualizado Exclente relación con los proveedores Conocimiento del mercado Exclusividad en precios de marcas de mayor demanda Ubicación estratégica que facilita el acceso a clientes Posee un impacto de los gatos administrativos del 20% Los precios son competitivos Posee un Indice de Propiedad del 1,27%	No ha aplicado herramientas financieras No realizan presupuestos Poca publicidad Posee un margen neto de utilidad del 2,22% La rentabilidad del patrimonio es de 1,27% Falta de un sistema de administración estratégico El posicionamiento del efectivo es de 0,23 en relación al activo total No se aplica descuentos sustanciales a clientes Ausencia de políticas de marketing Falta de capacitacón a empleados
OPORTUNIDADES (O)	**ESTRATEGIAS FO**	**ESTRATEGIAS DO**
Posibilidades de acceder a créditos Nueva tecnología Creciente demanda de neumáticos Diversidad de proveedores Introducción de nuevos porductos al mercado Posibilidad de realizar convenios con grnades empresas de transporte Acceso a recurso tecnologicos innovadores de forma a bajo precio.	**FO1:** Mantener de manera permanente la exclusividad de las marcas y precios de mayor demanda durante un periodo completo aprovechando al dveerisad de proveedores. **FO2:** Incrementar la variedad de marcas de neumáticos para poder afrontar el crecimiento de la demanda. **FO3**: implementar la tecnología de la empresa, puesto a que cuenta con un indice de propiedad muy satisfactorio lo que permite acceder a nuevos créditos que permitan adiquir maquinaria tecnológica de punta para los servicios adicionales.	**DO1:** Establecer politicas mejoradas de cobro de las cuentas, para incrementar el posicionamiento del efectivo en la empresa, y contar con los recursos monatrios necesarios para aduqisiones tecnológicas. **DO2:** Incrementar las ventas aprovechando la potencialidad de negociación con los clientes mediante la creación de promociones, de esta manera lograr mejorar la rentabilidad del patrimonio enpresarial. **DO3:** Aplicación de publicidad de forma permanente en los medios de comunicación aprovechando la tecnología actual, que mediante le internet expande la publicidad de manera efectiva.
AMENAZAS (A)	**ESTRATEGIAS FA**	**ESTRATEGIAS DA**
Cambios en la lesgilación Competencia muy agresiva Aumento de precios de insumos Competencia consolidada en el mercado Cambios en la econonmía global. Creación de empresas que ofrecen productos sustitutivos Crecimiento de mercado lento.	**FA1:** La empresa mantiene un amplio stock de mercadería, situación que ayudaría a mantener los precios estables si se diera un aumento en los precios de los insumos en el mercado, y esto beneficiaria tanto a la empresa, como a sus clientes. **FA2:** La elaboración de un plan competitivo basado en la experiencia y el conocimiento del mercado puede permitir mejorar las ofertas de la empresa en comparación a las otras que compiten en el medio. **FA3**: Creación de un plan de ampliación de la infraestructura de la empresa se lograría superar a las empresas competidoras situadas a poca distancia, por la amplitud del espacio que permite la comodidad en el cambio de los neumáticos.	**DA1:** Se establecerá la aplicación de herramientas financieras que permitan la realización de un diagnóstico empresarial y financiero de la empresa, para poder hacer frente de manera más estrategica a la competencia. **DA2:** Implementación un sistema de administración eficicente y organizado que elaboré estrategias que permitan hacer frente a la competencia consolidad en el medio local **DA3**: Se realizará presuspuestos en cada periodo que permitan obtener estimados de los ingresos y egresos de la empesa a futuro, y tener una idea más concreta de las ventas que se ejecutarán en adelante, para poder cumplir con dichos pronósticos y presupuestos y mejorar la rentabilidad de la organización.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (MEFI)

Analisis Organizacional Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)			
Factores	**Peso**	**Calificación**	**Total**
Fortalezas			
Infraestructura propia y adecuada	0,063	4	0,25
Ampli stock de mercadería	0,051	4	0,20
Sistema Contable Actualizado	0,053	4	0,21
Excelente relación con los clientes	0,066	4	0,26
Conocimiento del mercado	0,065	4	0,26
Exclusividad en precios de marcas de mayor demanda	0,051	4	0,20
Ubicación estratégica que facilita el acceso a clientes	0,052	3	0,16
Posee un impacto de los gastos administrativos del 20%	0,060	4	0,24
Posee un indice de propiedad del 1.27%	0,060	4	0,24
Debilidades			
No ha aplicado herramientas financieras	0,063	1	0,06
No realiza presupuestos	0,054	1	0,05
Poca publicidad	0,05	2	0,10
Posee un margen neto de utilidad del 2.22%	0,054	1	0,05
La rentabilidad del patrimonio es de 1.27%	0,054	1	0,05
Falta de un sistema de administración estratégico	0,050	2	0,10
Ausencia de politicas de marketing	0,051	2	0,10
Falta de capacitación a empleados	0,051	2	0,10
El posicionameiento del efectivo es de 0,23 ctvs en relación al activo total	0,054	2	0,11
Total	**1,00**		**2,51**
FORTALEZA MAYOR 4 FORTALEZA MENOR 3		DEBILIDAD MAYOR 1 DEBILIDAD MENOR 2	

Interpretación

La Matriz de Evaluación de Factores Internos de la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” permite suministrar una base de datos para analizar las relaciones internas de la organización, evaluando las debilidades y fortalezas de las diferentes áreas de la empresa.

La ponderación del resultado da un total de 2.51 lo que indica que la situación interna de la empresa es aceptable, y las estrategias utilizadas hasta el momento han sido las adecuadas cubriendo de ésta manera las necesidades de la organización mediante un buen desempeño, sin embargo deben haber algunas mejorías que se encaminen a reducir las debilidades, tener un mejor aprovechamiento de las fortalezas y de los recursos para optimizar el resultado.

La aplicación de estrategias óptimas permitirá que la empresa sea más competitiva, generando de ésta manera potencialidad en la calidad no sólo de los productos que se comercializan sino del servicio que se otorga al cliente.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (MEFE)

Analisis Organizacional Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)			
Factores	**Peso**	**Calificación**	**Total**
Oportunidades			
Posibilidad de acceder a créditos	0,082	4	0,33
Nueva tecnología	0,083	3	0,25
Creciente demanda de neumáticos	0,075	3	0,23
Diversidad de proveedores	0,084	4	0,34
Introducción e nuevos productos al mercado	0,083	4	0,33
Posibilidad de realizar convenios con grandes empresas de transporte	0,082	3	0,25
Accdeso a recursos tecnológicos innovadores a bajo precio.	0,059	3	0,18
Creciente poder de negociación con los clientes y los preveedores	0,077	3	0,23
Amenazas			
Cambios en la legislación	0,066	1	0,07
Competencia muy agresiva	0,064	2	0,13
Aumento de precios de los insumos	0,062	2	0,12
Competencia consolidada en el mercado	0,069	2	0,14
Cambios en la economía global	0,059	1	0,06
Creación de empresas que ofrecen productos sustitutivos	0,059	1	0,06
Crecimiento de mercado lento	0,510	2	1,02
Total	**1,00**		**3,72**
OPORTUNIDAD MAYOR 4 OPORTUNIDAD MENOR 3		AMENAZA MENOR 2 AMENAZA MAYOR 1	

Interpretación

La Matriz de Evaluación de Factores Externos permite enriquecer el análisis estratégico dentro de la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” en donde se ha observado un análisis cuantitativo simple de las oportunidades y amenazas; resumiendo la información externa que permita la creación de estrategias sustanciales en la organización.

El resultado obtenido de ésta matriz es de un peso ponderado de las oportunidades de 2.12 y de las amenazas de 1.59 lo cual indica que el medio ambiente externo es favorable para la organización obteniendo un peso ponderado de 3.72 total de la matriz, lo que indica que se encuentra dentro de una situación aceptable.

Con el propósito de mantener el bienestar dentro de la empresa es imprescindible que se apliquen estrategias que permitan aprovechar al máximo las oportunidades y rechacen o combatan a su vez a las amenazas generando así confianza, credibilidad tanto en los proveedores como en los clientes al observar la seriedad y la organización administrativa que posee la entidad comercial

.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”
MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO (MPC)

Analisis Organizacional Matriz de Perfil Competitivo (MPC)							
Factores Claves de Éxito	Ponderación	Auto Shopping		Erco Tires		CR Lubricantes y Neumáticos	
		Calificación	Resultado Ponderado	Calificación	Resultado Ponderado	Calificación	Resultado Ponderado
Participación en el mercado	0,080	3	0,24	2	0,16	3	0,24
Competitividad de precios	0,088	3	0,26	2	0,18	3	0,26
Posición financiera	0,072	3	0,22	3	0,22	3	0,22
Calidad de los productos	0,088	3	0,26	1	0,09	4	0,35
Lealtad del cliente	0,088	2	0,18	1	0,09	3	0,26
Relaciones con proveedores	0,080	3	0,24	2	0,16	4	0,32
Potencialidad publicitaria	0,080	4	0,32	1	0,08	3	0,24
Experiencia	0,088	3	0,26	2	0,18	3	0,26
Personal calificado	0,080	2	0,16	2	0,16	3	0,24
Variedad de productos	0,080	4	0,32	2	0,16	4	0,32
Atención al cliente	0,088	2	0,18	2	0,18	4	0,35
Ubicación demográfica	0,088	3	0,26	2	0,18	3	0,26
Total:	**1,00**		**2,90**		**1,82**		**3,34**
MENOR DEBILIDAD 1 MAYOR DEBILIDAD 2				MENOR FUERZA 3 MAYORFUERZA 4			

Interpretación

La Matriz de Perfil Competitivo ha permitido identificar plenamente a los competidores de la empresa que se encuentran en la misma área de comercialización, mediante el análisis de factores que de acuerdo a las diferentes empresas se han constituido en fortalezas y debilidades.

Una vez obtenida la información de las empresas competidoras, que en éste caso son dos organizaciones, se ha realizado la calificación y ponderación de cada uno de los aspectos o factores que se tomaron en cuenta para ejecutar la comparación.

Al aplicar la evaluación respectiva a cada empresa y con la ponderación total de las empresas se observó que la empresa “Auto Shopping” es relativamente vulnerable pus tiene una calificación total de 2.92, mientras que “Erco Tires” es más débil con relación de la primera con una calificación de 1.80, siendo la organización más fuerte la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” con una calificación de 3.34 en donde los factores que la hacen superar a las otras empresas competidoras es la atención la cliente, la calidad de los productos y las relaciones que mantiene con los proveedores, haciéndola una organización que se encuentra en ventaja competitiva en relación con las otras dos empresas evaluadas.

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS"

Pronóstico de Ventas Para el Año 2013 Expresado en USD			
Meses	**Ventas 2012**	**Indice de Estacionalidad**	**Proyección de Ventas 2013**
Enero	75832,52	0,40637046	90999,02
Febrero	106084,67	0,56848535	127301,61
Marzo	125653,93	0,67335288	150784,72
Abril	130686,11	0,70031927	156823,33
Mayo	127630,83	0,68394667	153157,00
Junio	161215,85	0,8639217	193459,02
Julio	299004,87	1,60230396	358805,85
Agosto	277473,47	1,48692174	332968,17
Septiembre	115464,99	0,6187525	138557,99
Octubre	352105,65	1,88685978	422526,77
Noviembre	282910,61	1,51605823	339492,74
Diciembre	185248,43	0,99270722	222298,12
TOTAL:	**2239311,93**	**12,00**	**2687174,35**

CALCULO DE LA PROYECCIÓN DE VENTAS
Mes de Enero del 2013

1. Valor Presente (VP)

$$VP = \frac{Total\ de\ Ventas\ Año\ Anterior}{Número\ de\ meses\ o\ periodos}$$

$$VP = \frac{2'239.311,93}{12} = 186.609.33$$

2. Índice de Estacionalidad (IE)

$$IE = \frac{Ventas\ mes\ o\ periodo\ Año\ Anterior}{Valor\ Presente}$$

$$IE = \frac{75.832,52}{186.609,33} = 0,03386420\ enero$$

3. Valor Futuro (VF)

$$VF = VP(1+i)^n$$

$$VF = 186.609,33(1+0,20)^1$$

$$VF = 223921.20$$

4. Proyección de Ventas (VPR)

$$VPR = IE * VF$$

$$VPR = 0.40637046 * 223931.20$$

VPR 90999.02 *enero del* 2013

- La misma proyección se aplicará a los once meses siguientes.

CRITERIO DE INCREMENTO DEL 20% EN PROYECCIÓN DE VENTAS

El comportamiento histórico de las ventas ha sido un factor fundamental para establecer un porcentaje de incremento que permita efectuar el pronóstico de la manera más realista posible; además se conoce que la participación en el mercado de "CR Lubricantes y Neumáticos" es muy importante puesto a que constituye una empresa de reconocido prestigio por los productos que comercializa y por la exclusividad de precios siendo preferida por los consumidores.

Al tener políticas efectivas de atención al cliente además de facilidades crediticias para los mismos, ha logrado la confianza y credibilidad por parte de los consumidores que son los que permiten incrementar las ventas de la organización y es un factor que interviene también para establecer la el incremento para el periodo 2013.

A pesar de ser una empresa joven, "CR Lubricantes y Neumáticos" ha tenido una buena administración por parte de su gerente debido al a experiencia comercial que posee permitiendo tener estrategias de comercialización que permitan tener un nivel satisfactorio de ventas y es por ello que la empresa dentro de sus objetivos establecidos para el periodo 2013 se ha propuesto incrementar en un 20% las ventas en base a los factores antes mencionados lo que la conllevará a mejorar su comportamiento en el mercado local y obtener una mayor rentabilidad y prestigio como una organización líder en el mercado de los neumáticos y lubricantes.

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS" Programa de Entradas del Efectivo													
Descripción	**Meses Proyectados 2013**												
	Dic. 2012	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Agos**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**
Ventas Proyectadas	**185248,43**	**90999,02**	**127301,61**	**150784,72**	**156823,33**	**153157,00**	**193459,02**	**358805,85**	**332968,17**	**138557,99**	**422526,78**	**339492,74**	**222298,12**
Ventas 12%	**185248,43**	**90999,02**	**127301,61**	**150784,72**	**156823,33**	**153157,00**	**193459,02**	**358805,85**	**332968,17**	**138557,99**	**422526,78**	**339492,74**	**222298,12**
Cobranzas													
Ventas al Contado 87%	**161166,13**	**79169,15**	**110752,40**	**131182,71**	**136436,30**	**133246,59**	**168309,35**	**312161,09**	**289682,31**	**120545,45**	**367598,30**	**295358,68**	**193399,36**
Cobro de ventas de diciembre		8027,44	8027,43	8027,43									
Cobro de ventas de enero			3943,29	3943,29	3943,29								
Cobro de ventas de febrero				5516,41	5516,40	5516,40							
Cobr ode ventas de marzo					6534,01	6534,00	6534,00						
Cobro de ventas de abril						6795,68	6795,68	6795,67					
Cobro de ventas de mayo							6636,81	6636,80	6636,80				
Cobro de vetnas de junio								8383,23	8383,22	8383,22			
Cobro de ventas de julio									15548,26	15548,25	15548,25		
Cobro de ventas de agosto										14428,62	14428,62	14428,62	
Cobro de ventas de septiembre											6004,18	6004,18	6004,18
Cobro de ventas de octubre												18309,50	18309,49
Cobro de ventas de noviembre													14711,36
Total de Cobro Por Ventas		87196,59	122723,12	148669,84	152430,00	152092,67	188275,84	333976,79	320250,59	158905,54	403579,35	334100,98	232424,39
Otras Entradas del Efectivo													
TOTAL DE ENTRADAS		**87196,59**	**122723,12**	**148669,84**	**152430,00**	**152092,67**	**188275,84**	**333976,79**	**320250,588**	**158905,54**	**403579,35**	**334100,98**	**232424,39**

Determinación de las Entradas de Efectivo

- EL 87% de las ventas mensuales es al contado
- El 13% de las ventas mensuales se cancelan en un plazo de tres meses en cuotas ménsulas iguales
- No se han establecido entradas adicionales del efectivo

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS"

Pronóstico de Compras Para el Año 2013 Expresado en USD					
Meses	**Base de Proyección**	**Indice de Disminución**	**Proyección Total de Compras 2013**	**Proyección de Compras 0% 2013**	**Proyección de Compras 12% 2013**
Enero	90999,02	0,75	68249,27	6824,93	61424,34
Febrero	127301,61	0,75	95476,21	9547,62	85928,59
Marzo	150784,72	0,75	113088,54	11308,85	101779,69
Abril	156823,33	0,75	117617,50	11761,75	105855,75
Mayo	153157,00	0,75	114867,75	11486,78	103380,98
Junio	193459,02	0,75	145094,27	14509,43	130584,84
Julio	358805,85	0,75	269104,39	26910,44	242193,95
Agosto	332968,17	0,75	249726,13	24972,61	224753,51
Septiembre	138557,99	0,75	103918,49	10391,85	93526,64
Octubre	422526,78	0,75	316895,09	31689,51	285205,58
Noviembre	339492,74	0,75	254619,56	25461,96	229157,60
Diciembre	222298,12	0,75	166723,59	16672,36	150051,23
TOTAL:	**2687174,35**	**9,00**	**2015380,76**	**201538,08**	**1813842,69**

CALCULO DE LA PROYECCIÓN DE COMPRAS
Mes de Enero del 2013

1. Proyección Compras Totales

$$CT = Base\ de\ Proyección * Indice\ disminución$$

$$CT = 90999.02 * 0.75$$

$$CT = 68249.27$$

2. Proyección Compras 0%	***3. Proyección Compras 12%***
$PC = Proyección\ Compras\ totales * 0.10$ $PC = 68249.27 * 0.10$ $PC = 6824.93$ *mes de enero 2013*	$PC = Proyección\ Compras\ totales * 0.90$ $PC = 68249.27 * 0.90$ $PC = 61424.34$ *mes de enero 2013*

- La misma proyección se aplicará a los once meses siguientes.

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS"

INCREMENTO DE LOS GASTOS AÑO 2013

SUELDOS Y SALARIOS

SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES		
Información Año 2013		
Gerente Empleador		1
N° Empleados		9
Sueldo del Gerente	$	400,00
Sueldo de los Empleados	$	318,00
Valor del pago mensual de sueldos	$	3262,00
Valor del pago anual de sueldos	$	39144,00
Procedimiento de Cálculo		
Se establece un sueldo para el gerente a partir del año 2013 por un valor de $ 400.00 (1x 400,00)	$	400,00
Se incrementa el sueldo básico a los empleados por un valor de $26.00 para el año 2013, es decir de $292.00 a $318.00. El cálculo comprende: (9 x $318,00)	$	2862,00
Los sueldos y salarios son proyectados para el año 2013 considerando que el incremento ha sido de $26,00, en relación al sueldo mínimo vital que se da en base a dos factores: la inflación y la productividad, el mismo que ha sido establecido por el Ministerio de Relaciones Laborales. El número de empleados que labora en la empresa es de nueve, considerando que éstos no serán promovidos y se mantendrá el mismo número de mepleados duarnate todo el año.		

BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES

DECIMO TERCER SUELDO		
Procedimiento de Cálculo		
Valor de pago anual por empleado: Total de remuneraciones percibidas anualmente/12 (3816,00/12)	$	318,00
Provisión mensual por empleado: (318,00 /12)	$	26,50
Valor de pago anual gerente: Total de remuneraciones percibidas anualmente/12 (4800,00/12)	$	399,96
Provisión mensual gerente: (400,00/12)	$	33,33
Valor de pago provisional mensual total de los empleados: Provisión Mensual x N° Empleados (26,50 x 9)	$	238,50
Valor de pago provisional mensual total del gerente: Provisión Mensual x N° Gerente (33,33x1))	$	33,33
Valor de pago de décimo tercer sueldo anual total: Pago anual de empleados + Pago Anual de Gerente (318,00 x 9 + 399,96)	$	3261,96
El décimo tercer sueldo (décima tercera remuneración) o bono navideño, es un beneficio que reciben los trabajadores bajo relación de dependencia y corresponde a una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario siendo su fecha máxima de pago el 24 de diciembre.		

DECIMO CUARTO SUELDO		
Procedimiento de Cálculo		
Valor de pago anual por empleado: Total de sueldo básico unificado/12 (3816,00/12)	$	318,00
Provisión mensual por empleado: (318,00 /12)	$	26,50
Valor de pago anual gerente: Total de sueldo básico unificado/12 (3816,00/12)	$	318,00
Provisión mensual gerente: (318,00/12)	$	26,50
Valor de pago provisional mensual total de los empleados: Provisión Mensual x N° Empleados (26,50 x 9)	$	238,50
Valor de pago provisional mensual total del gerente: Provisión Mensual x N° Gerente (26,50x1))	$	26,50
Valor de pago de décimo cuarto sueldo anual total: Pago anual de empleados + Pago Anual de Gerente (318,00 x 9 + 318,00)	$	3180,00
El décimo cuarto sueldo (décima cuarta remuneración) o bono escolar es un beneficio y lo deben percibir todos los trabajadores bajo relación de dependencia, indistitamente de su cargo o remuneración de acuerdo con el Art. 115 del Código del Trabajo, y consiste en un sueldo básico unificado vigente a la fecha de pago, y cuya fecha máxima de cancelación es hasta el 15 de agosto		

VACACIONES PAGADAS		
Procedimiento de Cálculo		
Valor de pago anual por empleado: Total de remuneraciones percibidas al año /24 (3816,00/24)	$	159,00
Provisión mensual por empleado: (159,00 /12)	$	13,25
Valor de pago anual gerente: Total de remuneraciones percibidas en el año/24 (4800,00 /24)	$	200,04
Provisión mensual gerente: (200,00/12)	$	16,67
Valor de pago provisional mensual total de los empleados: Provisión Mensual x N° Empleados (13,25 x 9)	$	119,25
Valor de pago provisional mensual total del gerente: Provisión Mensual x N° Gerente (16,67x1))	$	16,67
Valor de pago de vacaciones anuales totales: Pago anual de empleados + Pago Anual de Gerente (159,00 x 9 + 200,04)	$	1631,04
La forma de calcular el pago de las vacaciones, consiste en dividir las remuneraciones recibidas durante todo el año de servicio para venticuatro (24). Dentro de las políticas de la empresa se encuetra establecido que el pago de las vacaciones se efectuará en su totalidad en el mes de marzo.		

FONDOS DE RESERVA		
Procedimiento de Cálculo		
Valor de pago anual por empleado: Total de remuneraciones percibidas x 8,33% (3816,00 x 8,33%)	$	317,87
Provisión mensual por empleado: (317,87 /12)	$	26,49
Valor de pago anual gerente: Total de remuneraciones percibidas x 8,33% (4800,00 x 8,33%)	$	399,84
Provisión mensual gerente: (399,84/12)	$	33,32
Valor de pago provisional mensual total de los empleados: Provisión Mensual x N° Empleados (26,49 x 9)	$	238,41
Valor de pago provisional mensual total del gerente: Provisión Mensual x N° Gerente (33,32x1))	$	33,32
Valor de pago de fondos de reserva anual total: Pago anual de empleados + Pago Anual de Gerente (317,87 x 9 + 399,84)	$	3260,64
El trabajador o servidor público con relación de dependencia, tendrá derecho al pago mensual del Fondo de Reservaa por parte de su empleador, en un porcentaje equivalente al ocho coma treinta y tres por ciento (8.33%) de la remuneración.		

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		
Procedimiento de Cálculo		
Pago mensual por empleado: (318,00 x 11,15%)	$	35,46
Pago mensual gerente: (400,00 x 11,15%)	$	44,60
Valor de pago mensual al mes: Pago mensual x N° Empleados + Pago mensualde gerente (35,46 x 9 + 44,60)	$	363,71
Valor de pago total al año: Ttal de pago mensual x 12 meses (363,71 x 12)	$	4364,52
El aporte a la seguridad social comprende el 11,15% del sueldo básico de cada empleado, el mismo que serrá pagado por el empleador al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social de acuerdo al Ar. 34 de la Constitución de la República del Ecuador y el Art. 4 del Código de Trabajo.		

GASTOS CON INCREMENTO DEL 5% EN FUNCIÓN A LAS VENTAS.

GASTOS CON INCREMENTO DEL 5 % PARA EL AÑO 2013			
CUENTA	**PROMEDIO MENSUAL 2012**	**INCREMENTO PROYECTADO 5%**	**PROMEDIO MENSUAL 2013**
Servicios Públicos	$ 182,64	5%	$ 191,77
Impuestos, contribuciones y otros	$ 247,19	5%	$ 259,54
SERVICIOS PÚBLICOS			
Para determinar el incrmento de los Servicios Públicos se ha considerado un 5% de incremento, que es lo que se espera llegar a consumir por servicos básicos y pagos de patentes municipales, enbase al compotamiento histórico de dichos gastos.			
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS			
Para determinar el incremento de los Impuestos, Contribuciones y Otros se ha considerado un 5% de incremento, que es lo que se espera pagar por concepto de las obligaciones tributarias que se posee , el cual se ha calculado en base al comportamiento histórico de éstas.			

GASTOS EN FUNCIÓN A TABLAS DE AMORTIZACIÓN

INTERESES PAGADOS A INSTITUCIONES FINANCIERAS				
MESES	**INTERESES BANCO DE LOJA**	**INTERESES BANCO DE LOJA**	**INTERESES PRODUBANCO**	**TOTAL DE INTERESES**
Enero	108,21	208,08	145,62	461,91
Febrero	104,82	203,03	146,3	454,15
Marzo	101,39	197,93	124,51	423,83
Abril	97,92	192,79	129,44	420,15
Mayo	94,43	187,59	125,52	407,54
Junio	90,9	182,35	125,62	398,87
Julio	87,34	177,05	117,62	382,01
Agosto	83,75	171,71	124,95	380,41
Septiembre	80,12	166,32	105,98	352,42
Octubre	76,46	160,87	105,5	342,83
Noviembre	72,76	155,38	108,11	336,25
Diciembre	69,03	149,84	94,00	312,87
Los intereses pagados se han considerado en la proyección de acuerdo a las tablas de amortización otorgadas por las respectivas instituciones financieras en donde se ha obtenido los créditos de la empresa, siendo éstas Produbanco y en el Banco de Loja con dos créditos otorgados.				

"CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS"

PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO																
Descripción	**AÑO 2012**				**AÑO 2013**											
	Sep. 2012	**Oct. 2012**	**Nov. 2012**	**Dic. 2012**	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Agos**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**
PROYECCIÓN DE COMPRAS	**123126,50**	**426272,34**	**349497,29**	**173368,43**	**68249,27**	**95476,21**	**113088,54**	**117617,50**	**114867,76**	**145094,27**	**269104,39**	**249726,12**	**103918,49**	**316895,09**	**254619,56**	**166723,59**
Compras 0%					6824,93	9547,62	11308,85	11761,75	11486,78	14509,43	26910,44	24972,61	10391,85	31689,51	25461,96	16672,36
Compras 12%	123126,50	426272,34	349497,29	173368,43	61424,34	85928,59	101779,69	105855,75	103380,98	130584,84	242193,95	224753,51	93526,64	285205,58	229157,6	150051,23
Compras Contado 88%	108351,32	375119,66	307557,62	152564,22	60059,36	84019,06	99517,9152	103503,40	101083,629	127682,958	236811,863	219758,986	91448,27	278867,679	224065,213	146716,76
Compras Crédito12 % a 4 meses					14775,18	0,00	41939,67	20804,21	8189,91	11457,15	13570,62	14114,10	13784,13	68563,99	32292,53	29967,1344
TOTAL PAGO * COMPRAS	108351,32	375119,66	307557,62	152564,22	74834,54	84019,06	141457,59	124307,61	109273,54	139140,10	250382,49	233873,086	105232,40	347431,67	256357,74	176683,89
Sueldos , Salarios y Demás Rem.				2628,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00	3262,00
Décimo Tercer Sueldo																3261,96
Décimo Cuarto Sueldo												3180,00				
Fondos de Reserva					271,72	271,72	271,72	271,72	271,72	271,72	271,72	271,72	271,72	271,72	271,72	271,72
Vacaciones									1631,04							
Aportes a la Seguridad Social					363,71	363,71	363,71	363,71	363,71	363,71	363,71	363,71	363,71	363,71	363,71	363,71
Servicios Públcios					191,77	191,77	191,77	191,77	191,77	191,77	191,77	191,77	191,77	191,78	191,78	191,78
Impuestos, Contribuciones y Otros					259,54	259,54	259,54	259,55	259,55	259,55	259,55	259,55	259,55	259,55	259,55	259,55
Intereses Pagados Inst. Financ.					461,91	1212,18	1172,38	1160,14	1136,87	1118,46	1091,97	1080,24	1042,33	1022,53	1005,74	972,06
Total Pago por Gastos				2628,00	4810,65	5560,92	5521,12	5508,89	7116,66	5467,21	5440,72	8608,99	5391,08	5371,29	5354,5	8582,78
TOTAL DE SALIDAS				**155192,22**	**79645,19**	**89579,98**	**146978,71**	**129816,50**	**116390,20**	**144607,31**	**255823,21**	**242482,08**	**110623,48**	**352802,96**	**261712,24**	**185266,67**

Determinación de las Salidas de Efectivo (Compras)

- El 88% de las compras mensuales es al contado
- El 12% de las compras es a crédito y serán pagadas en su totalidad en cuatro meses
- En el mes de febrero no se cancela ningún valor por compras a crédito, debido a que las compras a crédito del mes de octubre del 2012 se cancelarán en un año plazo.

CRITERIO DE DISMINUCIÓN EN LA PROYECCIÓN DE COMPRAS.

Al analizar el comportamiento de las compras en el periodo 2012, se ha observado que éstas mensualmente superan las ventas efectuadas, situación que ha conllevado a que la empresa posea una gran cantidad de inventarios en stock que requieren ser vendidos para evitar una acumulación excesiva, por tal razón se ha establecido realizar una proyección que refleje la disminución de las compras para el año 2013 con el propósito de lograr una correlación adecuada entre las compras y las ventas y lograr equilibrar las entradas y salidas del efectivo.

En este contexto, se ha determinado que las compras serán disminuidas en relación de las ventas proyectadas sirviendo estas cifras como base para establecer la disminución; es decir, se comprara tan sólo un 75% de lo que se proyecta vender, a su vez las compras con tarifa 0% reflejarán el 10% del total de proyección de compras debido a que en el año 2013 se considera realizar adquisiciones con dicha tarifa, mientras que las compras con tarifa 12% serán equivalentes al 90% del total de las compras proyectadas para lograr de esta manera una movimiento de las ventas que sea favorable para la empresa resaltando la confianza de los proveedores que son exclusivos con el propósito de la obtención de utilidad y liquidez de la empresa, permitiendo así tener una mejor rotación de inventarios e incrementar el valor de la organización en el mercado dando cumplimiento a su objetivo financiero.

“CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS”

PRESUPUESTO DE CAJA												
	Enero	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**Septiembre**	**Octubre**	**Noviembre**	**Diciembre**
Total de Entradas del Efectivo	87196,59	122723,12	148669,84	152430,00	152092,67	188275,84	333976,79	320250,59	158905,54	403579,35	334100,98	232424,39
(-) Salidas del efectivo	79645,19	89579,98	146978,710	129816,50	116390,20	144607,31	255823,21	242482,08	110623,48	352802,96	261712,24	185266,67
(=) Flujo del Efectivo Neto	**7551,40**	**33143,14**	**1691,13**	**107605,57**	**35702,47**	**43668,53**	**78153,58**	**77768,51**	**48282,06**	**50776,39**	**72388,74**	**47157,72**
(+) Efectivo Inicial	2438,76	**9990,16**	43133,30	44824,43	152430,00	188132,47	231801,00	309954,58	387723,09	436005,15	436005,15	508393,89
(=) Efectivo Final	9990,16	43133,30	44824,43	152430,00	188132,47	231801,00	309954,58	387723,09	436005,15	486781,54	508393,89	555551,61
(-) Saldo Mínimo Requerido	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00
(=) Saldo Final	**3990,16**	**37133,30**	**38824,43**	**146430,00**	**182132,47**	**225801,00**	**303954,58**	**381723,09**	**430005,15**	**480781,54**	**502393,89**	**549551,61**

Política de Saldo Mínimo Requerido

- La empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” dentro de sus políticas de manejo de efectivo, ha establecido que como saldo mínimo requerido se considerará un valor mínimo de $6000.00 debido a la necesidad de contar con el efectivo necesario en casos emergentes y en los que se requiera de un mínimo de liquidez importante para cubrir eventualidades u obligaciones que sean de cancelación inmediata.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

CR LUBRICANTES Y NEUMATICOS

Del 01 de Enero de 2013 al 30 de Abril de 2013

4.	**INGRESOS**			
4.1.	**VENTAS**			**2.687.174,35**
4.1.01	Ventas Locales Tarifa 12%	2.687.174,35		
	TOTAL INGRESOS			**2.687.174,35**
5.	**COSTOS Y GASTOS**			
5.1.	**COSTOS**			
	Inventario Inicial de Mercaderías		965.402,89	
5.1.01	Compra de Bienes Tarifa 12%	201.538,08		
5.1.02	Compras de Bienes Tarifa 0%	1.813.842,69		
	Compras Netas		2.015.380,77	
	(=) Mercaderías disponible para la venta		2.980.783,66	
	Inventario Final de Mercaderías		581.546,07	
	TOTAL COSTO DE VENTAS			**2.399.237,59**
5,1	**GASTOS OPERATIVOS**			**154.024,43**
	Depreciaciones	154.024,43		
5.2.	**GASTOS EN PERSONAL**			**54.842,16**
5.2.01	Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones	39.144,00		
5.2.02	Beneficios Sociales e Indemnizaciones	11.333,64		
5.2.03	Aportes a la Seguridad Social	4.364,52		
5.4.	**GASTOS EN SERVICIOS**			**10.088,96**
5.4.09	Servicios Públicos	2.301,24		
5.4.10	Impuestos Contribuciones y Otros	3.114,48		
5.4.11	Intereses Pagados Inst, Financieras	4.673,24		
	TOTAL GASTOS			**218.955,55**
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO			**68.981,21**

Loja, 30 de Abril de 2013

Sr. Efren U. Riofrío C.
GERENTE PROPIETARIO

Lic. Ana María Palacios
CONTADORA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA

CR LUBRICANTES Y NEUMATICOS

al 30 de Abril de 2013

1.	**ACTIVOS**		
1.01.	**ACTIVOS CORRIENTES**		**1.245.467,00**
1.01.01	Caja –Bancos	549.551,61	
1.01.04	Cuentas por Cobrar	47.732,21	
1.01.10	Credito Tributario IVA	66.637,11	
1.01.15	Inventario de Mercadería en el Almacén	581.546,07	
1.02.	**ACTIVOS NO CORRIENTES**		**432.726,78**
1.02.01	Terrenos	87.100,00	
1.02.02	Bienes Inmuebles	265.872,21	
1.02.03	Muebles y Enseres	25.000,00	
1.02.04	Equipo de Computación	1.890,00	
1.02.05	Vehículos	74.379,00	
1.02.06	Maquinaria y Equipo	132.510,00	
1.02.07	Depreciación Acumulada de Activos Fijos	(154.024,43)	
	TOTAL ACTIVOS		**1.678.193,78**
2.	**PASIVOS**		
2.01.	**PASIVOS CORRIENTES**		**245.180,54**
2.01.01	Obligaciones por Pagar	130.427,17	
2,01,05	Retención IR pór pagar	7.389,55	
2.01.09	Obligaciones con Inst. Financieras	107.363,82	
	TOTAL PASIVOS		**245.180,54**
3.	**PATRIMONIO**		
3.01.	**CAPITAL**		**1.433.013,24**
3.01.01	Capital	1.364.032,03	
3.02.01	Utilidad del Ejercicio en curso	68981,21	
	TOTAL PATRIMONIO		**1.433.013,24**
	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		**1.678.193,78**

Loja, 30 de Abril de 2013

Sr. Efren U. Riofrío C.
GERENTE PROPIETARIO

Lic. Anita María Palacios
CONTADORA

ANALISIS DE COSTOS

CR LUBRICANTES Y NEUMATICOS		
CLASIFICACION DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES		
RUBROS	**COSTOS FIJOS**	**COSTOS VARIABLES**
OPERACIONALES		
Costo de ventas		2´399.237,59
Sueldos	39.144.00	
Décimo Cuarto Sueldo	3.180.00	
Décimo Tercer Sueldo	3.261,96	
Fondos de Reserva	3.260,64	
Vacaciones	1.631,04	
Aporte Patronal	4.364,52	
Servicios Básicos		2.301.24
Intereses		4.673.24
Impuestos		3.114.48
Dep. Acumulada de Activos		154.024,43
SUMAN	**54.842.16**	**2´563.350.98**
TOTAL DE COSTOS	**2´618.193.14**	

Punto de Equilibrio 2013

Eje de x	0	100
Costo fijo	54848,16	54848,16
Costo variable	2563350,98	2563350,98
Costo total	54848,16	2618193.14
Ventas totales	0	2687174.35

Punto de Equilibrio en Función de las Ventas

$$P_e = \frac{CF}{1 - CVT/VT}$$

$$P_e = \frac{54848.16}{1 - 2'563350.98/2'.687174.35}$$

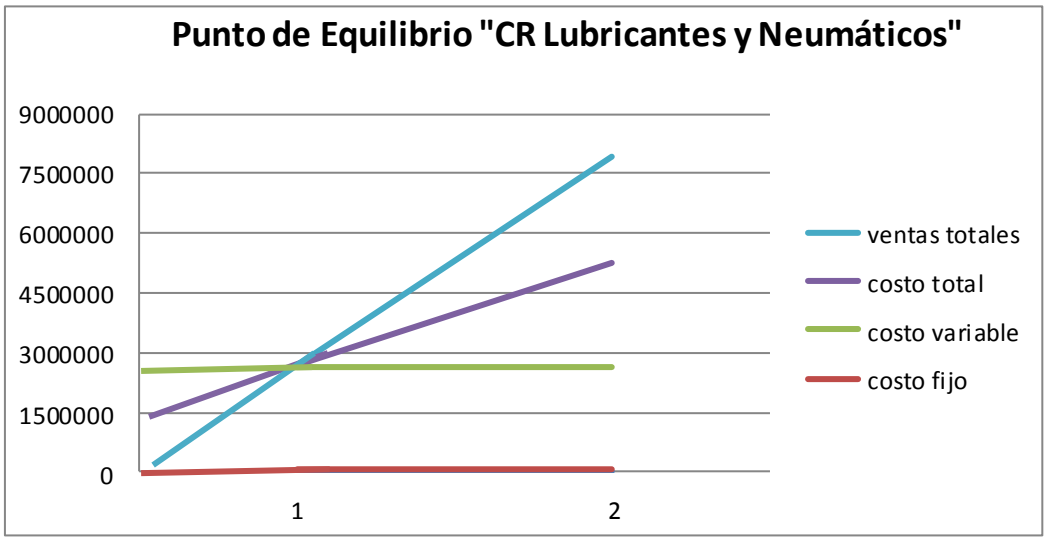
$$P_e = 1'190296.85$$

Punto de Equilibrio en Función de la Capacidad Instalada

$$P_e = \frac{CF}{CVT/VT} * 100$$

$$P_e = \frac{54848.16}{2'563350.98/2'.687174.35} * 100$$

$P_e = 5'749762.00$



g) DISCUSIÓN

Mediante el desarrollo del diagnóstico financiero y la estructuración de la proyección de ventas en la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos”, de la ciudad de Loja, se ha podido establecer algunos puntos relevantes explicados a continuación y enfocados al proceso de la temática del presente trabajo.

La empresa no había sido objeto de diagnóstico financiero alguno lo que impedía el conocimiento necesario sobre los niveles de liquidez, rentabilidad y endeudamiento y en consecuencia no se podía establecer objetivos financieros claros para la empresa que permitan una toma adecuada de decisiones; el análisis del entorno empresarial no ha sido estructurado formalmente lo que impedía la definición de estrategias que den paso a la consolidación empresarial; no se había planificado el movimiento de sus flujos de efectivo en forma anual, de conformidad a su operatividad y definición de objetivos financieros; no se ha analizado el nivel de participación de los costos en función de las ventas y su capacidad instalada generando una carencia total de herramientas financieras aplicables para la mejora de la organización comercial.

En dicho contexto, se procedió a realizar un diagnóstico financiero al 30 de abril del 2013 mediante la aplicación de indicadores financieros que permitieron medir la liquidez, rentabilidad y endeudamiento de la

organización comercial, y determinar que hasta la actualidad la salud financiera de la empresa es estable y satisfactoria encontrando algunos inconvenientes solucionables a corto plazo; al aplicar un análisis de la liquidez se pudo determinar que a nivel general ésta es estable, sin embargo dicha situación se debe a una gran cantidad de inventarios que mantiene la empresa destinados para la venta más no a la disponibilidad de efectivo con el que cuenta; en lo que se relaciona a la rentabilidad, ésta es medianamente satisfactoria al igual que la solvencia de la organización ya que el nivel de endeudamiento es el óptimo, además con el análisis organizacional se ha establecido que para la empresa la acogida en el mercado es un punto favorable que incide en el incremento de sus ganancias.

El análisis del entorno empresarial es fundamental pues permite conocer las condiciones, factores, elementos externos de la organización que le atañen y afectan, por lo que la aplicación de un análisis matricial, ha sido relevante, permitiendo establecer estrategias positivas que beneficien el desarrollo de la empresa con el mayor aprovechamiento de sus oportunidades y fortalezas.

Al haber ejecutado un pronóstico de ventas con en el que se estima la cantidad de productos que se puedan vender en un futuro en la empresa se ha determinado los niveles de compras y ventas que posiblemente vaya a generar, las entradas y salidas que se obtendrán como resultado con el propósito de elaborar los estados proforma fundamentando la manera en la que se han determinado las cifras reflejadas en los mismos.

Con la debida aplicación de las herramientas financieras necesarias la empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” ha podido tener un conocimiento adecuado de su entorno económico – financiero, expresado en la presentación de un informe detallado con sus respectivos resultados, a partir de lo cuales se podrá iniciar con la toma de correctivos que generen beneficios a la empresa en periodos económicos futuros.

h) CONCLUSIONES

Al culminar el trabajo de tesis se ha analizado los resultados obtenidos en el proceso y se llegó a las siguientes conclusiones:

- La empresa “CR Lubricantes y Neumáticos”, no ha realizado un Diagnóstico Financiero desde su creación, lo que no ha permitido que la empresa conozca su posición actual y pueda tomar decisiones oportunas y correctas.

- La empresa está cumpliendo con los objetivos planteados, pues la utilidad cubre sus expectativas sin embargo es importante direccionar el incremento de la misma lo que permite el crecimiento económico y financiero de la empresa.

- En base a los indicadores y herramientas financieras aplicadas se estableció que la empresa posee una posición favorable dentro del mercado comercial debido a su nivel adecuado de endeudamiento de un 30 % al igual que un elevado nivel de liquidez de$2.47 y una rentabilidad establecida de 1.27% llenando de esta manera las expectativas de la administración.
- Las ventas del año en estudio has sido satisfactorias y han permitido establecer proyecciones que servirán como una pauta para poder

alcanzar niveles de ventas elevados mediante la creación de medios sustentables que conlleven a la obtención de utilidades en mayor niveles reflejados en los estados financieros proforma.

- El análisis de los costos de la empresa han permitido determinar que estos han sido equilibrados y favorables a la empresa ya que han permitido que la determinación de las ganancias por la ventas sean satisfactorias.

i) RECOMENDACIONES

Luego de establecer las conclusiones se recomienda lo siguiente:

- Se recomienda al gerente de la Empresa ”CR Lubricantes y Neumáticos”, establecer como política de la empresa realizar un Diagnóstico Financiero como instrumento de control y de esta manera determinar cuál es la posición actual de la empresa y de qué forma se están administrando cada uno de sus componentes económicos y financieros.

- Se sugiere al gerente realizar un análisis periódico del cumplimiento de los objetivos de la empresa y de esta manera mejorar aún más las estrategias de cumplimiento y mejoramiento de los mismos.

- Se recomienda al gerente – propietario continuar con la aplicación de indicadores y herramientas financieras para observar la obtención continua de utilidades favorables para la empresa mediante la toma de decisiones acertadas.

- Al gerente de la Empresa “CR Lubricantes y Neumáticos” se recomienda continuar con las políticas de ventas establecidas para obtener el aumento determinado en las proyecciones resultantes y de esta manera mantener equilibrados los costos de la empresa.

- Es importante que todos los empleados involucrados en el manejo de las herramientas financieras tengan un conocimiento sobre la aplicación de diagnóstico financiero y sobre proyecciones y análisis de costos para poder contribuir de manera conjunta al cumplimiento total de los objetivos establecidos en la empresa y permitir su continuo crecimiento en el mercado local, regional y nacional.

j) BIBLIOGRAFÍA

Libros

- AVILA MACEDO, Juan José. *Introducción a la Contabilidad.* Segunda Edición. México. Umbrela Editores S.A. 2007. ISBN: 968 – 5430-04-7

- BESLEY, Scott; BRIGHAM, Eugene. *Fundamentos de Administración Financiera*. Decimocuarta Edición. México. Cengage Learning. 2009. ISBN: 13-978-970-830-014-4

- BOLAND, Lucrecia; CARRO, Fernanda. *Funciones de la Administración.* Primera Edición. Argentina. Editorial de la Universidad del Sur. 2007. ISBN: 9789871171637

- BORELLO, Antonio. *El Plan de Negocios.* Primera Edición. Madrid – España. Ediciones Díaz de Santos S.A. 1994. ISBN: 84-7978-109-2

- CHAVEZ, Jack. *Finanzas: Teoría Aplicada para Empresas.* Primera Edición. Quito – Ecuador. Editorial Abya – Yala. 2003. ISBN: 9978 – 22- 305 -3

- CORONA, Enrique; TALAVERO, Juan; GARCÍA, Fernando. *Aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad.* Primera Edición. Valencia – España. Imprenta RGM S.A. 2005. ISBN: 84-8235-480-9

- ESTUPIÑAN GAITAN, Rodrigo; ESTUPIÑAN GAITAN, Orlando. *Análisis Financiero y de Gestión.* Segunda Edición. Bogotá-Colombia. ECOE Ediciones. 2006. ISBN:958-648-442-4

- GIL ESTALLO, María de los Ángeles; GINER DE LA FUENTE, Fernando. *Cómo Crear y Hacer Funcionar Una Empresa.* Octava Edición. Madrid – España. Esic Editorial. 2010. ISBN: 9788473566766

- GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*, Decimoprimera Edición, México, Editorial Person Educacion 2007. *ISBN:* 970-26-1014-4

- HORNGREN, Charles; SUNDEM, Gary, STRATTON, William. *Contabilidad Administrativa.* Decimotercera Edición. México. Pearson Educacion. 2006.ISBN: 970-26-0640-3

- KOENES, Avelina. *El Diagnóstico de la Empresa.* Primera Edición. Madrid – España. Ediciones Díaz de Santos S.A. 1995. ISBN: 84-7978-206-4

- LEÓN GARCÍA, Oscar. *Administración Financiera.* Cuarta Edición. México. Prensa Moderna Impresores. 2009. ISBN: 9584454439

- LEVY, Luis Jaime. *Planeación Financiera en la Empresa Moderna.* Octava Edición. México. Ediciones Fiscales ISEF. 2008. ISBN: 97860074060553

- LONGENECKER, Justin; MOORE, Carlos; PETTY, William; PALICH, Leslie. *Administración para Pequeñas Empresas.* Décimo Cuarta Edición. México. Cengage Learning Editores. 2010. ISBN:970-830-065-9

- MERCADO, Salvador. *Mercadotecnia Programada.* Segunda Edición. México. Editorial Limusa S.A 2004. ISBN: 96818-5400-4

- MOYER, Charles; MACGUIGAN, James; KRETLOW, William. *Administración Financiera Contemporánea.* Novena Edición. México. Thompson Editores. 2005. ISBN: 470-686-351-6

- ORIOL, Amat. *Análisis de Estados Financieros.* Octava Edición. España. Ediciones Gestión 2000. 2008. ISBN: 978 -84-96612-96.9

- ORTIZ ANAYA, Héctor. *Análisis Financiero Aplicada. Principios de Administración Financiera*. Décimo Quinta Edición. Cali-Colombia. Editorial Universitaria. ISBN 978-958-710-162-6

- PEREZ CARBALLO, Juan. *Diagnóstico Económico-Financiero de la Empresa.* Primera Edición. Madrid-España, ESIC editorial. 2010. ISBN: 978-84-7356-713-8

- PERDOMO MORENO, Abraham. *Análisis e Interpretación de Estados Financieros.* Primera Edición. International Thompson Editores S.A. 2000. México. ISBN: 970-686-263-3

- RODRIGUEZ VALENCIA, Joaquín. *Cómo Aplicar la Planeación Estratégica a la Pequeña y Mediana Empresa.* Quinta Edición. México. Editorial Thompson. 2005. ISBN: 970686379-6

- SALLENAVE, Jean-Paul. *La Gerencia Integral.* Tercera Edición. Bogotá-Colombia. Ediciones Versalles. 2002. ISBN: 958-04-6723-4

- SEPÚLVEDA, César. *Diccionario de Términos Económicos.* Undécima Edición. Santiago - Chile. Editorial Universitaria S.A. 2004. ISBN: 95 -11 -1184-5.

- SINISTERRA VALENCIA, Gonzalo; POLANCO, Luis Enrique. *Contabilidad Administrativa.* Segunda Edición. Bogotá - Colombia. ECOE Ediciones. 2007. ISBN: 978-958-648-515-9

- TANAKA NAKASONE, Gustavo. *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones.* Primera Edición. Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad de Perú. 2005. ISBN: 9972-42-403-0

- VAINRUB, Roberto. *Nacimiento de una Empresa.* Primera Edición. Editorial Texto. Caracas – Venezuela 1996. ISBN: 980-244-124-4

- VALBUENA ALVAREZ, Rubén. *La Evaluación del Proyecto en la Decisión del Empresario.* Primera Edición. México. Editorial de la Facultad de Economía de la UNAM. 2000. ISBN: 968-36-8076-3

- VAN HORNE, James; YWACHOWICZ, John Junior. *Fundamentos de Administración Financiera.* Undécima Edición. México. Pearson educación 2002. ISBN: 970-26-0238-6

- VIDAL ARAZABALETA, Elizabeth. *Diagnóstico Organizacional.* Segunda Edición. Bogotá –Colombia. ECOE Ediciones.2004. ISBN: 958-64-8371-1

- WARREN, Carls; REVEE, James; FEES, Philip. *Contabilidad Administrativa.* Octava Edición. Mexico. Editorial Thomson. 2005. ISBN: 9789706864307.

Web grafía

- FORNERO, Ricardo. *Bases del Análisis Financiero*. Disponible en: http://www.elprisma.com/apuntes/economia/basesanalisisfinanciero

- MOORES AUDITORES. *NIC 1: Estados Financieros*. Disponible en: http://www.moores.com.ec/documentos_articulos/NIC1.pdf

k) Anexos

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013

Proyecto de Tesis previo a optar el Grado de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría, Contador Público - Auditor

AUTORES:

ANABEL KATHERINE CASANOVA ERIQUE

DANIEL ALEJANDRO CASTILLO CARRIÓN

LOJA – ECUADOR
2013

a. TEMA

DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013

b. PROBLEMÁTICA

Las ciencias financieras actualmente cumplen un papel fundamental en el desarrollo de la información situacional en las empresas independientemente de su tipo, tamaño u organización legal a través de tres parámetros que conllevan a analizar la realidad empresarial desde la perspectiva económica- financiera como lo son la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento que permiten la toma de decisiones que garanticen la permanencia y crecimiento de la empresa mediante la productividad de los recursos comprometidos y la definición de objetivos financieros que establezcan un marco de referencia para maximizar el valor de la organización.

En este contexto se sitúa a la entidad económica "**CR Lubricantes y Neumáticos"** de la ciudad de Loja, creada en el año 2010, e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes con Nº 1707867337001, declarado por el Servicio de Rentas Internas como persona natural obligada a llevar contabilidad; ubicada en la calle Juan de Salinas y Avenida Orillas del Zamora dedicada a la venta al por mayor y menor de aros, neumáticos, lubricantes y aditivos para autos con el fin de satisfacer la demanda del mercado local así como el resto de la provincia, empresa que hasta la actualidad no ha sido objeto de la realización de diagnóstico financiero alguno, así como de la ejecución de proyecciones de ventas.

La aplicación de técnicas de investigación permitió establecer un acercamiento que coadyuvó a definir el área problemática de la organización comercial; que a continuación se detalla:

La información económica y financiera de la empresa no ha sido objeto de evaluación en términos de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, situación causada por la falta de acción y decisión de la administración de la empresa, lo que ha desencadenado en el desconocimiento real de su equilibrio financiero para una adecuada determinación de estrategias que permitan una eficiente administración de sus recursos, así como la prevención de riesgos financieros.

El análisis del entorno empresarial no ha sido estructurado formalmente a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas lo que ha impedido la definición de estrategias que den paso a la consolidación empresarial, así como la prevención de coacciones que se generen a nivel micro y macro económico; ausencia que puede generar la disminución de su ventaja competitiva que origina la pérdida de imagen y reconocimiento a nivel de mercado.

Al desconocer su comportamiento económico - financiero y su presencia en el entorno empresarial no ha sido posible la incorporación y aplicación de herramientas de administración financiera que permitan la elaboración de pronósticos de venta con incidencias en los estados financieros proforma y de esta manera lograr maximizar sus utilidades.

La organización económica no ha planificado el movimiento de sus flujos de efectivo en forma anual, de conformidad a su operatividad y definición de objetivos financieros mediante la estructuración del Presupuesto de Caja que permita presentar en una forma adecuada sus entradas y

salidas de efectivo mes a mes para conocer si la empresa mantiene un exceso de disponibilidad financiera o en su defecto requiere de financiamiento con la intención de evitar ciertos procesos de iliquidez y desenvolvimiento normal de sus actividades comerciales.

La administración no ha analizado el nivel de participación de los costos en función de las ventas y su capacidad instalada; lo que ha producido que no se apliquen herramientas financieras como el punto de equilibrio para establecer parámetros de decisión y operatividad frente a sus posibles pérdidas y utilidades.

Con estas limitantes del área problemática, se delimita el siguiente problema: **"¿Cómo afecta la ausencia de aplicación del diagnóstico financiero y proyección de ventas en la empresa CR Lubricantes y Neumáticos de la ciudad de Loja?"**

c. JUSTIFICACIÓN

La Universidad Nacional de Loja dentro de sus propósitos institucionales considera el formar profesionales que presenten distintas competencias en los aspectos científicos, tecnológicos y técnicos, relacionadas con el campo de las finanzas, capaces de abordar con suficiente rigurosidad ética los problemas empresariales en respuesta a las exigencias socio-económicas mediante actitudes críticas y competitivas con la aplicación de modelos financieros, promoviendo de esta manera el análisis, la reflexión y la construcción de propuestas viables orientadas al fortalecimiento institucional que vayan en beneficio del sector productivo y organizaciones del medio local, regional y nacional.

A nivel local existen empresas dedicas a la actividad comercial que a pesar de emplear un sistema contable, no poseen conocimiento de la salud financiera de la misma, como es el caso de la empresa “CR Neumáticos y Lubricantes” situada en la ciudad de Loja, en la cual se busca aportar información de relevancia que constituya una guía mediante la implementación de herramientas financieras, contribuyendo a la toma de decisiones que mejoren la situación económico-financiera de la organización y permitan establecer posibles correctivos o soluciones a través de la realización de un diagnóstico financiero, ejecución de proyecciones de utilidades, presupuestos de caja, análisis de costos y la elaboración de estados financieros proforma que permitan crear una ventaja competitiva y valor de la empresa

Al utilizar métodos financieros en una determinada organización y al socializar sus resultados mediante un informe enfocado a mejorar su situación estructural se pretende contribuir al desarrollo del entorno empresarial brindado un aporte que refleje la transparencia, efectividad y confiabilidad de la información obtenida, fomentando que otras organizaciones económicas apliquen modelos financieros similares en busca de mejores resultados en la marcha de sus negocios y maximizar el valor los mismos, incentivando así a la construcción de una sociedad competitiva.

d. OBJETIVOS

Objetivo General

- Desarrollar el diagnóstico financiero y estructurar la proyección de ventas en la empresa CR Lubricantes y Neumáticos de la ciudad de Loja, que permitan direccionar la correcta toma de decisiones y la maximización de sus utilidades.

Objetivos Específicos

- Analizar los niveles de liquidez, rentabilidad y endeudamiento al 30 de abril del 2013 para determinar la operatividad de la gestión empresarial efectuada como iniciativa para la adopción de decisiones sobre la base del análisis técnico aplicado.

- Definir su presencia en el mercado local a través del análisis empresarial para determinar el comportamiento de los factores internos y externos para la definición de estrategias empresariales.

- Establecer las proyecciones de ventas para el año 2013, en función a su capacidad financiera; así como el análisis empresarial, complementado del Presupuesto de Caja y su incidencia en los Estados Proforma.

- Identificar el nivel de participación de los costos en su operatividad económica- financiera 2012 y proyección 2013 para la aplicación de la técnica del punto de equilibrio como herramienta de análisis para la adopción de políticas de optimización y reducción de costos.

e. MARCO TEÓRICO

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

"El diagnostico analiza la situación y las expectativas de la empresa para evaluar su capacidad para competir, tomar decisiones y formular planes. Como parte del diagnóstico se inscribe el económico-financiero, que aborda áreas tales como el crecimiento, la rentabilidad, la productividad de procesos y recursos, la liquidez, la solvencia, la estructura de financiación, el valor y el riesgo, incluyendo la síntesis para la toma de decisiones"[42]

Objetivo

"El objetivo del diagnóstico financiero es **detectar** fallas y **descubrir** enfermedades y de esta manera **comunicar** a la empresa la situación económico – financiera, para tomar decisiones acertadas, optimizar productos, servicios y utilidades en un entorno de globalización económica y de competitividad local, nacional e internacional"[43]

HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Indicadores Financieros

"Una razón o indicador financiero es la relación entre dos cuentas de los estados financieros básicos (balance general y estado de pérdidas y

[42] PEREZ CARBALLO, Juan. *Diagnóstico Económico-Financiero de la Empresa.* Primera Edición. Madrid-España, ESIC editorial. 2010. p.146. ISBN: 978-84-7356-713-8

[43] PERDOMO MORENO, Abraham. *Análisis e Interpretación de Estados Financieros.* Primera Edición. International Thompson Editores S.A. 2000. México. p. 289. ISBN: 970-686-263-3

ganancias) que permite señalar los puntos fuertes y débiles de un negocio y establecer probabilidades y tendencias"[44]

Cuadros Comparativos

"Los cuadros comparativos es en donde se reorganiza la información contable en cifras financieras para visualizar la información juzgada pertinente. Cualquier cuadro se somete a un análisis secuencial. No obstante, con él se puede realizar lecturas que definen la evolución y el dinamismo (horizontal), así como la composición, la inherencia, etc. (verticalmente). Ello facilita las apreciaciones y ayuda a la aplicación de equivalencias que son determinantes en cualquier medición de resultado o evaluación de situación"[45]

Análisis de Liquidez

"La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que esta puede pagar sus cuentas

Análisis de Endeudamiento

La posición de deuda de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. Cuanto mayor es la deuda

[44] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*, Decimoprimera Edición, México, Editorial Person Educacion 2007 pp. 52, 56 *ISBN:* 970-26-1014-4

[45] CHAVEZ, Jack. *Finanzas: Teoría Aplicada para Empresas.* Primera Edición. Quito – Ecuador. Editorial Abya – Yala. 2003. p. 94. ISBN: 9978 – 22- 305 -3

de una empresa mayor es el riesgo que no cumpla con el pago de sus pasivos

Análisis de Rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios"[46]

ENTORNO EMPRESARIAL

"Se entiende por entorno empresarial las condiciones, los centros de decisión, los factores, los elementos, etc., externos a la empresa que le atañen. Todo lo exterior afecta a la empresa, pero la empresa, a su vez, afecta al entorno y puede modificarlo o ella misma puede llegar a ser modificada"[47]

ANALISIS MATRICIAL

Matriz FODA

"La Matriz FODA de manera más específica identifica dentro de cada empresa u organización los aspectos internos y externos que les favorece o dificulta su accionar operativo, financiero y económico, en la toma de decisiones administrativas"[48]

---

[46] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*, Decimoprimera Edición, México, Editorial Person Educacion 2007 pp. 52, 56 *ISBN:* 970-26-1014-4

[47] GIL ESTALLO, María de los Ángeles; GINER DE LA FUENTE, Fernando. *Cómo Crear y Hacer Funcionar Una Empresa.* Octava Edición. Madrid – España. Esic Editorial. 2010. p. 142. ISBN: 9788473566766

[48] ESTUPIÑAN GAITAN, Rodrigo; ESTUPIÑAN GAITAN, Orlando. *Análisis Financiero y de Gestión.* Segunda Edición. Bogotá-Colombia. ECOE Ediciones. 2006. p. 204. ISBN:958-648-442-4

Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

"Este instrumento para formular estrategias resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas.

Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

"La matriz de evaluación de factores externos, facilita el resumen evaluativo de la información económica, social, cultural demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva.

Matriz de Perfil Competitivo (MPC)

El objetivo de esta matriz es identificar los principales competidores de la empresa así como sus factores claves particulares, en relación con una muestra de la posición estratégica de la empresa. En una MPC, los factores críticos o determinantes para el éxito son más amplios, incluyen cuestiones internas o externas e inclusive puede concentrarse solo en factores internos"[49]

PRONÓSTICO DE VENTAS

"Un Pronóstico de Ventas es un estimado de la cantidad del producto o servicio que puede venderse en un mercado durante un periodo definido. Se puede elaborar el pronóstico en términos de dinero o unidades"[50]

---

[49] VIDAL ARAZABALETA, Elizabeth. *Diagnóstico Organizacional.* Segunda Edición. Bogotá – Colombia. ECOE Ediciones.2004.pp.97-98.ISBN: 958-64-8371-1

[50] LONGENECKER, Justin; MOORE, Carlos; PETTY, William; PALICH, Leslie.*Administración para Pequeñas Empresas.* Décimo Cuarta Edición. México. Cengage Learning Editores. 2010. p. 197. ISBN:970-830-065-9

Pronóstico Externo

"Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave como el producto interno bruto (PIB), construcciones iniciadas en el año, confianza del consumidor y el ingreso personal disponible. Los pronósticos que contienen estos indicadores son de fácil acceso. Puesto que las ventas de la empresa suelen estar relacionadas estrechamente con algún aspecto de la actividad económica nacional, un pronóstico de la actividad económica debe dar un panorama de las ventas a futuro.

Pronóstico Interno

Los pronósticos internos se basan en una compilación, o consenso, de pronósticos de ventas a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo común, el personal de ventas debe estimar cuántas unidades de cada tipo de producto espera vender el año entrante.

Por lo general, las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para hacer el pronóstico de venta final. Los datos internos dan una idea de las expectativas de ventas, y los externos proporciona un medio para ajustar estas expectativas a fin de tomar en cuenta factores económicos generales.

PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de caja o pronóstico de caja, es un estado de las entradas y salidas del efectivo planeadas de la empresa. Esta lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja"[51]

[51] GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera.* Decimoprimera Edición, México, Editorial Person Educacion 2007 pp. 104-105 *ISBN*: 970-26-1014-4

Programa de Entradas del efectivo

"Las entradas del efectivo estimadas son cantidades planeadas que se agregan al efectivo proveniente de ventas y otras fuentes

Programa de Salidas del efectivo

Las salidas de efectivo estimadas son reducciones planeadas en efectivo por concepto de costos, gastos de venta y administración, gastos de capital o el pago de otros valores como son los intereses"[52]

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

"Son proyecciones de los estados financieros de la empresa, que se presentan hasta por cinco años. Los pronósticos incluyen balances generales, estados de resultados y de flujo de efectivo sobre una base anual durante tres o cinco años, así como presupuestos sobre una base mensual para el primer año y sobre una base trimestral para el segundo y tercer años. Es vital que las proyecciones financieras estén apoyadas por supuestos bien fundamentados y explicaciones de la forma en que se determinaron las cifras"[53]

Estado de Resultados Proforma

"El estado de resultados proforma es un resumen de los ingresos y egresos esperados de las empresas durante determinado periodo en el

[52] WARREN, Carls; REVEE, James; FEES, Philip.*Contabilidad Administrativa.* Octava Edición. México. Editorial Thomson. 2005. p. 193. ISBN: 9789706864307.

[53] LONGENECKER, Justin; MOORE, Carlos; PETTY, William; PALICH, Leslie.*Administración para Pequeñas Empresas.* Décimo Cuarta Edición. México. Cengage Learning Editores. 2010. p. 164 ISBN:970-830-065-9

futuro, que termina con el ingreso neto de dicho periodo. Al igual que el presupuesto de entradas y salidas de efectivo, el pronóstico de ventas es la clave para programar la producción y calcular los costos de la misma"[54]

Balance General Proforma

"El Balance General Proforma básicamente es una proyección de flujo de fondos esperado y cada cuenta del Balance General es examinada y proyectada independientemente"[55]

ANÁLISIS DE COSTOS

Costos

"En un sentido amplio, es la medida de lo que se debe dar o sacrificar para obtener o producir algo. En una empresa es el valor de los insumos y factores productivos requeridos en la producción. Costo, es el total de gastos propios del giro o por unidad de producto.

Costos Variables

Costos que aumentan o disminuyen cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye. Vale decir que varía directamente con el nivel de producción.

Costos Fijos

Costos que en el corto plazo permanecen constantes cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye, dentro de ciertos rangos de

[54] VAN HORNE, James; YWACHOWICZ, John Junior.*Fundamentos de Administración Financiera.* Undécima Edición. México. Pearson educación 2002. p. 188. ISBN: 970-26-0238-6

[55] VAINRUB, Roberto. *Nacimiento de una Empresa.* Primera Edición. Editorial Texto. Caracas – Venezuela 1996. p. 149. ISBN: 980-244-124-4

producción. Algunos de estos costos se presentan aun cuando no se produzca nada"[56]

Punto de Equilibrio

"El punto de equilibrio se define como aquel volumen de actividad en donde el margen de contribución es igual a los costos y gastos fijos "[57]

"El punto de equilibrio es útil para la planeación de los negocios, especialmente cuando las operaciones se amplían o se contraen"[58]

f. METODOLOGÍA

MÉTODOS

Método Científico

La aplicación de este método permitirá direccionar la ejecución y sustentación teórica del diagnóstico financiero de la organización económica, así como la elaboración de la proyección de sus ventas con lo que se conseguirá la maximización de utilidades, para de esta manera dar cumplimiento a los objetivos propuestos.

Método Deductivo

Éste método será utilizado para el estudio de las diferentes teorías financieras para la estructuración de la Revisión de Literatura: como elemento del informe de investigación; a través de la recopilación y

[56] SEPÚLVEDA, César. *Diccionario de Términos Económicos.* Undécima Edición. Santiago - Chile. Editorial Universitaria S.A. 2004. p.p. 56,57, 59. ISBN: 95 -11 -1184-5.

[57] SINISTERRA VALENCIA, Gonzalo; POLANCO, Luis Enrique. *Contabilidad Administrativa.* Segunda Edición. Bogotá - Colombia. ECOE Ediciones. 2007. p. 186 ISBN: 978-958-648-515-9

[58] WARREN, Carls; REVEE, James; FEES, Philip.*Contabilidad Administrativa.* Octava Edición. México. Editorial Thomson.2005. p. 98. ISBN: 9789706864307.

exposición de información, conceptos y normas que a su vez conlleven a la elaboración de los Estados Proforma.

Método Inductivo

Coadyuvará en la estructuración de los Programas de Entradas y Salidas de Efectivo, necesarios para la definición del Presupuesto de Caja; así como en el análisis de la información previo al sustento del criterio final relacionado a la liquidez, rentabilidad y endeudamiento de los períodos 2011 y 2012 analizados; como sustento para establecer la capacidad financiera – económica de la empresa.

Método Analítico

Se lo utilizará para la evaluación delos factores internos y externos de la empresa con la realización de un enfoque a su entorno empresarial y a su estructuración interna que permitan reconocer sus fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades; así como para la determinación de los niveles de liquidez, rentabilidad y endeudamiento; además facilitará mediante su aplicación la interpretación de los resultados de las relaciones financieras que se expresarán en los indicadores financieros.

Método Sintético

Con la utilización de este método se facilitará la definición de estrategias que permitan el crecimiento empresarial de la organización, también ayudará a la redacción del informe final de investigación a través de la elaboración del resumen, la introducción, las conclusiones y recomendaciones.

Método Descriptivo

El empleo del método descriptivo dará paso al conocimiento de su operatividad interna para poder establecer la fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la organización; también será utilizado para determinar las entradas y salidas de efectivo de la empresa.

Método Matemático

A este método se lo empleará para poder efectuar los respectivos cálculos que implica el diagnóstico financiero, también se lo utilizará en la ejecución de las proyecciones de venta, en la elaboración del presupuesto de caja, en la estructuración de los estados proforma y en la determinación del punto de equilibrio de la empresa.

TECNICAS

Entrevista

Su aplicación ayudará a reunir la información económica – financiera de mayor relevancia que comprenderá las políticas comerciales y financieras que mantiene como empresa, además se podrá conocer su operatividad y las decisiones financieras que se toman con lo quese puede realizar un análisis del entorno situacional y su comportamiento en el medio comercial.

Observación

Mediante la observación se verificará de una manera preliminar la aplicación de herramientas financieras y el control financiero que ha existido en la empresa para destacar la posición de la organización en el entorno empresarial.

g. CRONOGRAMA

DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013.																			
ACTIVIDADES	Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio			
	Semana				Semana				Semana				Semana				Semana			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Presentación y aplicación del proyecto de investigación																				
Sustentación conceptual de los referentes teorícos																				
Ejecución del trabajo para realizar el Diagnóstico Financiero y la Proyección de Ventas en la Empresa "CR Neumáticos y Lubricantes"																				

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DEL 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA CR LUBRICANTES Y NEUMÁTICOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL AÑO 2013	
PRESUPUESTO DEL PROYECTO ACADÉMICO	
Ingresos	
Aportaciones	**Valor**
Daniel Alejandro Castillo Carrión	836,00
Anabel Katherine Casanova Erique	836,00
Total	**1672,00**
Egresos	
Detalle	**Valor**
Material Bibliográfico	550,00
Material y Accesorios Informáticos	180,00
Material de Soporte y Exposición	120,00
Suministros y Materiales de Oficina	220,00
Levantamiento de la Información	160,00
Impresión y Reproducción	130,00
Empastado y Anillados	60,00
Movilización y Transporte	100,00
Imprevistos 10%	152,00
Total	**1672,00**
Son: Mil seiscientos setenta y dos 00/100 dólares americanos	
Financiamiento: Todos los valores económicos resultantes del proceso investigativo serán asumidos en su totalidad por los aspirantes al grado de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor	

i. IBLIOGRAFÍA

- AMAT, Oriol. *Análisis de Estados Financieros.* Octava Edición. España. Ediciones Gestión 2000. 2008. ISBN: 978 -84-96612-96.9

- BESLEY, Scott; BRIGHAM, Eugene. *Fundamentos de Administración Financiera*. Decimocuarta Edición. México. Cengage Learning. 2009. ISBN: 13-978-970-830-014-4

- CHAVEZ, Jack. *Finanzas: Teoría Aplicada para Empresas.* Primera Edición. Quito – Ecuador. Editorial Abya – Yala. 2003. ISBN: 9978 – 22- 305 -3

- ESTUPIÑAN GAITAN, Rodrigo; ESTUPIÑAN GAITAN, Orlando. *Análisis Financiero y de Gestión.* Segunda Edición. Bogotá-Colombia. ECOE Ediciones. 2006. ISBN:958-648-442-4

- GIL ESTALLO, María de los Ángeles; GINER DE LA FUENTE, Fernando. *Cómo Crear y Hacer Funcionar Una Empresa.* Octava Edición. Madrid – España. Esic Editorial. 2010. ISBN: 9788473566766

- GITMAN, Lawrence. *Principios de Administración Financiera*, Decimoprimera Edición, México, Editorial Person Educacion 2007. *ISBN:* 970-26-1014-4

- LONGENECKER, Justin; MOORE, Carlos; PETTY, William; PALICH, Leslie. *Administración para Pequeñas Empresas.* Décimo Cuarta Edición. México. Cengage Learning Editores. 2010. ISBN:970-830-065-9

- MOYER, Charles; MACGUIGAN, James; KRETLOW, William. *Administración Financiera Contemporánea.* Novena Edición. México. Thompson Editores. 2005. ISBN: 470-686-351-6

- PEREZ CARBALLO, Juan. *Diagnóstico Económico-Financiero de la Empresa.* Primera Edición. Madrid-España, ESIC editorial. 2010. ISBN: 978-84-7356-713-8

- PERDOMO MORENO, Abraham. *Análisis e Interpretación de Estados Financieros.* Primera Edición. International Thompson Editores S.A. 2000. México. ISBN: 970-686-263-3

- SEPÚLVEDA, César. *Diccionario de Términos Económicos.* Undécima Edición. Santiago - Chile. Editorial Universitaria S.A. 2004. ISBN: 95 -11 -1184-5.

- SINISTERRA VALENCIA, Gonzalo; POLANCO, Luis Enrique. *Contabilidad Administrativa.* Segunda Edición. Bogotá - Colombia. ECOE Ediciones. 2007. ISBN: 978-958-648-515-9

- VAINRUB, Roberto. *Nacimiento de una Empresa.* Primera Edición. Editorial Texto. Caracas – Venezuela 1996. ISBN: 980-244-124-4

- VAN HORNE, James; YWACHOWICZ, John Junior. *Fundamentos de Administración Financiera.* Undécima Edición. México. Pearson educación 2002. ISBN: 970-26-0238-6

- VIDAL ARAZABALETA, Elizabeth. *Diagnóstico Organizacional.* Segunda Edición. Bogotá –Colombia. ECOE Ediciones.2004. ISBN: 958-64-8371-1

- WARREN, Carls; REVEE, James; FEES, Philip. *Contabilidad Administrativa.* Octava Edición. Mexico. Editorial Thomson. 2005. ISBN: 9789706864307.

INDICE

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización de tesis	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
a) Titulo	1
b) Resumen	2
Abstract	4
c) Introducción	6
d) Revisión de literatura	8
e) Materiales y métodos	55
f) Resultados	58
g) Discusión	149
h) Conclusiones	152
i) Recomendaciones	154
j) Bibliografía	156
k) Anexos	160
Índice	180