

universidad nacional de Loja Area juridica, social y administrativa

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

"DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DE 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIAL "LUIS GUERRERO" DEL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA PARA EL AÑO 2013

Tesis previo a optar el Título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría, Contador Público- Auditor

AUTORAS:

Ximena Elizabeth Armijos Cabrera Johana del Cisne Merchán Lapo

DIRECTOR

Dr.Eduardo José Martinez M. MAE.

Loja – Ecuador 2014

SERIE 17 DERECHOS RESERVADOS

DR. EDUARDO JOSÉ MARTÍNEZ MARTÍNEZ MAE, 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 la presente tesis "DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DE 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO" DEL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA PARA EL AÑO 2013."Elaborado por las aspirantes Ximena Elizabeth Armijos Cabrera y Johana del Cisne Merchán Lapo previas a optar el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, ha sido dirigido y revisado periódicamente por lo que autorizo su respectiva presentación ante el Honorable Tribunal de Grado.

Loja, 24 de Enero del 2014

Dr. Eduardo José Martínez MAE.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Ximena Elizabeth Armijos Cabrera y Johana del Cisne

Merchán Lapo, declaramos ser autoras del presente trabajo de tesis y

eximimos expresamente a la Universidad Nacional de Loja y 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 mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca

Virtual.

Autor: Ximena Elizabeth Armijos Cabrera

Firma: Xuu

Cédula: 0106046410

Autor: Johana del Cisne Merchán Lapo

Cédula: 1104713944

Fecha: Loja, 24 de enero de 2014

iii

CARTA DE AUTORIZACIÓN

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

Ximena Elizabeth Armijos Cabrera y Johana del Cisne Merchán Lapo, declaramos ser autores de la tesis titulada: "DIAGNÔSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DE 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO DEL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA PARA EL AÑO 2013", como requisito para optar el grado de: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C. P. A., 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 el 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 la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 24 días del mes de Enero del 2014, firman las autoras.

Firma: Xunter uf

Autor: Ximena Elizabeth Armijos Cabrera

Cédula: 0106046410 Dirección: Conzacola

Correo Electrónico:ximeeliza1@hotmail.com

Celular: 0999042541

Firma:

Autor: Johana del Cisne Merchán Lapo

Cédula: 1104713944

Dirección: San Pedro de la Bendita

Correo Electrónico: jhois21_02@hotmail.com

Celular: 0969540898

Dr. Eduardo José Martínez Martínez MAE. (DIRECTOR DE TESIS)

TRIBUNAL DE GRADO

Dr. Galo Francisco Valarezo Carrión., Mg. Sc. (PRESIDENTE DEL TRIBUNAL)

Dra. Beatriz Calle O., Mg, Sc. (MIEMBRO DE TRIBUNAL)

Lic. Rosa E. Yaguana S., Mg, Sc. (MIEMBRO DEL TRIBUNAL)

DEDICATORIA

Con mucho amor y gratitud dedico mi esfuerzo en la ejecución del presente trabajo, a Dios a mi madrecita querida dueña de todo mi ser a mi padre, abuelitos, hermanos y a mí mismo por ser el complemento casi perfecto para haber logrado subir un escalón más en mi vida, llena de felicidad, fe y esperanza.

Johana

Dedico mi trabajo a Dios por ser mi guía durante el desarrollo del presente, a mis queridos padres que con su apoyo incondicional llegue a culminar mi meta, a mis queridas hijas y esposo por la gran paciencia que me regalaron y a mis hermanos y hermanas por ayudarme a cumplir mi sueño.

Ximena

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 los docentes de la "Carrera de Contabilidad y Auditoría" por sus sabias enseñanzas que fortalecen nuestra formación profesional.

De manera especial agradecemos al Dr. Eduardo Martínez 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 Ing. Luis Guerrero; Gerente- Propietario de la empresa en estudio por su contribución al brindarnos la información necesaria para la elaboración del presente trabajo de investigación y a todos quienes de una u otra forma nos colaboraron.

Las Autoras

a) TÍTULO

"DIAGNÓSTICO FINANCIERO AL 30 DE ABRIL DE 2013 Y PROYECCIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO DEL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA PARA EL AÑO 2013"

b) RESUMEN

La presente tesis se llevó a cabo en la Empresa Comercial Luis Guerrero del Cantón Catamayo, Provincia de Loja, el mismo que tiene como objeto identificar y evaluar la situación financiera de la entidad para sustentar que la toma de decisiones por parte de su gerente sea el correcto.

Es así que se plantea como objetivo general efectuar el Diagnóstico Financiero al 30 de abril del 2013 y Pronóstico de Ventas en la Empresa Comercial "Luis Guerrero" en el Cantón Catamayo, Provincia de Loja mediante la aplicación de métodos, técnicas y estudio de indicadores, tales como Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad el mismo que permitió determinar el porcentaje estadístico de cada una de las cuentas del Balance de Situación Financiera y Balance General permitiendo conocer el grado de comportamiento real financiero-económico de la organización y por ende realizar un informe detallado de hallazgos encontrados con las respectivas conclusiones y recomendaciones válidas, razonables y oportunas que ayuden al progreso de la empresa.

Para el desarrollo de la presente tesis y para llegar al conocimiento de la realidad se apoyó en métodos y técnicas que permitieron deducir, analizar e interpretar situaciones o hechos que produjeron alteración significativa en las actividades u operaciones de la empresa; además mediante la

entrevista al Gerente-Propietario de la empresa permitió obtener información relevante sobre la situación en que se encuentra la misma.

Según los resultados se determinó que el problema principal de la Empresa Comercial Luis Guerrero", es que no se ha realizado un Diagnóstico Financiero y Proyección de Ventas desde su iniciación económica es por tal razón que la empresa desconoce cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas y las acciones y medidas que es necesario emprender para mejorar su situación actual. Además se determinó que no realizan un análisis interno y externo donde permita elaborar proyecciones de ventas a futuro logrando minimizar costos, expansión del negocio y por ende maximizar utilidades

Concluyendo finalmente el Comercial Luis Guerrero, tiene gran acogida en el mercado por ende puede aplicar una matriz FODA, lo cual ayudara a tener una mejor visibilidad de sus inversiones y utilidades a futuro

Por todo lo expuesto se puede concluir que el Comercial Luis Guerrero del Cantón Catamayo, Provincia de Loja realice la aplicación de un Diagnóstico Financiero e incrementar nuevas políticas referentes a la aplicación de diagnósticos de tipo administrativo y financiero para que conozca la situación real de la empresa, el cumplimiento de sus objetivos y metas y lograr una correcta administración en base a su situación económica-financiera.

SUMMARY

This thesis was carried out in the Commercial Company of Canton Catamayo Luis Guerrero, Province of Loja, the same that is used to identify and assess the financial situation of the company to support the decision making process by their manager is correct.

So that the general objective to make the Financial Diagnosis April 30, 2013 and Forecast Sales in the Commercial Enterprise "Luis Guerrero " in Canton Catamayo , Province of Loja through the application of methods, techniques and study indicators such as Liquidity, Debt Yield and allowing it to determine the statistical percentage of each of the accounts of the Balance of Financial Position and Financial Statements possible to know the degree of actual financial -economic performance of the organization and therefore a detailed report findings and conclusions with the respective valid , reasonable and appropriate recommendations to assist the progress of the company .

For the development of this thesis and to the knowledge of reality leaned on methods and techniques that allowed us to deduce, analyze and interpret situations or events that led to significant changes in the activities or operations of the company, also by interviewing the Managing - Owner of the company allowed to obtain relevant information on the situation is the same.

According to the results it was determined that the main problem of Commercials "Luis Guerrero" is that has not been done a Financial Diagnosis and Projected Sales from your financial institution is for this reason that the company is not known what their strengths, weaknesses, opportunities are, threats and actions and measures to be undertaken to improve their current situation. Also found not to perform an internal and external analysis which allows developing sales forecasts future by minimizing costs, business expansion and thus maximizing profits

Concluding finally "Commercials" Luis Guerrero, is well accepted in the market therefore you can apply a SWOT matrix, which help you have a better view of your investments and future earnings

Given the above it can be concluded that the Commercial Luis Guerrero Canton Catamayo, Province of Loja do the implementation of a Financial Diagnosis and increase new policies regarding the application of diagnostics administrative and financial nature to know the real situation of the company the fulfillment of its goals and objectives and ensure efficient administration based on their economic and financial situation.

c) INTRODUCCIÓN

Un Diagnóstico Financiero es el estudio que se hace a la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras es una técnica y evaluación del comportamiento operativo de una empresa, permitiendo con ello identificar problemas internos que pueden ser de carácter administrativo operativo, tecnológicos, comerciales, etc., con datos confiables e información relevante dándole a su propietario una perspectiva de la situación económica-financiera de la empresa y a través de este tome decisiones pertinentes para el buen funcionamiento de la misma.

El aporte del trabajo de tesis es diagnosticar y explicar cuáles fueron las causas que originaron variaciones significativas en forma positiva y negativa de las operaciones de la empresa mediante la presentación de un informe financiero y asesorar con suficiencia y oportunidad a la Dirección o Gerencia cuáles son sus debilidades y fortalezas de tal manera que pueda tomar decisiones correctivas, adecuadas y preventivas acorde a la realidad.

Aplicado el Diagnóstico Financiero cuyo aporte da una mayor relevancia a los Estados Financieros de la empresa Comercial Luis Guerrero utilizando diversas herramientas financieras con lo cual se obtuvo un Diagnóstico claro de la situación económica-financiera de la empresa el cual permitió

verificar su real nivel de liquidez, rentabilidad y endeudamiento y su adecuada utilización de los recursos para hacer frente a sus obligaciones con terceras personas.

El presente trabajo de tesis se lo realizó de conformidad con lo que establece el Reglamento del Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja y está estructurado de la siguiente manera: **Título**, que es el tema que se va a investigar, Resumen en castellano e inglés en el cual se detalla concretamente todo el proceso que se realizó en la tesis con el fin de que su lectura permita alos usuarios tener una idea general del contenido, Introducción; se detalla la importancia y estructura del desarrollo de la investigación se da una explicación de los objetivos y Revisión resultados alcanzados. de Literatura: contiene conceptualizaciones teóricas de varios autores que se relacionan directamente con el tema planteado; Materiales y Métodos; para llegar al objetivo general a través de los específicos utilizamos diferentes métodos. técnicas y procedimientos, Resultados; se desarrollan y se explica el proceso efectuado para obtener el Diagnóstico Financiero y la Proyección de Ventas, **Discusión**; en este espacio se expone un informe final del trabajo realizado aplicado en todo proceso de la tesis con lo cual se llega a las conclusiones cumpliendo con los objetivos planteados lo cual conlleva ala redacción de las Conclusiones y Recomendaciones con el fin de dar sugerencias algunas, la Bibliografía en la cual se hace referencia a los libros de los diferentes autores y direcciones electrónicas

que tomamos para desarrollar al Marco Teórico, **Índice** que está conformado por toda la estructura del trabajo realizado y **Anexos** que son documentos que sirven de soporte para el desarrollo de la investigación.

d. REVISION DE LITERATURA

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Definición

"Es el estudio financiero que se realiza a una organización económica analizando causa-efecto de las decisiones gerenciales de producción, comercialización, administración, recursos humanos, tecnología con el fin de tomar medidas correctivas en estricto orden de prioridades y aprovechar oportunidades viables. En el diagnóstico se examina la comunicación interna y externa de una organización en todos sus niveles.

Hay cinco tipos de fuentes de información para el diagnóstico financiero:

- 1. La contabilidad de la empresa.
- Las estadísticas comerciales y operativas de la empresa (composición de ventas y medidas de productividad).
- Revelamiento de precios y composición de los mercados y sectores pertinentes (mercados de insumos y de productos).
- 4. El revelamiento y perspectivas de la tecnología (proceso-productos)

aplicable a la empresa y en el sector en el que se compite.

 Las condiciones legales, impositivas y de regulación de la empresa y el sector.

Importancia

Un correcto diagnóstico financiero en la empresa es la clave para una correcta administración financiera; ya que permite a la empresa financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa.

<u>Objetivos</u>

- Analizar las tendencias de las diferentes cuentas que constituyen el Balance General y el Estado de Ganancias y Pérdidas
- Calcular y utilizar los diferentes índices financieros para el análisis de la información contable.
- Evaluar la situación financiera de la organización; es decir, su solvencia y liquidez así como su capacidad para generar recursos.
- Tomar decisiones de inversión y crédito, con el propósito de asegurar su rentabilidad y recuperabilidad"

BRAVO VALDIVIEZO, Mercedes. Contabilidad General 10a ed. Quito-Ecuador. PEARSON EDUCACIÓN. Editorial Escobar.2009. p.224. ISBN 978-44-263-7

PRINCIPALES USUARIOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO

Grupos de Usuario	Necesidades	
Los Accionistas	Desearán conocer el rendimiento de su capital invertido, las posibilidades de incrementar sus utilidades, las expectativas de prosperidad y permanencia.	
Las Instituciones Financieras	Tendrán interés en conocer si el crédito solicitado por los clientes se justifica en base a las necesidades de fondos, la determinación de la capacidad de pago de los créditos dependiendo de la antigüedad del negocio y sus niveles de rentabilidad.	
Los Administradores	Desearán disponer de información suficiente relacionada con la situación de la empresa a una fecha determinada, así como los resultados comparativos de varios ejercicios, el flujo de fondos, su rentabilidad, etc.	
Los Comisarios e Interventores	Requieren del análisis financiero para informar y proponer soluciones a la Junta de Accionistas o Socios, Directores y máximas autoridades de la empresa y organismos de control.	
Los Proveedores	Solicitan datos de tipo financiero a sus clientes para interpretarlos en forma previa a la concesión de créditos o de facilidades de pago en la venta de sus productos.	
Entidades Públicas o Privadas	Desearán a través del análisis financiero, realizar comparaciones entre empresas de actividades similares o diversos sectores de la economía.	

Etapas del Diagnóstico Financiero

"Las etapas del diagnóstico financiero son tres:

Etapa preliminar

Consiste en la definición de los propósitos del análisis que se desarrolló. Incluye una presentación general del mismo y las limitaciones y supuestos que se consideraron en su realización.

El objetivo puede ser planteado de tres formas.

- 1. Ayuda como suministro de información donde se puede encontrar problemas en la empresa y se hace un análisis con el fin de determinar sus causas y solucionarlo, como por ejemplo un ejecutivo que "siente" que su empresa se está quedando ilíquida y lleva a cabo un análisis para tratar de determinar cuál es la causa y así poder enfrentarla
- A través de un sondeo de información financiera de forma mensual a través de los estados financieros para darle una revisión general y ver cómo se comportan las diferentes áreas en el negocio.
- 3. Se refiere al planteamiento de un objetivo específico, por ejemplo hacer un estudio de la información financiera con la finalidad de

determinar si la empresa está en capacidad de tomar un mayor endeudamiento.

Etapa formal

En esta segunda etapa, que se denomina del análisis formal, la información es agrupada en el aspecto cuantitativo del diagnóstico financiero. Incluye el desarrollo técnico del estudio en esta parte se desarrollan y aplican todas las técnicas y herramientas necesarias para lograr los objetivos planteados. Implica la realización de: cálculos gráficos, tablas, mapas conceptuales, etc.

Etapa real

En esta etapa se procede a estudiar toda la información organizada en la etapa anterior. Se comienza con la emisión de juicios acerca de los índices y la demás información, mediante la metodología de comparación que se describió anteriormente.

En este proceso, se trata de identificar los posibles problemas y sus causas, se plantean alternativas de solución, se evalúan, se elige lo más razonable para su posteriorimplementación."²

JAMES. A. y F, Stoner. Administración Financiera. Primera Parte. 5a ed. México. Editorial Plaza y Janes. México. 2012. p.283. ISBN 978- 840- 138- 850- 7.

Contenido de un Diagnóstico Financiero

"Debe contener la información histórica, presente y proyectada que permita determinar la realidad financiera y comercial de la empresa, su evolución respecto al pasado y sus proyecciones futuras. Un buen diagnóstico financiero debe contener información cuantitativa y cualitativa como: monto de facturación anual, número de empleados, niveles de decisión, tipos de control, entorno económico, política, monetaria, política crediticia, rentabilidad, liquidez que en definitiva me conducen a conocer el estado actual de la empresa para tomar decisiones apoyado en esta información con la ayuda de herramientas como (indicadores, flujo de caja, etc.)

<u>Metodología</u>

Para realizar el diagnóstico financiero, es necesario conocer plenamente las actividades y competencias de la empresa. Se tendrá presente no solamente los elementos cuantitativos, sino también los elementos cualitativos del sector, laeconomía y de la misma organización.

De esta forma una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro.

Desde una perspectiva externa, esta técnica también es de gran utilidad para aquellas personas interesadas en conocer la situación económica y financiera y evolución previsible de la empresa, tales como: Entidades Financieras, Accionistas, Proveedores, Clientes, Analistas Financieros, Inversores, etc.

Análisis y diagnóstico empresarial

El diagnóstico de la empresa es la consecuencia del análisis de los datos relevantes de la misma e informa de sus puntos débiles y fuertes.

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

- El análisis debe basarse en datos relevantes
- Debe hacerse a tiempo
- Ha de ser correcto
- Debe ir acompañado de medidas correctivas adecuadas para solucionar los puntos débiles y aprovecha los puntos fuertes

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

Organización

- Económico-financiero
- Factor humano

Objetivos de las Empresas

- Sobrevivir
- Rentabilidad
- Crecimiento

La ausencia de un diagnóstico correcto es lo que impide afrontar los puntos débiles como:

- Problema de costos
- Problema de y organización
- Problemas de sistema de información
- Problemas financieros
- Problemas comerciales
- Problemas de tecnología
- Problemas de producción
- Problemas de recursos humanos"

ZAPATA SANCHEZ, Pedro. <u>Contabilidad General</u> 7a ed. Bogotá-Colombia. PEARSON EDUCACIÓN. Editorial MC. Graw -Hill. 2011. p.286. ISBN 978-958-41-0420-5

Herramientas del Diagnóstico Financiero

El punto de partida para la elaboración del diagnóstico financiero es el análisis de los estados financieros, que permite controlar y deducir el futuro financiero de la empresa."⁴

ESTADOS FINANCIEROS

<u>Definición</u>

"Son documentos contables que se presentan al final de un proceso contable y que son de interés para administradores, accionistas y usuarios a la hora de tomar decisiones económicas los mismos que se emplean para evaluar la capacidad de la empresa en la generación del activo para conocer la situación y rendimiento financiero.

Objetivos

- Descubrir los puntos débiles en el ámbito económico y financiero y buscar la forma de mejorarlos
- Evaluar la vulnerabilidad de la estructura financiera

BESLEY, Scott y BRIGMAN, Eugene. <u>Fundamentos de la Administración Financiera</u>.14a ed.México CEHGAGE Learning. Editorial S.A 2008. p.192. ISNB 978-970-10-3084-4

- Determinar capacidad de endeudamiento potencial
- Evaluar capacidad de remunerar capital invertido
- Analizar capacidad de autofinanciación
- Evaluar la calidad de la gestión para financiación

Propósito

Proveer información sobre el patrimonio de la entidad en una fecha determinada y su evolución económica y financiera para facilitar la toma de decisiones de sus administradores.

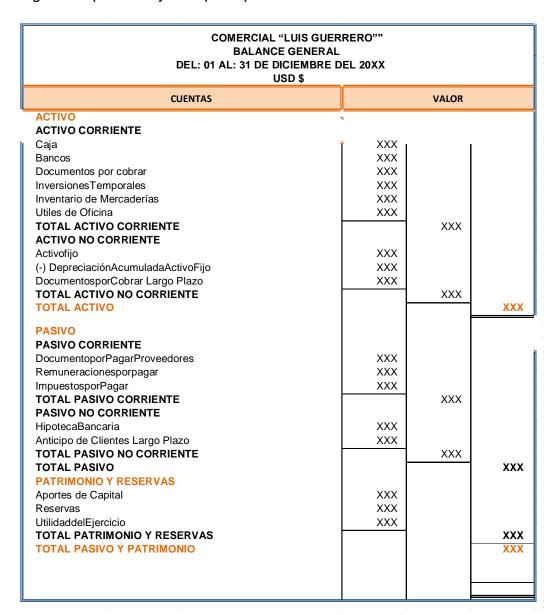
El propósito de los estados financieros son:

- Confiabilidad
- Aproximación a la realidad
- Esencialidad
- Neutralidad
- Integridad
- Verificabilidad
- Análisis
- Comparabilidad"⁵

JOHNSON W, Robert. Administración Financiera Elemental. 1a. ed. México. Editorial Iberoamérica.2003. p. 86. ISBN 968-26-0021-9

BALANCE GENERAL

"Es el informe financiero que muestra el importe de los activos, pasivos y capital, en una fecha específica. El estado muestra lo que posee el negociolo que debe y el capital que se ha invertido.



ESTADO DE RESULTADOS

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones de una empresa a una fecha determinada (utilidad, pérdida) de una entidad, este estado consta de los ingresos generados por venta de bienes y servicios, cuotas y aportaciones y de los egresos generados por adquisición de productos, sueldos entre otros."⁶

COMERCIAL "LUIS GUERRERO" ESTADO DE RESULTADOS DEL: 01 AL: 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX USD \$			
CUENTAS		VALOR	}
INGRESOS			
VentasNetas		XXX	
EGRESOS			
() Costo de Ventas		XXX	
(=)UtilidadBruta en Ventas			XXX
GASTOS		Ī	
GastosAdministrativos	XXX		
Gastos de Ventas	XXX		
TOTAL GASTOS			XXX
(=)UTILDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS(BAIT)			XXX
() InteresesBancarios(GastosFinancieros)		<u> </u>	XXX
(=)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPU		XXX	
() 15% Participación de trabajadores y Empleado	_	XXX	
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		XXX	
() 25% Impuestos a la Renta			XXX
(=)UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR			XXX

BRAVO VALDIVIEZO, Mercedes. <u>Contabilidad General</u> 10a ed. Quito-Ecuador. PEARSON EDUCACIÓN. Editorial Escobar.2009. p.224. ISBN 978-44-263-7

INDICADORES FINANCIEROS

"Un indicador financiero o índice financiero es una relación entre cifras extractadas de los estados financieros y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma, además refleja en forma numérica, el comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes"

Cuadros Comparativos

"Son organizadores que se emplea para sistematizar y analizar la información y permite contrastar los elementos de un tema. Está formado por un número variable de columnas en las que se lee la información en forma vertical y se establece la comparación entre los dos elementos de las columnas."

ANÁLISIS FINANCIERO

"El análisis Financiero es un diagnóstico el mismo que mediante la aplicación de métodos y técnicas nos permite interpretar sistemática y adecuadamente los Estados Financieros, para llegar al conocimiento

ZAPATA SANCHEZ, Pedro. <u>Contabilidad General</u> 7a ed. Bogotá-Colombia. PEARSON EDUCACIÓN. Editorial MC. Graw -Hill.2011. p.286. ISBN 978-958-41-0420-5

LEÓN GARCIA, Oscar. <u>Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones</u>. 3ra ed. Cali-Colombia. Editorial Prensa Moderna Impresores.2008. p. 477. ISBN 958-9041-06

objetivo de la realidad financiera de la empresa y por ende proyectarnos hacia el futuro".9

Importancia

Su importancia radica en la estimulación del mejoramiento institucional, mediante la productividad, eficiencia y rentabilidad, advierte situaciones peligrosas y sugiere medidas convenientes y oportunas a fin de lograr el máximo provecho en beneficio de la empresa.

Objetivos

- 1. Determinar la situación Financiera que posee la empresa.
- 2. Determinar el movimiento de las tendencias de los factores que intervienen en la marcha de una empresa.

Características

Objetividad.-Todo análisis financiero debe ser claro, objetivo, fundamentado, que figure una demostración para los analistas financieros

⁹ ORTIZ ANAYA, Héctor, <u>Análisis Financiero Aplicado</u>, Bogotá, 2009. Pag76

22

especialmente para los directivos a los cuales va dirigido.

Imparcialidad.- Se debe evaluar las variables, rubros, cuentas, factores, etc. Con alto nivel de conocimiento y ética profesional, sin demostrar una inclinación, ni a favor, ni en contra de la empresa.

Para el análisis financiero es importante conocer el significado de los siguientes términos:

Rentabilidad: Rendimiento que generan los activos puestos en operación.

Tasa de rendimiento: Porcentaje de utilidad en un periodo determinado.

Liquidez: Es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

Métodos de Análisis

- Análisis Vertical o Estático
- Análisis Horizontal o Dinámico
- Análisis por Indicadores o Razones Financieras
- Análisis Dupont
- Indicador de creación de valor(Valor Económico Agregado EVA))

Análisis Vertical o Estático

Es un método que le permite al analista financiero evaluar la posición financiera y los resultados a una fecha y a un ejercicio determinado sin relacionarlos con otros estados financieros, se los considera de carácter subjetivo.

AUTOSERVICIO "ECOMAXI" ANÁLISIS VERTICAL DEL: 01 AL: 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX				
CUENTA VALOR VALOR %RUBRO %GRUPO				

Análisis Horizontal o Dinámico

Se utiliza dos o más estados financieros, de igual naturaleza, pero de distintas fechas. Podemos determinar los cambios surgidos en las cuentas individuales de un periodo a otro, los cambios que deseamos mostrar o Perfección en el transcurso del tiempo.

AUTOSERVICIO "ECOMAXI" ANÁLISIS HORIZONTAL DEL: 01 AL: 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX					
CUENTA AÑO ACTUAL AÑO BASE VARIACIÓN VARIACIÓN RAZÓN 2011 2010 ABSOLUTA RELATIVA					RAZÓN

Análisis por Indicadores o Razones Financieros

Son relaciones entre dos o más cifras de los Estados Financieros que dan como resultado índices comparables con el fin de diagnosticar la situación económica y financiera de una empresa.

Categorías de razones financieras

Las razones financieras se dividen en cuatro categorías básicas: razones de Liquidez, actividad y deuda que miden principalmente el riesgo; y las razones de rentabilidad que miden los rendimientos.

* Liquidez: Miden la capacidad de generación del efectivo y la capacidadque tiene la empresa para pagar sus deudas que venzan dentro de un año aproximadamente.

NOMBRE	FÓRMULA	SIGNIFICADO	INTERPRETACIÓN
Razón corriente	Activo Corriente Pasivo Corriente	Capacidad de pago que tiene la empresa para cumplir con sus deudas a corto plazo.	Tenemos \$ X de Activo Corriente por cada \$ 1 de Pasivo Corriente.
Prueba Ácida	Activo Correinte - Inventario Pasivo Corriente	Liquidez inmediata para	Dispongo \$ X de manera inmediata para pagar \$ 1 de Pasivo Corriente.

* Actividad o Gestión: Miden la velocidad con la que varias cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, ingresos o egresos; también permite conocer cuánto de eficiente es la empresa en el manejode los activos totales.

NOMBRE	FÓRMULA	SIGNIFICADO	INTERPRETACIÓN	
Antiguedad de las Cuentas por	Cuentas por Cobrar a ctes X 360 días	Días de plazo para el pago, que otorgamos a	Cada X días se cobra a los clientes.	
Cobrar	Ventas	los clientes.		
Antiguedad del	Inventario X 360 días	Días que permanece el	Cada X días se vende el inventario. La antiguedad	
Inventario	Costo de las Ventas	inventano en nuestras j		
Periodo de pago a los	Ctas x pagar Proveedores X 360 días	Días que tardamos en	Cada X días se paga a los proveedores. El plazo depende del proveedor.	
Proveedores	Compras	pagar a los proveedores.		
Ciclo de efectivo	1.1		Mientras más días nos tardamos más financiamiento necesitamos para las	
	- Periodo de pago a los Proveedores		operaciones de la empresa.	
Rotación de	Ventas	· ·	Mientras más veces rote el activo, más rentabilidad	
Activos Totales	Total de los Activos	rotado en el periodo.	se generará.	

* Endeudamiento: Mide en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa y si generala suficiente utilidad para pagar el capital y los intereses.

NOMBRE	FÓRMULA	SIGNIFICADO	INTERPRETACIÓN
Razón de	Pasivos Totales	Porción de los activos que han	Day and # 100 do notive les
Endeudamiento	Activos Totales	sido financiados por los acreedores de la empresa.	Por cada \$ 100 de activos los pasivos han financiado X %.
	Activos totales	Relación de Activo a	Multiplicador del Activo sobre el Patrimonio. A mayor resultado,
Apalancamiento	Apalancamiento Total del Patrimonio Patrimonio.	Patrimonio.	la empresa está financiando sus activos con una gran porción de Pasivos.
Apalancamiento	Pasivos Totales	Relación del Pasivo total al	Por cada \$ 100 de Patrimonio
del Patrimonio.	Total del Patrimonio	Patrimonio.	los acreedores han financiado el negocio en X %.
Veces que se	Utilidad Operativa	Utilidad que se genera para	l Por cada \$ 1 de intereses sel
gana el Interés	Gastos de Interés	pagar los intereses a los acreedores.	genera utilidades por \$ X.

* Rentabilidad: Permiten calcular cuánto rentable es la empresa en relación con las inversiones que se han realizado y calcular los márgenes de utilidad respecto de un nivel dado de ventas.

NOMBRE	FÓRMULA	SIGNIFICADO	INTERPRETACIÓN	
Margen de	Utilidad Neta	las ventas.	Por cada \$ 100 de ventas	
Utilidad Neta	Ventas		obtiene X % de Utilidad Neta.	
Margen de Utilida Bruta	Utilidad Bruta Ventas	Margen de Utilidad sobre las ventas.	Por cada \$ 100 de ventasobtiene X % de Utilidad Bruta.	
Rendimiento	Utilidad Neta	Margen de Utilidad sobre	Por cada \$ 100 de Activos	
sobre los Activos (ROA)	Activos Totales	los Activos.	obtiene X % de Utilidad Neta.	
Rendimiento	Utilidad Neta	Margen de Utilidad sobre	Por cada \$ 100 de	
sobre el Patrimonio (ROE)	Total del Patrimonio	el Patrimonio.	Patrimonio obtiene X % de Utilidad Neta.	

Rentabilidad Económica

La Rentabilidad Económica (*ReturnonAssets*) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada dólar invertido en la empresa.

Rentabilidad Financiera

La Rentabilidad Financiera (*ReturnonEquity*) o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa.

La inversión de una empresa, es decir, el activo o estructura económica, está financiada con recursos propios y ajenos. La decisión de la empresa sobre cómo financiar sus activos (financiación propia o ajena) influirá en su rentabilidad financiera y en su estabilidad, ya que los recursos ajenos hay que remunerarlos, es decir, pagar unos intereses por ellos. Sin embargo, esto no significa que no hay que acudir a la financiación ajena, ya que una empresa que financia todos sus activos con recursos propios, puede estar también perdiendo oportunidades de inversión por renunciar a la financiación ajena. De forma general, podemos decir que a la empresa le interesará endeudarse para financiar nuevas inversiones siempre que:

- La rentabilidad económica obtenida sea mayor que el tipo de interés que paga por la financiación ajena.
- 2. El riesgo financiero sea adecuado, es decir, que la ratio de autonomía financiera (Patrimonio Neto / Pasivo exigible) esté dentro de los límites recomendados. Todo endeudamiento implica una disminución de la autonomía financiera de la empresa.

Así una empresa podrá acudir al endeudamiento y mejorar su rentabilidad financiera siempre que la rentabilidad económica sea superior al coste de la financiación ajena. A este concepto se le denomina apalancamiento financiero.

Análisis Dupont

"Es una herramienta financiera que sirve para conocer el origen de la rentabilidad de la empresa (Activo o Patrimonio)". 10

Objetivos

- ✓ Elevar el nivel de ventas y disminuir gastos
- ✓ Cobrar a los clientes lo más rápido posible.
- ✓ Vender los inventarios de mercancías lo más rápido posible.
- ✓ Elevar la rotación de los activos.

LEÓN GARCIA, Oscar. <u>Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones</u>. 3ra ed. Cali-Colombia. Editorial Prensa Moderna Impresores.2008. p. 477. ISBN 958-9041-06

- ✓ Eliminar activos innecesarios.
- ✓ Obtener financiamiento barato.

Importancia

Permite a la empresa dividir su rendimiento en componentes de ganancias en ventas y de eficiencia de uso de activos, por tanto evalúa la situación financiera para tomar decisiones y mejorar la rentabilidad.

Combina el estado de resultados y el balance general en dos medidas de rentabilidad: Rendimiento sobre Activos (ROA) y Rendimiento sobre capital (ROE).

Rendimiento Sobre Activo.- Depende de dos factores:

Margen de utilidad neta.- Mide la rentabilidad en ventas de la empresa.

Rotación de activos totales.- Indica la eficiencia con que la empresa ha utilizado sus activos para generar sus ventas.

FORMULA

ROA= Margen de Utilidad Neta X Rotación de Activos Totales

DOA	Utilidad Neta	Ventas	Utilidad Neta
ROA=	Ventas	Activos Totales	Activos Totales

Rendimiento Sobre Patrimonio

El segundo paso en el Sistema Dupont emplea la fórmula Dupont modificada. Esta fórmula relaciona el rendimiento sobre activos (ROA) de la empresa con su rendimiento sobre capital (ROE). Este último se calcula multiplicando el ROA por el multiplicador de apalancamiento financiero (MAF), que es la razón de activos totales de la empresa sobre su capital en acciones.

FÓRMULA

ROE= Rendimiento sobre Activos x Multiplicador de Apalancamiento Financiero

Indicador de creación de valor (Valor Económico Agregado (EVA))

EVA es un índice financiero que incorpora el cálculo del coste de los recursos propios, proporcionando una medida de la rentabilidad de una empresa como el resultado del beneficio neto después de impuestos

menos el correspondiente cargo por el coste de oportunidad de todo el capital que se encuentra invertido en la compañía.

En otras palabras, el EVA es lo que queda una vez que se han atendido todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

Si el EVA es positivo, la compañía crea valor (ha generado una rentabilidad mayor al costo de los recursos de capital utilizados) para los accionistas.

Si el EVA es negativo (la rentabilidad de la empresa no alcanza para cubrir el costo de capital), la riqueza de los accionistas sufre un decremento, destruye valor.

PRINCIPIO DEL EVA:

"UNA EMPRESA CREA VALOR CUANDO LOS RECURSOS GENERADOS SUPERAN EL COSTO DE LOS RECURSOS."

Las tres variables que inciden en el EVA son:

Utilidad operativa antes de interés y después de impuestos(UAIDI):

Representa el excedente que queda de los ingresos luego de deducidos todos los costos y gastos de operaciones (sin deducir los gastos de tipo de financiero-intereses-) y de considerar el pago de impuestos relacionados con ese excedente operacional.

Capital: Se define como el conjunto de activos operativos netos ajustados por ciertas distorsiones contables, sobre la realidad económica por ejemplo, baja contable de activos, cargos porreestructuración, entre otros. Capital es igual al Capital de Trabajo Neto, es decir, Activos Operativos de corto plazo menos Pasivos Operativos, Bienes de uso Netos, y otros activos operativos de largo plazo

Costo Promedio Ponderado de Capital(CPPC): Es el costo promedio de toda la financiación que ha obtenido la empresa, es decir; el retorno esperado de una inversión de riesgo equivalente.

Para calcular el EVA utilizamos la siguiente ecuación:

Las Cuatro Estrategias Fundamentales del EVA

- Operar.- Mejorar la performance de operaciones habituales incrementando el resultado operativo neto después de impuestos sin invertir capital adicional.
- 2. Financiar.- Reducir el costo de capital a través del uso "inteligente" de la deuda y del capital propio.

- Construir.- Invertir en nuevos proyectos o negocios en los que el retorno sobre el capital exceda el costo de capital.
- 4. Racionalizar.- Reasignar capital desde proyectos o negocios que no retribuyan el costo de capital, hacia negocios prometedores en los que el retorno supere el costo de capital ó devolver el capital a los inversores = Accionistas y Acreedores
- 5. Informe Financiero es un documento que transcribe una reflexión personal o grupal sobre un tema definido por una problemática que se esté o haya generado dentro o fuera de la organización, en el cual se analiza y produce una reflexión sobre un tema determinado. Se realiza con el fin de favorecer la toma de decisiones, al proponer soluciones aplicables que impulsen la acción.

Entorno Empresarial

El entorno empresarial es el área que rodea la empresa, en el que desarrolla su actividad comercial. De este modo, la empresa puede considerarse como un sistema abierto al medio en que se desenvuelve, en el que incluye y recibe influencias. Hay que distinguir el entorno general y el específico.

Entorno General Se refiere al manejo global o conjunto de factores que afectan a las empresas de una determinada sociedad o ámbito geográfico.

Entorno Específico Se refiere a que los factores que influyen sobre un grupo específico a la empresa, que tienen características comunes y que concurren en un mismo sector de actividad.

Características

"El entorno general se caracteriza por un extenso conjunto de factores que delimitan el marco en el que actúan las empresas y establecen las circunstancias en que las empresas se van a tener que desenvolver.

Entre estos factores, podemos nombrar:

- Factores económicos
- Factores socioculturales
- Factores político-legales
- Factores tecnológicos y medio ambientales

Análisis FODA

El análisis FODA se define como una herramienta de análisis estratégico, que permite analizar elementos internos a la empresa y por tanto controlables, tales como fortaleza y debilidades, además de factores externos a la misma y por tanto no controlables, tales como oportunidad y amenazas."¹¹

"Para una mejor comprensión de dicha herramienta estratégica, las siglas se definen de la siguiente manera:

Fortalezas.- son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Debilidades.- son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

HORNE, James. WACHOWICZ, Jhon. *Fundamentos de Administración Financiera.* 11a ed.

México. 2006. Editorial Mexicana. p 14. ISBN 970-26-0238-6

_

Oportunidades.- son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas.-son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

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

- La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de su negocio, aspectos sobre los cuales usted tiene algún grado de control.
- La parte externa mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar su negocio en el mercado seleccionado"¹²

"Hay cuatro estrategias alternativas a seguir.

Estrategia FA.- Intenta maximizar las fuerzas de la empresa para afrontar las amenazas del ambiente. Así, el negocio debe usar sus fuerzas de

BESLEY, Scott y BRIGMAN, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera.14a ed.México CEHGAGE Learning. Editorial S.A 2008. p.192. ISNB 978-970-10-3084-4

servicio al cliente, administrativas o de mercadotecnia para enfrentar el riesgo que representa el lanzamiento de un producto nuevo.

Estrategia FO.- Representa la posición más deseable, se da cuando una empresa aprovechar las oportunidades que se le presenten.

Estrategia DA.- Está orientada a minimizar tanto las debilidades como las amenazas. Tal vez requiera que el empresario se asocie con otro para compartir el riesgo.

Estrategia DO.- Pretende minimizar debilidades y maximizar oportunidades. Así, una empresa con ciertas debilidades en algunos aspectos puede reducir o aprovechar las oportunidades del ambiente exterior, tales como la utilización de facilidades de crédito otorgadas por proveedores o la contratación de empleados con habilidades especiales.

Formato

Format	to de Estrategias FOI	DA
	DEBILIDADES (D)	FORTALEZAS (F)
OPORTUNIDADES (O)	Estrategias (FO)	Estrategias (DO)
AMENAZAS (A)	Estrategias (FA)	Estrategias (DA)

Matriz de Evaluacion de Factores Externos (MEFE)

La Matriz de Evaluacion de Factores Externos (MEFE), permite al administrador financiero resumir y evaluar información economica externa, como son: las variables social, cultural demográfica, ambiental, politica, jurídica, tecnológica y competitiva de la organización tomando mejores decisiones estratègicas con mayor grado de competitividad.

Los procedimientos requeridos para la construcción de una MEFE son:

1. Asignar una ponderación a cada factor que oscila entre 0.0 (sin importancia) I.0 (muy importante). La ponderación para cada factor indica la importancia relativa de dicho factor en el éxito de una organización. Sin tomar en cuenta el número de amenazas y oportunidades, el resultado ponderado más alto para una organización será 4.0 y el resultado ponderado menor posible de 1.0. El resultado ponderado promedio es, por tanto, 2.5.Por tanto un resultado 4.0 indica que una empresa compite en un ramo atractivo y dispone de abundantes oportunidades externas, mientras que un resultado 1.0 mostraría una organización que está en un rango poco atractiva y que afronta graves amenazas externas.

2. Formato de Matriz de Evaluacion de Factores Externos

ANÁLISIS O	RGANI	ZACIONAL	
Matriz de Evaluacio	on de F	actores Exter	nos
Factores	Peso	Calificación	Total
Oportunidades			
Amenazas			
Total			

Matriz de Evaluacion de Factores Internos (MEFI)

"Resume y evalua fuerzas y debilidades de mayor relevancia que se sucitan dentro de las áreas funcionales de una empresa, además identifica y evalua como operan cada actividad dentro de la misma entidad.

Procedimiento para elaborar la Matriz de Evaluación del Factor Interno.

 Identificar las fortalezas y debilidades claves de la organización y con ellas hacer una lista clara del procedimiento. 2. Asignar una ponderación que va desde 0.0 hasta 1.0 a cada factor. La ponderación indica la importancia relativa de cada factor en cuanto a su éxito. Sin importar si los factores claves sean fortalezas o debilidades internas, los factores de mayor impacto en el rendimiento deben recibir ponderaciones altas. La suma de dichas ponderaciones debe totalizar 1.0

Formato de matriz de Evaluación de Factores Internos

		GANIZACIONA de Factores I	
Factores	Peso	Calificación	Total
Fortalezas			
Debilidades			
Total			

Proyección de Ventas

Una proyección de venta es la estimación o previsión de las ventas futuras ya sea en términos físicos o monetarios de un producto (bien o servicio) durante período futuro determinado".

Importancia

Es de vital importancia para los directivos de la empresa, porque permite tomar decisiones de mercadotecnia, producción, aprovisionamiento y flujo de caja. Por tanto, debe ser elaborado cuidadosamente, puesto que pueden afectar seriamente a la empresa en su conjunto.

Tipos de Pronósticos

- Análisis de los factores de mercado.- La demanda de un producto siempre se relaciona con el comportamiento de ciertos factores de mercado. Al ser esto cierto, podemos determinar una estimación de venta estudiando los factores relacionados con el producto.
- Método de derivación directa.- Se trata de un estudio de los factores relacionados con un producto y las consecuencias directas de su uso y compra, determinando aspectos como desecho, recambio, rotura, moda, etc.
- Análisis de ventas históricas y la tendencia.- Consiste en pronosticar teniendo en cuenta las ventas y demanda del pasado, considerando factores del momento. No necesariamente el pronóstico es positivo.

♣ Pruebas de Mercados.- Un empresa vende un producto determinado en una zona restringida a modo de piloto o experimento, se proyectan las ventas y la demanda potencial"¹³

Características de los Pronósticos Cuantitativos

Los pronósticos casi siempre son incorrectos. Lo primero es colocar el error encontrado de cada pronóstico. Los pronósticos son más precisos cuando se hacen para periodos cortos. Son menos las perturbaciones potenciales respecto del futuro próximo que pueden impactar en la demanda de productos. La demanda en periodos futuros más amplios casi siempre resulta menos confiable.

Métodos Cualitativos

Pronósticos generados a partir de información que no contiene una estructura analítica bien definida. Este tipo de pronósticos resulta bastante útil cuando no se cuenta con información histórica (nuevo producto).

"Encuesta de las intenciones del comprador.- Consiste en un relevamiento de opinión de deseos o expectativas sobre la compra

PERDOMO MORENO, Abraham. *Elementos Básicos de la Administración Financiera*. 10a ed. México. Editorial Internacional Thomson S.A. 2010. ISBN 970-686-261-7

de un producto. Esto incluirá ítems como precio esperado, calidad, parking, etc. Su limitación está dada por que una cosa es la intención de compra y otra la compra misma

- ♣ Participación de la fuerza de ventas.- Consiste en pronosticar las ventas con las estimaciones de la fuerza de venta (vendedores, distribuidores, jefes de ventas, etc.). Este método puede generar pronósticos muy precisos si los vendedores son personas competentes ya que el vínculo directo con el mercado los hace personas claves y aptas para hacer dicho pronóstico.
- Juicio de los ejecutivos.- Puede ser acertado si los ejecutivos han sido competentes, pero por lo general se trata más de conjeturas.

 Una manera de reducir el margen de error es aplicar el método Delphi: Se toma un grupo de conocedores y de formas anónimas opinan, luego se resumen las estimaciones y posteriormente se dan a conocer estas estimaciones a todo el grupo y se les pide que hagan una nueva predicción, esto puede repetirse varias veces.

Cómo hacer el Pronóstico de Ventas

Se los realiza en base a la experiencia, creatividad, sentido común y conjeturas razonables.Para hallarlo, lo recomendable es combinar los

métodos descritos anteriormente, pero, a la vez, tener en cuenta otros factores tales como"¹⁴

- "Capacidad del negocio.- Aspectos limitativos del negocio, tales como inversión, capacidad de producción y abastecimiento, tamaño del negocio, esfuerzo de marketing, etc. Por ejemplo, puede que exista una demanda insatisfecha para nuestros productos, pero si nuestra inversión y capacidad sólo nos permite ofrecer una determinada cantidad de productos, entonces solamente dicha cantidad conformaría nuestro pronóstico de ventas.Por ejemplo, si para el próximo mes decidimos aumentar nuestra inversión en publicidad, debemos suponer que las ventas también aumentarán.
- Temporadas.- Son determinadas épocas o estaciones que se presenten durante el año. Debemos tener en cuenta que hay productos que se demandan durante todo el año (tienen una demanda continua), hay otros que sólo son demandados en determinadas épocas del año.
- ♣ Aspiraciones de ventas.- Tiene en cuenta cuánto es lo que se vende, es decir los objetivos de venta alcanzados de acuerdo a la

45

¹⁴VAN HORNE, James. WACHOWICS, <u>John M. Fundamentos de la Administración Financiera</u>. 11a ed. México. PEARSON EDUCACIÓN. 2003. Editorial Mexicana. p. 214. ISBN 970-26-0238-6

actividad económica que realiza. Pero siempre teniendo en cuenta otros factores, sobre todo los factores limitativos del negocio.

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 se debe separar estas variaciones, basado en la descomposición mediante medias móviles.

		ce Estacionario 12% en el Año XX	
MESES	VENTAS 12%	INDICE DE ESTACIONALIDAD	PROYECCIÓN VENTAS XX
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
TOTAL			

Formato del Índice Estacionario

Fórmulas

Valor Presente (VP)	VP = \frac{Total de Ventas Año Anterior}{Número de meses o periodos}
Índice de Estacionalidad (IE)	IE = \frac{Ventas mes o periodo Año Anterior}{Valor Presente}
Valor Futuro (VF) del 15%	$\mathrm{VF} = \mathrm{VP}(1+i)^n$
Proyección de Ventas (VPR)	VPR = IE * VF

PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo de una empresa, para un periodo de tiempo determinado. Por otro lado, el presupuesto de efectivo permite conocer el futuro escenario de un proyecto o negocio: saber si el futuro proyecto o

negocio será rentable (cuando los futuros ingresos son mayores que los futuros egresos), o saber si seremos capaces de pagar oportunamente una deuda contraída.

Objetivos

- Conocer los sobrantes o faltantes de dinero y tomar medidas para invertir adecuadamente los sobrantes y financiar los faltantes.
- Identificar el comportamiento del flujo de dinero por entradas, salidas, inversión y financiación en períodos cortos y establecer un control permanente sobre dichos flujos, de acuerdo a políticas de cobro y de pago.
- ♣ Analizar si las inversiones en títulos valores y otros papeles negociables dan posibilidad de conservar el poder adquisitivo del dinero y si hay sub o sobre inversión."¹⁵

Propósitos

"Determinar la probable posición de caja al fin de cada período, como resultado de las operaciones planificadas excedentes o déficit.

¹⁵VAN HORNE, James. WACHOWICS, <u>John M.</u> Fundamentos de la Administración Financiera. 11a ed.México. PEARSON EDUCACIÓN. 2003. Editorial Mexicana. p. 214. ISBN 970-26-0238-6

- ♣ Establecer la necesidad de financiamiento y/ o la disponibilidad de efectivo ocioso para inversión.
- Coordinar el efectivo con: el total del capital de trabajo, los ingresos por las ventas, los gastos, las inversiones y los pasivos.
- Establecer una base sólida para la vigilancia continua de la posición de la caja. La preparación del presupuesto de efectivo o de caja debe ser responsabilidad del tesorero de la empresa.

Programa de Entrada de Efectivo

Constituye una función importante en toda empresa como forma eficaz de planificar y controlar las entradas generados por operación, inversión y financiamiento proyectados a futuro en una fecha determinada.

Formato de Entrada de Efectivo

		PRO	GRAM	1A DE	ENTRA	DAS	DEL E	FECTIV	O AÑC	2013		
DESCRIPCIÓN						N	/IESES	S PROY	ECTAD	os		
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
Proyección de ventas												
Ventas 12%												
COBRANZAS												
Ventas al contado 100%												
TOTAL DE ENTRADAS												

Programa de Salida de Efectivo

Programa que permite analizar información a futuro a un determinado periodo en base a salidas de efectivo actuales, con la finalidad de que la organización detalle cada uno de su gastos; como pagos a proveedores, salarios, intereses por concepto de financiamiento contraídos con entidades financieras o por mora; entre otros, evitando de esta manera la descapitalización de la empresa y su funcionamiento de actividades"¹⁶

Formato de programa de Salida de Efectivo

		DI	STRIE	BUIDOF	RA LU	S GUE	RREF	RO					
		PROC	SRAM	A DE S	ALIDA	DEL E	EFEC1	IVO :	2012				
DESCRIPCION		Meses	Proyec	tados									
	dic-12	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	no v-13	dic-13
PROYECCIÓN DE COMPRAS													
Pago por compras													
Compras contado 50%													
Compras crédito 50%													
TOTAL PAGO * COM PRAS													
Sueldos y salarios													
Beneficios sociales													
Aportes seg social													
Honorarios prof.													
GASTOS EN SERVICIOS													
Transporte													
Seguros y reaseguros													
TOTAL SALIDAS													

PERDOMO MORENO, Abraham. Elementos básicos de la Administración Financiera. 10a ed. México. Editorial Internacional Thomson S.A. 2010. ISBN 970-686-261-7

50

Formato de presupuesto de Caja

	•		'Luis									
			sup									
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agos	Sept	Oct	Nov	Dic
Total de Entradas del Efectivo												
- Salidas del Efectivo												
(=) Flujo del Efectivo Neto												
(+) Efectivo Inicial												
(=) Efectivo Final												
(-) Saldo Mínimo Requerido												
(=).Financiamiento Requerido												

Estados Pro-forma

Los estados pro-forma son estados financieros proyectados a futuro; generalmente los datos se pronostican con un año de anticipación. Para realizar el estado de resultados y el balance pro-forma se debe elaborar presupuestos, flujo de efectivo proyectado, para finalmente realizar el estado financiero a una fecha determinada futura.

Balance General Pro-forma

"Documento que relaciona la situación financiera de una organización (activo, pasivo y patrimonio), convenciones contables y juicios personales que muestra cantidades tentativas, proyectados a futuro.

Formato de Balance General Pro-forma

	"EMPRESA XY"	
	BALANCE GENERAL PROFORMA	
	Del 01 de enero al 31 de Diciembre del 2012	
ACTIVOS		
Activos Corrientes		
Caja	Xxx	
Cuentas por Cobrar	Xxx	
Inventario	Xxx	
Total Activos Corrientes	ххх	
Activos no Corrientes		
Vehículo	Xxx	
Total Activos no Corrientes	ххх	
TOTAL ACTIVOS		Xxx
PASIVOS		
Pasivo Corriente		
Cuentas por Pagar		
Documentos por Pagar	Xxx	
Total Pasivos Corrientes	Xxx	
Pasivos no Corrientes	xxx	
Deuda a Largo Plazo	Xxx	
Total Pasivos no Corrientes	xxx	
TOTAL PASIVOS		Xxx
PATRIMONIO		
Capital	Xxx	
Total Pasivo + Patrimonio		Xxx
GERENTE		CONTADOR/A
GERENIE		CONTADOR/A

Estado de Resultados Proforma

"El estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas pro-formas, se encarga de mostrar un resumen de los resultados de operación de un negocio concernientes a un período de operaciones con estimaciones a futuro, donde a mayor sean los flujos de efectivos mayor será la rentabilidad económica.

Formato de Estado de Resultados Pro-forma

		E	MPRESA "XY"		
		ESTADO DE	RESULTADOS	PROFORMA	
		Del 01 de er	nero al 31 de D	Diciembre de	l 2012
INGRESOS					
Ingresos Ope	eracionales				
Ventas Neta	S	XXX			
Total Ingreso	os Operacionales		XXX		
Ingresos no	Operacionales				
Total Ingreso	os no Operacionales		XXX		
TOTAL INGR	ESOS			ххх	
GASTOS					
Gastos Opera	acionales				
Arriendo		XXX			
Total Gastos	Operacionales	xxx			
Superávit				xxx	
GERENTE					CONTADOR/A

ANÁLISIS DE COSTOS

Es un proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo la labor que está realizando la empresa, además determina la calidad y cantidad de recursos necesarios. Este método que puede ser aplicado en todos los sectores económicos, permitiendo a los administradores planear y controlar las actividades de manera más efectiva, facilitando un enfoque más consciente a las relaciones entre los ingresos, costos, cambios de volumen, impuestos y las utilidades.

Ventajas

Mientras más complicado sea el proyecto, más completo deberá ser el análisis de costo. Si la persona que realiza ha incluido correctamente todos los factores, podrá saber con seguridad sí su proyecto cuenta con los recursos económicos necesarios"¹⁷

Desventajas

El análisis de costo no puede ser la única norma empleada para determinar las posibilidades de un proyecto. Este análisis debe ser

LEÓN GARCIA, Oscar. Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones. 3ra ed. Cali-Colombia. Editorial Prensa Moderna Impresores. 2008. p. 477. ISBN 958-9041-06

considerado conjuntamente con el Análisis de la Situación y la Evaluación de las Necesidades.

Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Costos Variables

Un costo variable es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción (o nivel de actividad), que se trata tanto de bienes como de servicios. Es decir, si el nivel de actividad, decrece, estos costos decrecen, mientras que si el nivel de actividad aumenta, también lo hace esta clase de costo, en resumen el costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción.

Costos Totales

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

Se calcula sumando los costos fijos y los costos variables:

Fórmula:

CT = CF + CV

PUNTO DE EQUILIBRIO

Definición

Se define como aquel volumen de actividad donde la empresa solo

alcanza a cubrir sus costos y gastos, es decir, aquel nivel de ventas

donde los ingresos son iguales a los costos y gastos. Para este volumen

de actividad no se presenta utilidad operativa alguna.

También se puede definir como aquel nivel de ventas donde el margen de

contribución iguala a los costos y gastos fijos periódicos. En el Punto de

equilibrio los ingresos del periodo son iguales a los costos y gastos

totales.

IT = Ingresos Totales

CT = Costos totales

P = Precio por unidad

56

Q = Cantidad de unidades producidas y vendidas

CF = Costos fijos

CV = Costos variables"18

Fórmulas

$$PE = \frac{Costos \, Fijos \, Totales}{1 - Costos \, Variables \, Totales / Ventas \, Totales}$$

$$PE - \frac{Costos \, Fijos \, Totales}{Ventas \, Totales - Costo \, Ventas \, Totales} \, x \, 100$$

Gráfico

Valor

Area de
Beneficios

Variables

Punto de
Equilibrio
en Valor

Punto de
equilibrio
en Volumen

Variables

Volumen

Variables

Volumen

Variables

¹⁸MOYER, Charles. Administración Financiera Contemporánea. 9ª ed. México. 2009. Editorial Thomson Internacional S.A. 2006. p. 270. ISBN 970-686-351-6

Punto de Equilibrio Referente a Costos

"El Punto de Equilibrio, en términos de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Hallar y analizar el punto de equilibrio en costos nos permite:

- Obtener una primera simulación que nos permita saber a partir de qué cantidad de ventas empezaremos a generar utilidades.
- Conocer la viabilidad de un proyecto (cuando nuestra demanda supera nuestro punto de equilibrio).
- Saber a partir de qué nivel de ventas puede ser recomendable cambiar un Costo Variable por un Costo Fijo o viceversa, por ejemplo, cambiar comisiones de ventas por un sueldo fijo en un vendedor"¹⁹

LEÓN GARCIA, Oscar. Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones. 3ra ed. Cali-Colombia. Editorial Prensa Moderna Impresores. 2008. p. 477. ISBN 958-9041-06

e. Materiales y Métodos

Metodología

Materiales

De conformidad a la naturaleza y características del trabajo de tesis fue necesaria la utilización de los siguientes materiales:

1. Material de Oficina:

- Hojas de papel bond
- Esferos, lápices
- Calculadora
- Borrador
- Regla; etc.

2. Material Bibliográfico:

- Libros
- Enciclopedias
- Tesis

3. <u>Materiales Informáticos</u>

- Computadora
- Flash Memory
- Impresora
- Internet

Métodos

Científico.- Este método sirve para planificar, direccionar cada una de las fases en la elaboración del proyecto de tesis, basados en argumentaciones teóricas para definir la correcta aplicación práctica del diagnóstico financiero y proyección de ventas a través de la sistematización de procedimientos que permiten cumplir con los respectivos objetivos planteados.

Deductivo.- Se lo utiliza para el análisis de teorías permitiendo la estructuración de la Revisión de Literatura como elemento del trabajo de tesis; así como también en el estudio de la liquidez, rentabilidad y endeudamiento para establecer sus causas efectos del comportamiento presentado al igual que se lo utiliza al momento de la ejecución de la previsión de los ingresos, costos y gastos generados mensualmente para la estructuración del Presupuesto de Caja.

Inductivo.- El uso de este método permite realizar el estudio de los signos vitales de la empresa que permite la formulación del criterio técnico respecto al diagnóstico financiero a una fecha determinada; además se aplica en la estructuración y presentación de los Estados proformas 2013.

Analítico.- A través del método analítico permite realizar de manera objetiva el análisis de los respectivos resultados del diagnóstico financiero; así como también en la determinación de posibles políticas y estrategias que puede utilizar la organización a futuro para el debido cumplimiento de objetivos y metas empresariales; además ayuda a definir el porcentaje lógico del incremento de las ventas, costos y reducción de gastos utilizado al momento de presupuestar la proyección de ventas y los estados proforma.

Sintético.- Este método canaliza la redacción de los elementos del trabajo de tesis como: resumen, introducción, discusión, conclusiones, recomendaciones; como también en la definición del criterio sobre el equilibrio financiero de la organización y en la consolidación de toda la información recopilada para la realización de presupuesto de caja, programas de entrada de efectivo, programa de salidas de efectivo y estados proformas.

Descriptivo.- Este método permite detallar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del entorno en el cual se desenvuelve la empresa, así como los objetivos de la organización, la administración de ingresos, costos y gastos la aplicación de las políticas comerciales y

financieras que se rigen en la entidad para su óptimo desarrollo empresarial.

Matemático.- Este método sirve para realizar cálculos matemáticos exactos de las respectivas razones financieras y la elaboración del diagnóstico, así como también el porcentaje de ventas, costos y gastos que se han ocasionado en la empresa y a través de los cuales sirve para la realización de la proyección de ventas y estados proforma.

f. **RESULTADOS**

CONTEXTO EMPRESARIAL



Reseña Histórica

La empresa Comercial Luis Guerrero es una empresa, creada el 23 mayo de 1973, siendo entonces gerente - propietaria la Sra. Elsa Luzuriaga, pero a partir del 15 de agosto del año 2002 la entidad continua con sus actividades comerciales y administrativas a cargo del Ing. Luis Guerrero actual gerente-propietario con un capital de 100.000,00, está ubicada en la provincia de Loja, cantón Catamayo barrio Isidro Ayora en las calles Isidro Ayora esq. Y 18 de noviembre diagonal a la cooperativa de Transportes Loja siendo su principal actividad económica comercialización de materiales para la construcción al por mayor y menor, satisfaciendo las expectativas de los consumidores ofreciendo productos a nivel local y provincial con servicio a domicilio.

El RUC de la empresa Comercial Luis Guerrero es 1103128938001, reconocido por el SRI como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad, la administración de la empresa está a cargo el gerente-propietario Ing. Luis Guerrero.

VISIÒN

La Visión de la empresa Comercial Luis Guerrero es llegar a ser líder en el sector, orientada a la innovación y comercialización de nuevos productos con un equipo humano de alta calidad técnica y profesional, con sistemas integrados y tecnología de punta para prestar a la comunidad un excelente servicio con un reconocido prestigio en lo que se refiere a materiales de construcción y distinguiéndose por el respeto al medio ambiente.

MISIÒN

La Misión de la empresa es proporcionar productos para la construcción, siendo sus prioridades ofrecer un servicio de máxima calidad respetando el medio ambiente y cuidando los intereses de sus empleados tanto como los de la propia empresa, logrando relacionarse con el cliente, satisfaciendo sus necesidades respecto de sus exigencias y costos.

OBJETIVOS

a) Brindar un Servicio Social Responsable

El cual tenga como base la sustentabilidad de la empresa y la satisfacción del cliente definiendo mecanismos para atender con mayor prontitud las fallas y deficiencias en el sistema de atención al cliente. Identificar sus necesidades y expectativas, procurar su vinculación con la empresa, anticipar y resolver sus aspiraciones.

b) Consolidar el crecimiento.

Intensificar esfuerzo en lograr una utilización más integral e intensiva del servicio que se ofrece, y asegurar la permanencia y lealtad de nuestra actual clientela, además de desarrollar una estrategia de excelencia y calidad en el servicio, sumado a esto las alianzas estratégicas con orientación de la empresa hacia el mercado

c) Aumentar la productividad

Lograr una mayor productividad laboral, un uso más intensivo y permanente de los servicios que se ofrece, una mayor cobertura de los servicios y una mayor eficiencia y eficacia de los recursos. Lo que permitirá diseñar estrategias que permitan operar competitivamente.

d) Capacitar a los empleados

Mediante un mercadeo interno orientado hacia el conocimiento de los empleados, formular políticas integrales de capacitación en donde se tenga en cuenta los nuevos cambios que se avecinan. Involucrando la visión, misión, objetivos, metas y proyectos de la empresa; con lo que se pretende estimular la capacidad de responsabilidad en las tareas que ejerce cada uno, lo cual facilitara la creación de un clima laboral inspirado en derechos y responsabilidades mutuas.

POLÍTICAS

- ✓ Capacitar a los empleados con temas relacionados a cera del mercadeo y de esta forma mantener la excelencia en el servicio.
- ✓ Seleccionar proveedores los cuales nos ofrezcan productos de calidad a un precio satisfactorio para nuestra distinguida clientela.
- ✓ Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes en sus solicitudes y reclamos considerando que la finalidad de la empresa es el servicio a la comunidad.
- ✓ El manejo administrativo de cobranza es a 30 días plazo, lo cual permite una cartera de crédito razonable para cumplir con cada una de las obligaciones.

- ✓ Una política establecida por la entidad es que la mayoría del inventario tengan una rotación menor a un mes.
- ✓ Los pagos frente a proveedores es a 60 días plazo con la finalidad de no perder credibilidad con los mismos y mantener el stock necesario con despachos eficientes de acuerdo a la necesidad del cliente.
- ✓ La empresa establece que el nivel de endeudamiento sea menor o igual al 40%; de la misma forma el rentabilidad neta de ventas sea del 10% y la rentabilidad bruta de ventas sea equivalente al 20%.
- ✓ La política establecida por la empresa en lo que respecta a la rentabilidad sobre el activo total y el patrimonio corresponden al 5% y 10% respectivamente.

BASE LEGAL

El comercial Luis Guerrero es una persona Obligada a Llevar Contabilidad su RUC es 1103128938001 y sus obligaciones tributarias son:

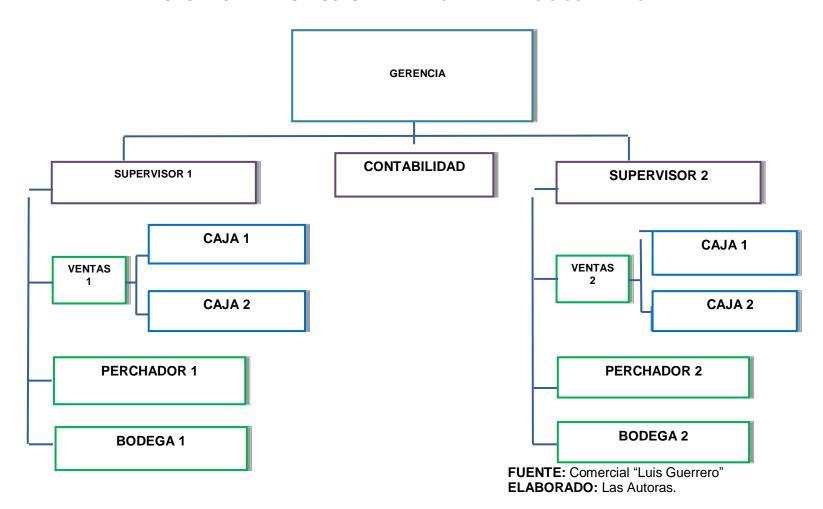
- Anexo Relación Dependencia
- Anexo transaccional Simplificado
- Declaración de Retenciones en la Fuente
- Declaración Mensual del IVA

Impuesto a la Propiedad de Vehículos Motorizados

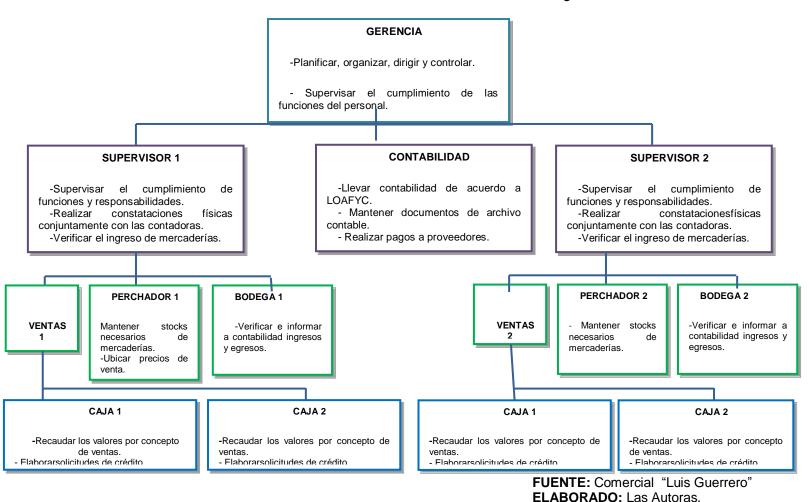
Para el buen funcionamiento de la empresa se rige a todas las leyes que se establecen dentro de la Constitución de la República

- Ley de Régimen Tributario Interno
- Código Civil de Trabajo
- Código de Comercio
- Ley del Municipio
- Constitución Política del Contador
- Reglamento interno de la empresa

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL COMERCIAL"LUIS GUERRERO"



ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL Comercial "Luis Guerrero"



DIAGNÒSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIAL "LUIS GUERRERO"

Una vez realizada el respectivo trabajo de tesisal Comercial "Luis Guerrero" permitió obtener una visión global sobre el desarrollo y funcionamiento de la misma por lo cual se determinó el siguiente diagnóstico:

La principal actividad de la empresa es la compra y venta de productos para la construcción, tomando en cuenta como principal característica calidad y precio para ofrecer el producto a sus clientes.

Existe una adecuada información financiera pues los estados financieros son presentados y revisados por el gerente de forma anual para la toma de decisiones oportunas.

Así mismo surgen aspectos que afectan el normal funcionamiento de la empresa como la inadecuada toma de decisiones debido a que no se ha realizado un estudio periódico sobre el comportamiento económico y financiero de la empresa, por ende se toman decisiones empíricas que afecta directamente al desarrollo y crecimiento de la misma.

En lo que concierne a la solvencia de la empresa se constata que si dispone de liquidez para cubrir las obligaciones corrientes que tiene con terceras personas y se considera que mantiene un nivel de endeudamiento moderado, de igual forma se considera que la empresa tiene bastante acogida en el mercado pues la rotación de los inventarios es buena.

También se manifiesta que en la empresa no se ha realizado un diagnóstico en los últimos dos periodos siendo base principal para conocer la situación económica-financiera real de la misma.

Por lo que el gerente, contadora y personal cree conveniente la ejecución de un diagnóstico financiero para mejorar y tomar decisiones oportunas e infalibles y de esta forma alcanzar sus metas propuestas.

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

	EMPRESA COMERCIAL LUIS (GUERRERO			
	ESTADO DE SITUACION FIN	ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
	AÑO: 2011 - 2012				
CODIGO	CUENTAS	VAL	OR		
		2011	2012		
1.	ACTIVO				
1.1	ACTIVO CORRIENTE				
1.1.01	Caja	6.000,00	6.000,00		
1.1.02	Bancos	23.511,98	21.624,02		
1.1.03	Cuentas por Cobrar	3.588,11	41.357,40		
1.1.06	Provision de Cuentas Incobrables	-35,88	-413,57		
1.1.08	Crédito Tributario IVA	3.246,98	2.586,93		
1.1.09	Crédito Tributario Renta	1.006,84	986,42		
1.1.15	Inventario de Mercaderías en el Almacén	53.500,00	59.820,00		
	Total Activos Corrientes	90.818,03	131.961,20		
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	·	,		
1.2.02	Bienes Inmuebles	107.179,07	102.088,07		
1.2.03	Muebles y Enseres	3.550,00	3.230,50		
1.2.04	Equipo de Compuación	1.500,00	1.165,00		
1.2.05	Maquinaria y Equipo	2.854,00	2.597,14		
1.2.06	Vehículo	95.803,03	80.474,40		
1.2.07	Depreciacón Acum. De Activos Fijos	-21.330,96	-18.509,75		
	Total Activo No Corriente	189.555,11	171.045,36		
	TOTAL ACTIVOS	280.373,14	303.006,56		
2.	PASIVO				
2.1	PASIVO CORRIENTE				
2.1.01	Cuentas por Pagar a Proveedores	43.826,46	43.812,41		
2.1.02	Beneficios Sociales	110	125,32		
2.1.12	Aportes al IESS	3.444,96	4.095,96		
	Total Pasivo No Corriente	47.381,42	48.033,69		
	TOTAL PASIVO	47.381,42	48.033,69		
3.	PATRIMONIO				
3.1	CAPITAL SOCIAL				
3.1.01	Capital Social	225.832,46	201.574,71		
	Total Capital Social	225.832,46	201.574,71		
3.1.02	Resultados				
3.1.03	Utilidad Neta de Ejercicios Anteriores	2.143,82	7.159,26		
3.1.04	Utilidad Neta del Ejercicio	5.015,44	46.238,90		
	Total Resultados	<u>7.159,26</u>	<u>53.398,16</u>		
	TOTAL PATRIMONIO	232.991,72	<u>254.972,87</u>		
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	280.373,14	303.006,56		

	EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO		
	ESTADO DE RESULTA		
	AÑO: 2011 - 2012	2	
CODIGO	CUENTAS	VAL	.OR
		2011	2012
4.	INGRESOS		
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1.	VENTAS		
4.1.1.01	Ventas con Tarifa 12%	1′102.921,78	1′068.172,41
4.1.1.02	Ventas con Tarifa 0%	60.655,20	82.548,96
	Total Ingresos Operacionales	1′163.576,98	1′150.721,37
	TOTAL INGRESOS	1′163.576,98	1′150.721,37
5.	COSTO		
5.1.	COSTO DE VENTAS		
5.1.01	Inventario Inicial de Mercadería	89.324,47	96.260,23
5.1.02	Compras Netas	1′042.497,39	
5.1.02	(-) Inventario Final de Mercadería	-96.260,23	
5.1.05	TOTAL COSTO DE VENTAS	1′035.561,63	
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	128.015,35	204.480,52
	O HEIS/IS SHOW EN VENTAGE	120.013,33	2011100,32
5.2	GASTOS		
5.2.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.2.1.01	Sueldos	33.397,08	39.714,12
5.2.1.02	Décimo Cuarto	2.112,00	2.335,68
5.2.1.03	Décimo Tercero	3.070,08	3.360,24
5.2.1.05	Fondos de Reserva	2.834,04	3.370,08
5.2.1.06	Aporte Patronal	4.132,08	4.899,24
5.2.1.07	Honorarios Profesionales	1.396,42	1.243,05
5.2.1.08	Servicios Básicos	550,00	400,00
5.2.1.09	Impuestos	215,05	535,66
5.2.1.10	Provisión de Cuentas Incobrables	35,88	25,34
5.2.1.11	Depreciación de Activos Fijos	21.330,96	18.509,75
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	69.073,59	74.393,16
5.3.1	GASO EN VENTAS		
5.3.1.01	Transporte	52.548,32	82.435,96
5.3.1.02	Combustible	1.128,00	
5.3.1.03	Seguros	250,00	
	TOTAL GASTOS EN VENTAS	53.926,32	83.848,46
	TOTAL GASTOS	122.999,91	
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	5.015,44	46.238,90

PROCEDIMIENTO DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Para el desarrollo de la presente tesis, es necesario conocer las políticas que fueron planteados por la Empresa Comercial "Luis Guerrero", con relación al margen de solvencia, rentabilidad y endeudamiento.

EMPRESA COMERCIAL "Luis Guerrero" Cuadro de Indicadores Financieros PERIODO: 2010-2011

INDICADORES	OBJETIVO
Días de Cuentas por Cobrar	30 días
Días de Inventarios	28 días
Días de Cuentas por Pagar	60 días
Nivel de Endeudamiento	40%
Rentabilidad Neta de Ventas	10%
Rentabilidad Bruta de Ventas	20%
Rentabilidad sobre Activo Total (ROA)	5%
Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)	10%

Fuente: Políticas de la Empresa

Elaborado: Las Autoras

Una vez conocidos los objetivos se procede a realizar el diagnostico financiero en base a las distintas herramientas de análisis las cuales son: Análisis Vertical y Horizontal, Análisis por Indicadores o Razones Financieras, Análisis Dupont y el Indicador de Creación de Valor (Valor Económico Agregado (EVA)).

ANALISIS VERTICAL

EMP	RESA COMERCIAI	LUIS GUERREF	RO	
ANÁLISIS VE	ERTICAL AL ESTAD	O DE SITUACIO	N FINANCIE	RA
DEL (D1 DE ENERO AL 3:	1 DE DICIEMBR	E DEL 2011	
CUENTA	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja	6.000,00		6,61%	
Bancos	23.511,98		25,89%	
Cuentas por Cobrar	3.588,11		3,95%	
(-) Provision Cuentas por Incobrables	-35,88		-4,00%	
Crédito Tributario IVA	3.246,98		3,58%	
Crédito Tributario Renta	1.006,84		1,11%	
Inventario Mercadería en el Almacén	53.500,00		58,91%	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		90.818,03	100.00%	32,39%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Bienes Inmuebles	107.179,07		56,54%	
Muebles y Enseres	3.550,00		1,87%	
Equipo de Computación	1.500,00		0,79%	
Maquinaria y Equipo	2.854,00		1,51%	
Vehiculo	95.803,00		50,54%	
(-) Depreciacion Acum. de Activos Fijos	-21.330,96		-11,25%	
TOTAL ACTIVOS NO CORREINTES		189.555,11	100.00%	
TOTAL ACTIVOS		<u>280.373,14</u>		100.00%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar Proveedores	43.826,46		92,50%	
Beneficios Sociales	110		0,23%	
Aporte al IESS	3.444,96		7,27%	
TOTAL PASIVO CORREINTE		47.381,42	100.00%	16,90%
TOTAL PASIVO		47.381,42		
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL				
Capital Social	225.832,46		96.00%	
Total Capital Social	, -	225.832,46		
RESULTADOS				
Utilidad Neta de Ejercicios Anteriores	2.143,82		0,92%	
Utilidad Neta del Ejercicio	5.015,44		1,15%	
Total Resultados	7.159,26		2,07%	
TOTAL PATRIMONIO		232.991,72	100.00%	
PASIVO + PATRIMONIO		280.373,14		100.00%

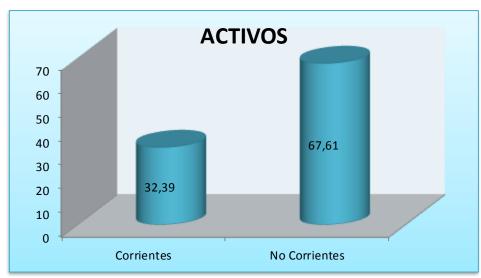
ESTRUCTURA FINANCIERA COMERCIAL "LUIS GUERRERO" PERIODO 2011 Cuadro N° 01

Activo Corriente	32,39%	90.818,03
Activo no Corriente	67,61%	189.555,11
Pasivo Corriente	16,90%	47.381,42
Patrimonio	83,10%	232.991,72
Activo	100,00%	280.373,14
Pasivo + Patrimonio	100,00%	280.373,14

FUENTE: Estados Financieros de el Comercial Luis Guerrero

ELABORADO: Las Autoras.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 01 PERIODO 2011



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

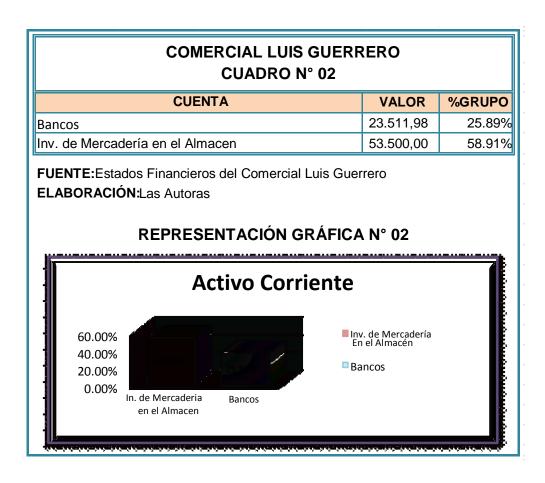
ELABORADO: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

Dentro de la estructura del Balance General del Comercial Luis Guerrero en el periodo 2011, en base al análisis vertical se pudo constatar que en la composición del Activo Total representa un valor de \$280,373,14,

donde; un 32,39% corresponde al activo corriente con una cantidad de \$90.818,03, el activo no corriente representa el 67.61% con el valor de \$189.555,11. Podemos deducir que la organización de la empresa, cuenta con recursos disponibles para el desarrollo de sus operaciones comerciales.

CUENTAS REPRESENTATIVAS DEL ACTIVO CORRIENTE



Las cuentas más significativas dentro del activo corriente son: Bancos con un valor de \$23.51198 que representa el 25.89%; de igual forma se encuentra la cuenta Inv. De Mercaderías en el Almacén con el valor de

\$53.500,00 cubriendo un porcentaje del 58.91%; lo que significa que existe un elevado Inventario de Mercaderías, recalcando que es un comercial por lo cual las ventas deberían ser la mayoría al contado, lo cual trae como consecuencia la disminución de los fondos que podría disponer para pagar las obligaciones contraídas con terceros o para realizar nuevas inversiones.

CUENTAS REPRESENTATIVAS DEL ACTIVO NO CORRIENTE



Las cuentas de mayor relevancia del Activo No Corriente son: Bienes Inmuebles con un valor de \$107.179,07 que representa el 56,54% del

total de activos no corrientes, bienes que son necesarios para el buen funcionamiento de la misma, lo cual permite que la documentación se lleve a cabo de forma organizada, confiable y veraz. Así mismo dentro de este grupo se encuentra Vehículo que representa el 50,54% con un valor de \$95.803,00, lo que indica que cuenta con transporte necesario para el cumplimiento y desarrollo de sus actividades comerciales.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 04 PERIODO 2011



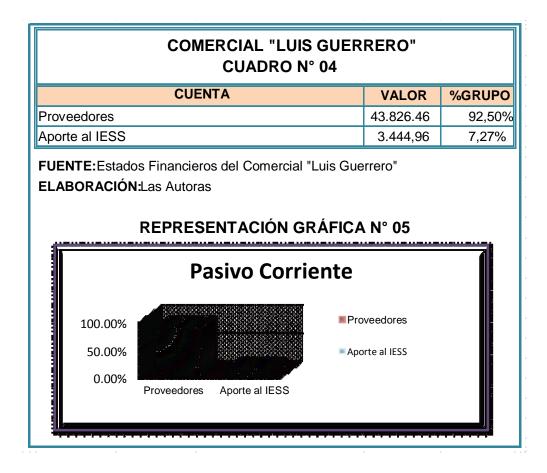
FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

En la estructura de financiamiento se pudo comprobar que en el total de Pasivos existe un porcentaje del 16,90% que corresponde a un valor de \$ 47.381,42 y el Patrimonio con un valor de \$232.991,72 que representa el 83,10%. Lo que significa que la empresa depende más de su patrimonio mismo para el financiamiento de los activos.

CUENTAS REPRESENTATIVAS PASIVO CORRIENTE



En el Pasivo Corriente las cuentas de mayor relevancia son: Proveedores que representa el 84.27% del total de pasivo corriente con un valor de \$43.826,46 y seguido la cuenta Aporte al IESS que está representado porcentualmente por un 7.27% cuyo valor es de \$3.444,96; lo que significa que la empresa está aprovechando fuentes de financiamiento no garantizado a corto plazo, para el financiamiento de bienes que constituye el activo, ya que su mayor obligación son cuentas por pagar a Proveedores lo cual no genera ningún costo, es decir, libre de intereses.

EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO ANALISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS **DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011** CUENTA VALOR PARCIAL VALOR TOTAL % RUBRO % GRUPO **INGRESOS** 1'163.576,98 100,00% **Ingresos Operacionales** 1'163.576,98 100.00% **VENTAS** Ventas con Tarifa 0% 60.655,20 5,21% Ventas con Tarifa 12% 1'102.921,78 94,79% 100.00% **Total Ingresos Operacionales** COSTO COSTO DE VENTAS 100,00% 1'035.561,63 88,99% Inv. Inicial de Mercaderías 8,63% 89.324,47 **Compras Netas** 1'042.497,39 99,33% (-)Inv. Final de Mercaderías -9,30% -96.260,23 **UTILIDAD BRUTA EN VENTAS** 128.015,35 11,00% **GASTOS** Gastos de Administracion Sueldos 33.397,08 48,35% Decimo Cuarto 2.112,00 3.06% Decimo Tercero 3.070,08 4,44% Fondos de Reserva 2.834,04 4,10% **Aporte Patronal** 4.132,08 5,98% **Honorarios Profesionales** 1.396,42 2,02% Servicios Básicos 550,00 0,80% **Impuestos** 215,05 0,31% Provision de Cuentas Incobrables 35,88 0.05% Dep. de Activos Fijos 21.330,96 30,88% **Total Gasto de Administracion** 69.073,59 5,94% Gasto en Ventas Transporte 52.548,32 4,52% Combustible 1.128,00 0,09% 250,00 Seguros 0,02% **TOTAL Gasto en Ventas** 53.926,32 4,63% TOTAL GASTOS 122.999,91 10,57% **UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO** 5.015,44 0,43%

ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS Comercial "Luis Guerrero" PERIODO 2011

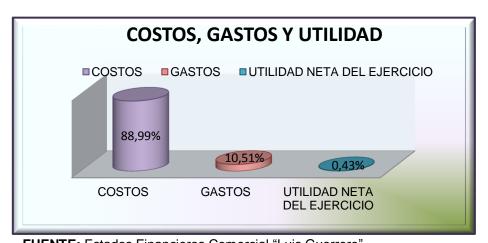
Cuadro N° 05

Ingresos Operacionales	100,00%	1′163.576,98
(-)Costo de Ventas	88,99%	1′035.561,63
Gastos Administrativos	5,94%	69.073,59
Gastos en Ventas	4,57%	53.926,32
Utilidad Neta	0,43%	5.015,44
Ingresos	100,00%	1′163.576,98
Costos + Gastos + Utilidad	100,00%	1′163.576.98

FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 06 PERIODO 2011



FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

Dentro de la composición de las cuentas de pérdidas y ganancias, existen tres principales grupos, que abarcan el 100% de la totalidad de Ingresos que constituyen un valor de \$1'163.576,98. Las cuales se encuentra el Costo de Ventas frente a un porcentaje del 88,99% equivalente a \$1'035.561,63 valor significativo en relación al total de ingresos lo cual significa que existe un nivel elevado del costo de la mercadería y de esta manera genera una utilidad reducida al total de las ventas; el 10,51% que representa al grupo de gastos, cuya cantidad es de \$122.999,91 cantidad que se considera razonable y necesaria para el giro normal de las actividades de la empresa; y el 0.43% que representa la utilidad del ejercicio, cuyo valor es de \$5.015,44 esto se debe a que los costos son muy elevados por lo cual ha generado una utilidad mínima para la empresa.

CUENTAS REPRESENTATIVAS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN



Las cuentas más representativas dentro de los Gastos de Administración se encuentran: Los Sueldos que representan el 48,35% en relación al 100% de los ingresos cuyo valor es de \$33.397,08 reflejando los mayores gastos para la empresa y la Dep. de Activos Fijos que arroja un porcentaje del 30,88%, que equivale a un valor considerable de \$21.330,96; esto es como consecuencia del nivel elevado de las ventas a crédito que realiza la empresa.

CUENTAS REPRESENTATIVAS DE GASTOS EN VENTAS



Luego de haber realizado el pertinente análisis a los Gastos de Ventas del Comercial "Luis Guerrero", se evidenció que del total de ingresos percibidos por la empresa existe un 4,52% de egresos por Transporte equivalente a \$52.548,32; por lo que se deduce que en este periodo los egresos son mínimos en relación al total de los ingresos percibidos

EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO

ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

CUENTA	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja	6.000,00		4,55%	
Bancos	21.624,02		16,39%	
Cuentas por Cobrar	41.357,40		31,34%	
(-) Provision Cuentas por Incobrables	-413,57		-0,31%	
Crédito Tributario IVA	2.586,93		1,96%	
Crédito Tributario Renta	986,42		0,78%	
Inventario Mercadería en el Almacén	59.820,00		45,33%	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		131.961,93	100.00%	43,55%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Bienes Inmuebles	102.088,07		59,68%	
Muebles y Enseres	3.230,50		1,89%	
Equipo de Computación	1.165,00		0,68%	
Maquinaria y Equipo	2.597,14		1,52%	
Vehiculo	80.474,40		47,05%	
(-) Depreciacion Acum. de Activos Fijos			-10,82%	
TOTAL ACTIVOS NO CORREINTES	10.303)73	171.045,36		56,44%
TOTAL ACTIVOS		303.006,56		100.00%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar Proveedores	43.812,41		91,21%	
Beneficios Sociales	125,32		0,26%	
Aporte al IESS	4.095,96		8,53%	
TOTAL PASIVO CORREINTE	1.033,30	48.033,69		15,85%
TOTAL PASIVO		48.033,69		13,0370
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL				
Capital Social	201 574 71		79,05%	
Total Capital Social	201.574,71	201.574,71	· ·	
RESULTADOS		201.3/4,/1		
Utilidad Neta de Ejercicios Anteriores	7.159,26		2,81%	
Utilidad Neta del Ejercicio	46.238,90		18,13%	
Total Resultados	40.230,30	53.398,16		
TOTAL PATRIMONIO		<u>254.972,87</u>		84,15%
PASIVO + PATRIMONIO		303.006,56		100.00%

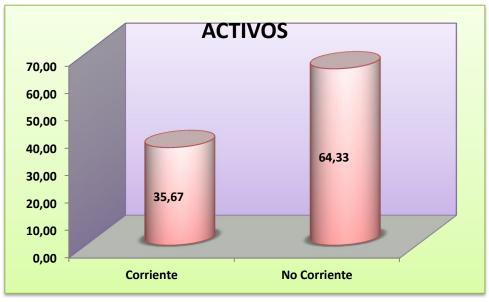
ESTRUCTURA FINANCIERA COMERCIAL "Luis Guerrero" PERIODO 2012 Cuadro N° 08

Activo Corriente	35,67%	131.961,20
Activo no Corriente	64,33%	171.045,36
Pasivo Corriente	29,04%	48.033,69
Patrimonio	70,96%	254.972,87
Patrimonio	100,00%	303.006,56
Pasivo + Patrimonio	100,00%	303.006,56

FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 09 PERIODO 2012



FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

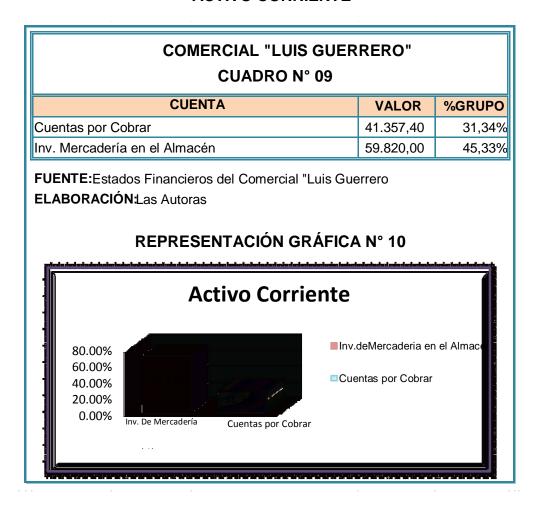
ELABORADO: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

Dentro de la estructura del Balance General del Comercial "Luis Guerrero" en el periodo 2012, en base al análisis vertical efectuado se pudo constatar que en la estructura del Activo Total representa un valor de

\$303.006,56 donde; un 35.67% corresponde al activo corriente con una cantidad de \$131.961,20, el activo no corriente representa el 64.33% con el valor de \$171.045,36. Para lo cual se puede concluir que la empresa cuenta con recursos disponibles para desarrollar sus actividades normalmente.

CUENTAS REPRESENTATIVAS ACTIVO CORRIENTE



Las cuentas más relevantes dentro del activo corriente al igual que el periodo 2011 son: Cuentas por Cobrar con un valor de \$41.357,40 que

cubre el 31,34%; de igual manera se encuentra la cuenta Inv. de Mercadería en el Almacén con el valor de \$59.820,00 que representa un porcentaje del 45,33%; para lo cual se concluye que la empresa mantiene un nivel de inversión elevado en Inventarios, lo cual trae como resultado riesgo ya que dichos inventarios no puedan tener una rápida salida.

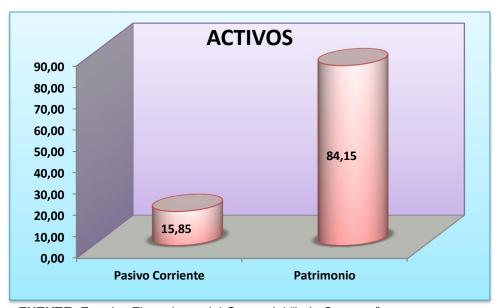
CUENTAS REPRESENTATIVAS ACTIVO NO CORRIENTE



Los rubros de mayor relevancia del activo no corriente son: Bienes Inmuebles con 59,68% del total de activos corrientes, representado con un valor de \$94.833,89, para lo cual se concluye que la empresa dispone de inmuebles, lo cual permite un mayor crecimiento para su rentabilidad.

Así mismo dentro de este grupo se encuentra la cuenta Vehículo que representa el 47.05% con un valor de \$80.474,40, esto es favorable para la empresa ya que genera un ambiente favorable y a la vez acogedor al contar con estos bienes, tanto para los clientes como a los empleados.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 12 PERIODO 2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

En la estructura de financiamiento se pudo comprobar que existe un porcentaje del 15,85% que corresponde a un valor de \$ 48.033,69; y el patrimonio con un valor de \$254.972,87 que representa el 84,15%. Lo cual demuestra que la mayor parte de los activos se ha financiado con

fondos de la empresa misma y una participación menor con fondos de terceros.

CUENTAS REPRESENTATIVAS PASIVO CORRIENTE



En el pasivo corriente los rubros de mayor relevancia son: Proveedores que representa porcentualmente el 91,21% del total de pasivo corriente con un valor de \$48.033,69, y posterior se encuentra la cuenta Aporte al IESS que está representado por un 8,53% cuyo valor es de \$4.095,96; de igual forma que el periodo anterior la empresa está aprovechando fuentes de financiamiento no garantizado a corto plazo, para el financiamiento de los activos, debido a que su mayor obligación son Cuentas por Pagar a

Proveedores lo cual no genera ningún costo, y así mismo el Aporte al IESS que es fundamental para cada uno de los trabajadores de la entidad; y a la vez permite que la empresa pueda realizar el pago de sus obligaciones.

	EMPRESA COM	ERCIAL LUIS GU	ERRERO	
1A	NALISIS VERTICAL A	L ESTADO DE RI	ESULTADOS	
1				
CUENTA	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL	% RUBRO	% GRUPO
INGRESOS		1′150.721,37		100,00%
Ingresos Operacionales				
VENTAS		1′150.721,37	100.00%	
Ventas con Tarifa 0%	82.548,96		7,17%	
Ventas con Tarifa 12%	1′068.172,41		92,83%	
Total Ingresos Operacionales			100.00%	
соѕто				
COSTO DE VENTAS		946.240,85	100,00%	82,23%
Inv. Inicial de Mercaderías	96.260,23		10,17%	
Compras Netas	932.529,56		98,55%	
(-)Inv. Final de Mercaderías	<u>-82.548,94</u>		<u>-8,72%</u>	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		204.480,52		17,76%
GASTOS				
Gastos de Administracion				
Sueldos	39.714,12		3,45%	
Decimo Cuarto	2.335,68		0,2	
Decimo Tercero	3.650,88		0,32%	
Fondos de Reserva	3.370,08		0.29%	
Aporte Patronal	4.319,76		0,37%	
Honorarios Profesionales	1.243,05		0,10%	
Servicios Básicos	400,00		0,03%	
Impuestos	230,50		0,02%	
Provision de Cuentas Incobrables	25,34		2,20%	
Dep. de Activos Fijos	<u>18.509,75</u>		1,61%	
Total Gasto de Administracion		74.393,16		6,46%
Gasto en Ventas				
Transporte	84.235,96		7,32%	
Combustible	1.150,00		0,09%	
Seguros	262,50		0,02%	
TOTAL Gasto en Ventas		83.848,46		7,29%
TOTAL GASTOS		<u>158.241,62</u>		<u>13,75%</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u>46.238,90</u>		4,02%

ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS COMERCIAL "LUIS GUERRERO" PERIODO 2012

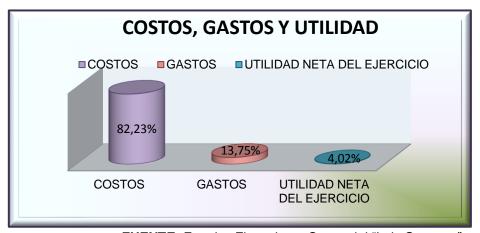
Cuadro N° 12

Ingresos Operacionales	100,00%	1′150.721,37
(-)Costo de Ventas	82,23%	946.240,85
Gastos Administrativos	6,46%	74.393,16
Gastos en Ventas	7,29%	83.848,46
Utilidad Neta	4,02%	46.238,90
Ingresos	100,00%	1′150.5721.37
Costos + Gastos + Utilidad	100,00%	1′150.721.37

FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 14 PERIODO 2011



FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

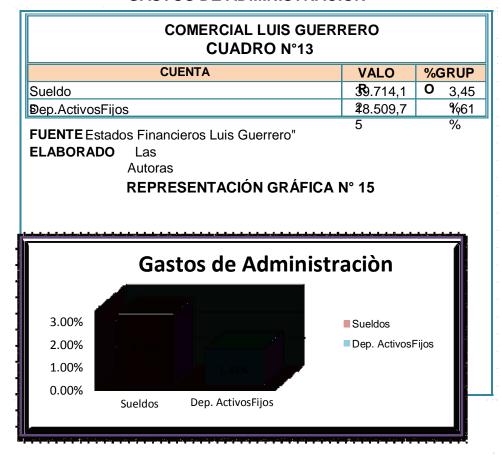
ELABORADO: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

Dentro de la composición de las cuentas de pérdidas y ganancias, existen tres principales grupos, que abarcan el 100% de la totalidad de Ingresos que constituyen un valor de \$1´150.721,37. Las cuales se encuentra el Costo de Ventas frente a un porcentaje del 82,23% equivalente a

\$946.240,85 valor significativo en relación al total de ingresos lo cual significa que existe un nivel moderado del costo de la mercadería y de esta manera genera una utilidad reducida al total de las ventas; el 13,75% que representa al grupo de gastos, cuya cantidad es de \$158.241,62 cantidad que se considera razonable y necesaria para el giro normal de las actividades de la empresa; y el 4,02% que representa la utilidad del ejercicio, cuyo valor es de \$46.238,90 esto se debe a que los costos son muy elevados por lo cual ha generado una utilidad poco significativa.

CUENTAS REPRESENTATIVAS GASTOS DE ADMINISTRACION



Las cuentas más representativas de los Gastos de Administración son: Sueldos que representan el 3,45% en relación al 100% de los ingresos cuyo valor es de \$39.714,12 reflejando los mayores gastos para la empresa y la Depreciación de Activos Fijos con un porcentaje del 1,61%, que equivale a un valor considerable de \$18.509,75; esto es como consecuencia del nivel elevado de las ventas a crédito que realiza la empresa.

CUENTAS REPRESENTATIVAS GASTOS EN VENTAS



Luego de haber realizado el pertinente análisis a los Gastos de Ventas del Comercial "Luis Guerrero", se evidenció que del total de ingresos percibidos por la empresa existe un 7,32% de egresos por Transporte equivalente a \$82.435,96; por lo que se deduce que en este periodo los egresos son mínimos en relación al total de los ingresos percibidos.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 17 PERIODO 2012



FUENTE: Estados Financieros Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

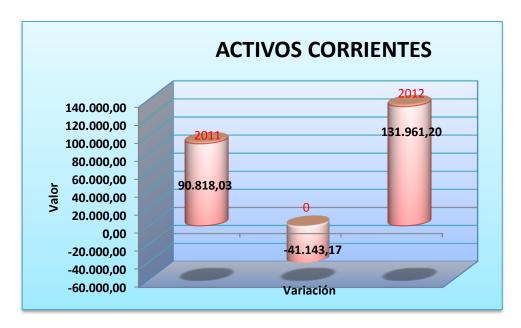
Una vez que se ha llevado a cabo el análisis correspondiente a los Ingresos que ha obtenido el Comercial se pudo determinar que existe un total de Ingresos Operacionales de \$1.150.721,37 que equivale al 100%, y dentro de los mismos se encuentran las Ventas con Tarifa 0%

representadas por el 7,14% del total de Ingresos percibidos; es decir, figuran un valor de \$182.548,96; y las Ventas con Tarifa 12% que corresponde al 92,83% con un valor de \$1.068.172,41, lo cual es evidente que la empresa tiene bastante acogida en el mercado y tiene como únicos ingresos la venta de mercaderías debido a que su actividad principal es la compra y venta de productos para la construcción.

	EMPRESA (COMERCIAL LUIS GUE	RRERO		
	ANALISIS HORIZONTA	L AL ESTADO DE SITU	ACION FINANCIERA		
	ΑÑ	O: 2012 - 2011			
CUENTA	AÑO ACTUAL 2012	AÑO BASE 2011	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	RAZON
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja	6.000,00	6.000,00	0,00	0,00%	1,00
Bancos	21.624,02	23.511,98	-1.887,96	-8,03%	0,92
Cuentas por Cobrar	41.357,40	3.588,11	37.769,29	1052,62%	11,53
(-) Provision Cuentas Incobrables	-413,57	-35,88	-449,45	-48,53%	-449,45
Crédito Tributario IVA	2.586,93	3.246,98	-660,05	-20,32%	0,80
Crédito Tributario Renta	986,42	1.006,84	-20,42	-20,03%	0,98
Inventario Mercadería en el Almacén	59.820,00	53.500,00	6.320,00	11,81%	1,12
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	131.961,20	90.818,03	41.143,17	45,30%	1,45
ACTIVO NO CORRIENTE					
Bienes Inmuebles	102.088,07	107.179,07	-5.091,00	-47,50%	0,95
Muebles y Enseres	3.230,50	3.550,00			
Equipo de Computación	1.165,00	1.500,00			
Maquinaria y Equipo	2.597,14	2.854,00			0,91
Vehiculo	80.474,40	95.803,00	·		
(-) Depreciacion Acum. de Activos Fijos	-18.509,75	-21.330,96	· ·	186,77%	
TOTAL ACTIVOS NO CORREINTES	171.045,36	189.555,11			
TOTAL ACTIVOS	303.006,56	280.373,14	22.633,42	8,07%	1,08
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por Pagar Proveedores	43.812,41	43.826,46	-14,05	66,54%	0,99
Beneficios Sociales	125,32	110,00	15,32	13,92%	1,14
Aporte al IESS	4.095,96	3.444,96	651,00	18,90%	1,19
TOTAL PASIVO CORREINTE	48.033,69	47.381,42	29.829,58	62,96%	1,63
TOTAL PASIVO	48.033,69	47.381,42	652,27	1,38%	1,01
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL					
Capital Social	201.574,71	225.832,46			
Total Capital Social	201.574,71	225.832,46	-2.425,00	-1,07%	0,89
RESULTADOS		•	,		
Utilidad Neta de Ejercicios Anteriores	7.159,26	2.143,82	5.015,44	233,95%	3,34
Utilidad Neta del Ejercicio	46.238,90	5.015,44			
Total Resultados	53.398,16	7.159,26			
TOTAL PATRIMONIO	254.972,87	232.991,72			1,09
PASIVO + PATRIMONIO	303.006,56	280.373,14			

ANÁLISIS HORIZONTAL A LOS ESTADOS FINANCIEROS

PERIODO 2011-2012 REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 18



FUENTE: Estados Financieros Comercial Luis Guerrero

ELABORADO: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Una vez efectuado el Análisis Horizontal respectivo a cada una de los rubros y cuentas de los Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero" de los periodos 2011-2012, se presentaron los siguientes resultados:

En los Activos Corrientes se determina que en el periodo 2012 ha surgido una disminución de \$ -41.143,17 equivalente al 45,30% es decir; 1,45 veces menos con respecto al periodo anterior, por lo que es inevitable

conocer cada uno de los rubros que han ocasionados esta variación las cuales se menciona a continuación.

En las Cuentas por Cobrar a Proveedores se analiza que en el año 2012 existe un valor del 66,54% en relación al periodo 2011 cuyo valor es de \$-14,05, esto se debe principalmente a que dichas cuentas se están convirtiendo en incobrables debido que hay una provisión mayor en el año 2012, es decir existe un aumento de \$ 449,45 de provisión cuentas incobrables que representa el 48,53% más, lo que quiere decir que la empresa no está aplicando políticas de cobranza adecuadas para el cobro de las mismas lo cual está generando una disminución de los activos corrientes, para lo cual este contexto será fortalecido al aplicar las razones financieras a los estados financieros.

El crédito tributario a favor de la empresa (IVA) ha tenido una disminución significativa del -0.80%. La disminución del crédito tributario obedece a la utilización respectiva para pagar el IVA cobrado en las ventas y realizar la declaración correspondiente del mismo.

COMERCIAL "LUIS GUERRERO" PERIODO 2011-2012 ACTIVOS NO CORRIENTES CUADRO N° 15					
PERIODO VARIACIÓN PERIODO					
2011	\$ 18.509,75 2012 \$ 171.045,36				
\$ 189.555,11					

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 19 PERIODO 2011-2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

En lo que concierne al análisis de los Activos No Corrientes se observa que existe una disminución de Activos Fijos de -0,09% que representa un valor de \$-18.509,75, a causa que en el año 2011 representa un valor de \$189.555,11 y en 2012 se reduce a \$171.045,36, por tanto:

La empresa mantiene en términos monetarios el mismo valor en activos fijos excepto en Equipos de Computación ya que en el 2011 es de \$1.500,00 y en el 2012 aumenta a \$1.165,00 (-22,33%), es decir; 0,78 veces más en relación al año anterior; para lo cual se deduce que existe un valor mayor en la depreciación de los bienes de la empresa debido a que los mismos sufren un desgaste por su uso es así que trae como consecuencia la disminución de activos no corrientes de la empresa.

EMPRESA COMERCIAL"LUIS GUERRERO" PERIODO 2011-2012 PASIVOS CORRIENTES CUADRO N° 16		
PERIODO	VARIACIÓN	PERIODO
2011	\$ -652.20	2012
\$ 47.381,42		\$ 48.033,69

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 20

PERIODO 2011-2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras

En lo que refiere a la estructura de financiamiento a corto plazo se analiza que en el periodo 2011 muestra un valor de \$47.381,42 y en el año 2012 cuenta con \$48.033,69; es decir figura una variación de pasivos corrientes de \$-652,20 que representa una disminución de 1,38%, es decir una deducción de 1,01veces, esto se debe primordialmente a las variaciones significativas de las siguientes cuentas:

Cuentas por Pagar a Proveedores ya que en el periodo 2011 se deduce el 14,05% de dichas deudas contraídas con terceros que representa un valor de \$0,99 y así mismo los Beneficios Sociales en el año actual disminuye de \$15,32 a \$13,92 lo que significa que se reduce un \$1,14, esta disminución de las obligaciones con terceros se debe a que los activos corrientes de la empresa disminuyen como caja, lo que quiere decir, que la empresa está pagando sus obligaciones lo cual genera un nivel menor de endeudamiento.

También existe una disminución de la cuenta Aporte al IESS ya que en el periodo 2011 presenta un valor de \$3.444,96 y en año actual de \$4.095,96, equivalente a una disminución de \$651,00 que corresponde a un 18,90% menos con respecto al año anterior.

EMPRESA COMERCIAL"LUIS GUERRERO" PERIODO 2011-2012				
PATRIMONIO CUADRO N° 17				
PERIODO	PERIODO VARIACIÓN PERIODO			
2011	2011 -\$ - 21.981,11			
\$ 232.991,72	-φ - 21.301,11	\$ 254.972,87		

REPRESENTACIÓN GRÁFICA N° 21 PERIODO 2011-2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Con respecto al Patrimonio se demuestra que en el periodo 2011 existe un valor de \$232.991,72 y en el año actual una cantidad de \$254.972,87, lo cual refleja una diferencia negativa de \$-21.981,15 que representa una disminución porcentual del -19,02%, en donde la cuenta de mayor variación es Utilidad del Neta del Ejercicio que disminuyó un valor de \$41.223,46 (821,93%), ya que en el periodo 2011 fue de \$225.832,46 y en el 2012 se redujo a \$46.238,90

	EMPRESA	A COMERCIAL LU	JIS GUERRERO		
	ANALISIS HORIZONT	ALAL ESTADO I	DE RESULTADOS		
	A	ÑO: 2012 - 2011			
CUENTA	AÑO ACTUAL 2012	AÑO BASE 2011	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	RAZON
INGRESOS	<u>1´150.721,37</u>	<u>1′163.576,98</u>	<u>12.855,61</u>	1,10%	0,99
Ingresos Operacionales					
VENTAS	1′150.721,37	1′163.576,98	12.855,61	1,10%	0,99
Ventas con Tarifa 0%	82.548,96	60.655,20	21.893,76	36,09%	1,3
Ventas con Tarifa 12%	1′068.172,41	1′102.921,78	34.749,37	3,15%	0,9
COSTO					
COSTO DE VENTAS	946.240,85	1′035.561,63	-89.320,78	-8,63%	0,91
Inv. Inicial de Mercaderías	96.260,23	89.324,47	6.935,76	7,76%	1,0
Compras Netas	932.529,56	1′042.497,39	-109.967,83	-10,55%	0,8
(-)Inv. Final de Mercaderías	-82.548,94	-96.260,23	-178.809,17	185,76%	0,86
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	204.480,52	128.015,35	76465,17	59,37%	1,60
GASTOS					
Gastos de Administracion					
Sueldos	39.714,12	33.397,08	6.317,04	18,91%	1,20
Decimo Cuarto	2.335,68	2.112,00	223,68	10,60%	1,1
Decimo Tercero	3.360,24	3.070,08	290,10	9,44%	1,0
Fondos de Reserva	3.370,00	2.834,04	535,96	18,91%	1,2
Aporte Patronal	4.899,24	4.132,08	767,16	18,57%	1,1
Honorarios Profesionales	1.243,05	1.396,42	-153,37	-10,98%	0,8
Servicios Básicos	400,00	550,00	-150,00	-27,27%	0,7
Impuestos	535,66	215,05	320,61	149,08%	2,4
Provision de Cuentas Incobrables	25,34	35,88	-10,54	-29,38%	0,7
Dep. de Activos Fijos	18.509,75	21.330,96	-2.821,21	-13,23%	0,87
Total Gasto de Administracion	74.393,16	69.073,59	5.319,57	7,70%	1,0
Gasto en Ventas					
Transporte	82.435,96	52.548,32	29.887,64	56,88%	1,57
Combustible	1.150,00	1.128,00	22,00	1,95%	1,02
Seguros	262,50	250,00	12,50	5,00%	1,0
TOTAL Gasto en Ventas	158.241,62	53.926,32	104.315,30	193,44%	2,93
TOTAL GASTOS	158.241,62	122.999,91	35.241,71	28,65%	2,93
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	46.238,90	5.015,44	41.223,46	821,93%	9,22

ANÁLISIS HORIZONTAL A LOS ESTADOS DE RESULTADOS

EMPRESA COMERCIAL"LUIS GUERRERO" PERIODO 2011-2012				
INGRESOS OPERACIONALES CUADRO Nº 17				
PERIODO	PERIODO VARIACIÓN PERIODO			
2011	\$ -12.855,61			
\$ 1′163.576,98	φ-12.655,01	\$ 1′150.721,37		

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 22 PERIODO 2011-2012

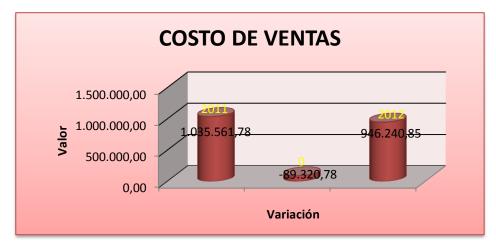


FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

Al efectuar el análisis horizontal a los respectivos estados de resultados se observa que en el grupo ingresos operacionales, las ventas constituyen el 100%, por lo cual en el periodo 2011 existe un incremento de \$12.855,60 (1,10%), esto se debe principalmente al incremento de los costos de venta, debido a que las ventas aumentaron en la misma proporción en que aumentaron los costos.

COMERCIAL "LUIS GUERRERO" PERIODO 2011-2012			
COSTO DE VENTAS CUADRO Nº 18			
PERIODO VARIACIÓN PERIODO			
2011 \$277.450.06 2012			
\$ 1′035.561, 63	\$ 277,159.06	\$ 946.240,85	

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 23 PERIODO 2011-2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

En lo anteriormente analizado se puede comprobar que en realidad existe un incremento de los costos en el periodo 2011, ya que en el actual periodo representa un valor de \$946.240,85 y en el periodo 2011 un valor de \$1´035.561,13, marcando un porcentaje de similar proporción al de las ventas que es de 8,63% que en términos monetarios representa \$89.320,78, para lo cual se deduce que la empresa mantiene un nivel similar en ventas en el 2010 y 2011.

COMERCIAL"LUIS GUERRERO" PERIODO 2011-2012				
GASTOS DE ADMINISTRACION CUADRO N°19				
PERIODO VARIACIÓN PERIODO				
FERIODO	2011 \$ 5.240.57 2012			
	\$ 5 210 57	2011 \$ 5.319,57 2012		

REPRESENTACIÓN GRÁFICA N° 24 PERIODO 2011-2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

Los Gastos de Administración están representados en el 2011 por un valor de \$69.073,59 y en el periodo 2012 por \$74.393,16, para lo cual se observa que la empresa ha tenido en el periodo 2012 un aumento significativo de \$5.319,57 (7,70%). Estos gastos fueron adquiridos primordialmente para ampliar el nivel de atención a los clientes mediante una preparación para establecer estrategias de marketing para el mejoramiento de la imagen empresarial

COMERCIAL"LUIS GUERRERO PERIODO 2011-2012				
GASTOS EN VENTAS CUADRO Nº 20				
PERIODO	PERIODO VARIACIÓN PERIODO			
2011 \$20,000.44 2012				
\$ 53.926,32	\$ 29.922,14	\$ 83.848,46		

REPRESENTACIÓN GRÁFICA N° 25 PERIODO 2011-2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

A diferencia de los de Administración, los Gastos de Ventas poseen un valor de \$35.241,71 que representa un porcentaje del 28,65%, ya que en el periodo 2011 es de \$122.999,91 y en el 2012 un valor de \$158.241,62, razón por la cual los Seguros aumentaron en el 2012 y por ende el Combustible se redujo en un porcentaje de 1,95% y así mismo el Transporte aumenta con un porcentaje del 56,88%.

COMERCIAL "LUIS GUERRERO" PERIODO 2011-2012			
UTILIDAD NETA CUADRO N° 21			
PERIODO VARIACIÓN PERIODO			
2011 \$41.223,46			
\$ 5.015,44	φ 41.223,40	\$ 46.238,90	

REPRESENTACIÓN GRÁFICA Nº 26 PERIODO 2011-2012



FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

En base al análisis horizontal efectuado al Comercial "Luis Guerrero" este nos indica que la Utilidad Neta para el periodo 2011 es de \$ 5.015,44 y para el 2012 de \$46.238,90, marcando una aumento notable de la utilidad de \$-41.223,46 (821,93%) y una razón de 9,22 veces mayor que el periodo anterior, para lo cual se evidencia que la empresa no tiene problemas de utilidad neta en el periodo 2012, que se deriva de menores costos de ventas y menores gastos.

RAZONES DE LIQUIDEZ

Nos permiten calcular la liquidez y solvencia de la Empresa Comercial "Luis Guerrero", es decir la capacidad que tiene la entidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen. Para el cálculo de estas razones tomamos los activos y pasivos corrientes del Balance General.

• DE SOLVENCIA O RAZÓN CORRIENTE

FÓRMULA:

RAZÓN CORRIENTE=

Activo Corriente

Pasivo Corriente

CUADRO Nº22

00/15/10 11 22				
ÍNDICE	CÁ	ILCULO	INTERPRETACIÓN	
	2011	2012	La empresa dispone de \$1.92 de Activo	
RAZÓN CORRIENTE	90.818,03	131.961,20	Circulante en el 2011	
	47.381,42	48.033,69	y en el 2012 a \$2.75,	
			para pagar cada	
	1.92	2.75	\$1.00 de obligaciones a corto plazo.	
Estándar	>1	.5<2.00		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras

Evaluación:

La empresa en el 2012 es más solvente en relación al periodo 2011, esto se debe a que los pasivos de la empresa disminuyeron relativamente,

pero la empresa en lo que respecta al año 2012 está sobre el estándar que exige para que exista una buena razón de solvencia.

DE LIQUIDÉZ O PRUEBA ÁCIDA

FÓRMULA:

PRUEBA ÁCIDA=

Activo Corriente - Inventario
Pasivo Corriente

CUADRO Nº 23

		COADIO II 23	
ÍNDICE	CÁL	CULO	INTERPRETACIÓ
			N
	2011	2012	La empresa dispone de Activos
PRUEBA	90.818,03 - 53.500,00	131.961,20 - 59.820,00	Disponibles en el 2011 de \$0.79 y en el
ÁCIDA	47.381,42	48.033,69	2012 a \$1.50, para pagar de manera
	0.79	1.50	inmediata \$1.00 de Pasivo Corriente.
Estándar	>0.30		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras

Evaluación

La empresa cuenta con cantidad de dinero suficiente para cubrir sus pasivos a corto plazo en forma inmediata, ya que la disminución de los inventarios no incidió sustancialmente debido a que los mismos no representan un valor significativo que genere la incapacidad de poder

cubrir sus obligaciones en cuanto sea necesario debido que representan un porcentaje en el 2011 de tan solo el \$0.79 del total de activos corrientes de la empresa y en el 2012 el \$1,50, es así que se incrementó en una menor proporción, muy similares a la de la razón corriente, y por ende existe capacidad inmediata para pagar las deudas de corto plazo.

RAZONES DE ACTIVIDAD O GESTIÓN

Las razones de Actividad es una medida para conocer en qué nivel de eficiencia se están manejando las inversiones de la empresa mediante los siguientes indicadores

• DÍAS DE CUENTAS POR COBRAR

FÓRMULA:

ANTIGUEDAD DE LAS CUENTAS
POR COBRAR

= Cuentas por Cobrar a ctes * 360 días
Ventas

CUADRO Nº 24

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	En el año 2012 la empresa tarda 13 días
CUENTAS	3.588,11 * 30	41.357,40 * 30	en realizar el cobro de
POR	1′163.576,98	1′150.721,37	sus clientes, mientras que para el 2011 tarda tan solo 1 día en
COBRAR	Días	12,90 Días	cobrar sus cuentas.
Estándar	MENOR POSIBLE		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

Mediante la aplicación de este indicador nos podemos dar cuenta que el periodo de cobro a los clientes se están recuperando en un tiempo aproximado de 13 días en el periodo 2012, y por ende la empresa está cumpliendo con eficiencia la aplicación de políticas de crédito y cobranza que es recuperar dichas cuentas en un periodo de 30 días plazo, y en los 2 años se observa que el tiempo de cobranza es mínima, y por tanto no hay deficiencia en la cobranza, es por esta razón que las cuentas se están cobrando en un tiempo razonable.

DÍAS DE INVENTARIOS

FORMULA:

ANTIGUEDAD DEL
INVENTARIO

INVENTARIO

INVENTARIO

Inventario * 360 días
Costo de Ventas

CUADRO 25

ÍNDICE	CÁLO	INTERPRETACIÓN	
	2011	2012	En el 2012 el inventario se vendió cada 23 días
ANTIGÜEDAD	53.500,00 * 360	59.820,00 * 360	y en el 2011 se vendió
DEL	1.035.561,63	946.240,85	cada 19 días.
INVENTARIO	18.60 Días	22.76 Días	
Estándar	MENOR POSIBLE		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

El resultado de este indicador muestra que existe una buena administración de los inventarios, ya que el objetivo de la misma es que permanezca en bodega 28 días y el resultado arroja resultados positivos, ya que en el 2011 permanece en bodega 19 días y mientras que para el 2012 permanecen 23 días, es decir; ha rotado 51 veces durante todo el periodo, lo cual demuestra que la empresa tiene buena acogida en el mercado y es sumamente beneficioso ya que existe una buena productividad del capital invertido en los inventarios.

• DÍAS DE CUENTAS POR PAGAR

FÓRMULA:

PERIODO DE PAGO A LOS
PROVEEDORES

PROVEEDORES

PERIODO DE PAGO A LOS
Compras

CUADRO Nº 26

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	La empresa paga a los proveedores cada
DÍAS DE	43.826,46 * 360	43.812,41 * 360	15.13 en el periodo
CUENTAS	1.042.497,39	932.529,56	2011 y en el 2012 cada 16.90, significa que en el periodo
POR PAGAR	15.13 Días	16.90 Días	2012 se demora más tiempo que el periodo
Estándar	MAYOR	POSIBLE	anterior.

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

El resultado de este indicador permite apreciar que el pago a los proveedores en el periodo 2011, la empresa está pagando más rápido que el año posterior, lo cual podría generar problemas de liquidez, aunque cabe resaltar que el número de días que se tarda en pagar a los proveedores por la compra de mercadería a crédito es bastante aceptable ya que el plazo estimado que mantiene la empresa para pagar a sus proveedores es de 60 días, lo cual es favorable para la empresa ya que representan financiamientos sin costo y de esta manera puede realizar nuevas inversiones.

• ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

FÓRMULA:

ROTACIÓN DEL ACTIVO	Ventas	
TOTAL =	Total de los Activos	

CUADRO № 27

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	En el 2011 los activos han rotado 4.15 veces
ROTACION DEL ACTIVO	1.163.576,98	1.150.721,37	y en el año 2012 3.80
TOTAL	280.373,14	303.006,56	veces, más rápido que en el año anterior.
	4.15	3.80	
Estándar	MAXIMO POSIBLE		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

Como resultado de este indicador permite conocer que la rotación de los activos de la empresa en los dos periodos es muy rápida, debido a que hay menores activos y mayores ventas, lo cual es muy bueno que exista elevada rotación de los activos, ya que a mayor rotación mayor rentabilidad, para lo cual se puede concluir que existe un manejo adecuado de los activos totales de la empresa.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

A través de estos indicadores se conocerá la cantidad de dinero de los acreedores de la Empresa Comercial "Luis Guerrero" que se ha estado utilizando para generar ganancias.

• RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

FÓRMULA: ENDEUDAMIENTO= Pasivos Totales
Activos Totales

CUADRO Nº31

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
ENDEUDAMIENTO	2011 47.381,42 280.373,14 0.17	2012 48.033,69 303.006,56 0.16	En el 2011 los activos han sido financiados con recursos de terceros por un 17% y en el 2012 por un 16%
Estándar	< 0.60		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero" **ELABORADO:** Las Autoras

Evaluación:

El nivel de endeudamiento demuestra que la empresa está cumpliendo con el objetivo que es de mantener un nivel de participación por parte de los acreedores del 40%, y en el 2011 pertenece a terceras personas el 17%, y el 2012 el 16% y la diferencia financiada con recursos propios de la empresa por lo cual se concluye que la empresa mantiene un grado razonable de endeudamiento.

APALANCAMIENTO

FÓRMULA:

APALANCAMIENTO=

Activos Totales

Total del Patrimonio

CUADRO № 32

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	En el 2011\$1.20 de Activos
APALANCAMIENTO	280.373,14 232.991,72	303.006,56 254.972,87	fueron financiados con un \$1.00 de Patrimonio el resto fue financiado por terceros. En el 2012 \$1.10 de Activos
	1.20 Veces	1.10 Veces	fueron financiados con un \$1.00 de Patrimonio
ESTÁNDAR	MENOR POSIBLE		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras

Evaluación:

Podemos evidenciar en base a este indicador la participación que tienen los acreedores en términos monetarios por cada dólar de patrimonio invertido, en otras palabras de los \$1.20 de Activos \$1.00 fue financiado con dinero propio de la empresa, el resto por los acreedores de la misma, es decir \$0.20 y así mismo en el 2012 de los \$1.10 de activos a los acreedores les pertenecen \$0.10, para lo cual observamos que existe en el 2012 menor participación por parte de los acreedores de la misma.

• ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL

FÓRMULA:

APALANCAMIENTO DEL PATRIMONIO = Pasivos Totales
Total del Patrimonio

CUADRO Nº33

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	Por cada \$1.00 de
APALANCAMIENTO DEL PATRIMONIO	47.381,42 232.991,72	48.033,69 254.972,87	Patrimonio los acreedores han financiado el negocio\$0.20 en el 2011 y en el 2012 \$0.18
	0.20	0.18	
ESTÁNDAR	< a 2.33		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

ELABORADO: Las Autoras

Evaluación:

La proporción que tienen los acreedores del Comercial "Luis Guerrero" es bastante reducida, ya que por cada dólar de Patrimonio le pertenece a terceras personas \$0.20 en el 2011 y en el periodo 2012 se reduce a una participación de \$0.18, esto se debe a que existe elevado nivel de endeudamiento principalmente con los proveedores de la empresa, lo cual debido a su organización es bueno ya que no le está generando ningún

costo y por ende puede realizar nuevas inversiones que le permitan obtener una mayor rentabilidad.

RAZONES DE RENTABILIDAD

Mediante estas razones se podrá evaluar las utilidades que tiene el Comercial "Luis Guerrero", con respecto a las ventas, a los activos o la inversión del propietario de la misma, y de esta manera determinar gestión que se está llevando en términos de rendimientos financieros.

• RENTABILIDAD NETA DE VENTAS

•

FÓRMULA:	MARGEN DE		Utilidad Neta
FORWIOLA:	UTILIDAD NETA	=	Ventas

CUADRO №34

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	El Margen de Utilidad Neta
APALANCAMIENTO DEL PATRIMONIO	5.015,44 1.163.576,98	46.238,90 1.150.721,37	sobre las Ventas en el 2011 fue de 4.31% y en el 2012 del 0.04% menor Margen de
	4.31%	0.04%	Utilidad Neta en relación al periodo anterior por
ESTÁNDAR	MAXIMO POSIBLE		mayores costos y gastos de operación.

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

Al concluir con las operaciones económicas de la empresa se puede observar que el nivel de rentabilidad del Comercial "Luis Guerrero", es mínimo, debido a que su objetivo fue mantener un margen de rentabilidad del 10% y tan solo alcanzó un 4.31% en el periodo 2011 y en 2012 peor aún obtuvo el 0.04% sobre el total de ventas, lo cual se determinó que no llegó a obtener ni siquiera la décima parte del objetivo, esto es debido a que los costos son elevados y por ende no genera una rentabilidad satisfactoria.

RENTABILIDAD BRUTA DE VENTAS

FÓRMULA:

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA = Utilidad Bruta
Ventas

CUADRO Nº35

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	Por cada \$1.00 de ventas se
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	128.015,35 1.163.576,98	204.480,52 1.150.721,37	obtiene un 0.11% de utilidad bruta en el 2011 y en el periodo 2012 se obtiene 0.18%.
	0.11%	0.18%	
ESTÁNDAR	MAXIMO POSIBLE		

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

En este indicador también nos podemos dar cuenta que existe una disminución de la utilidad bruta en relación a las ventas, es decir una vez efectuado el pago del costo de la mercadería, la empresa alcanza una utilidad en el periodo 2011 del 0.11%, esto se debe primordialmente al incremento de los costos en el actual periodo y por ende genera menor rentabilidad.

• RENTABILIDAD SOBRE INVERSIÓN O ACTIVO TOTAL (ROA)

FÓRMULA:

RENDIMIENTO SOBRE LOS	Utilidad N	Utilidad Neta
ACTIVOS (ROA)	= -	Activos Totales

CUADRO Nº 36

ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	Por cada \$1.00 de
ROA	5.015,44 280.373,14	204.480,52 1.150.721,37	ventas de Activos se obtiene de utilidad neta en el periodo 2011
	0.02%	0.17%	\$0.02 ctvs. , y en el
ESTÁNDAR	MAXIMO POSIBLE		2012 se obtiene \$ 0.17 ctvs.

FUENTE: Estados Financieros del Comercial "Luis Guerrero"

En base al resultado del indicador Rendimiento sobre Activos se observa que la empresa está cumpliendo con el objetivo que es de obtener \$0.05 por cada dólar de inversión en activos, puesto que en el periodo 2011 se obtuvo \$0.02 ctvs., y en el 2012 obtiene a \$0,17 ctvs., es decir la generación de utilidades en función a la administración de los activos es alta, debido a que existe una buena planeación que permita conocer los precios de mercadería en el mercado y por ende realizar inversión de compra de mercadería a precios más bajos que sean de calidad y variedad.

• RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE O PATRIMONIO (ROE)

FÓRMULA:

RENDIMIENTO SOBRE EL =	Utilidad Neta
PATRIMONIO (ROE)	Total del Patrimonio

CUADRO № 36

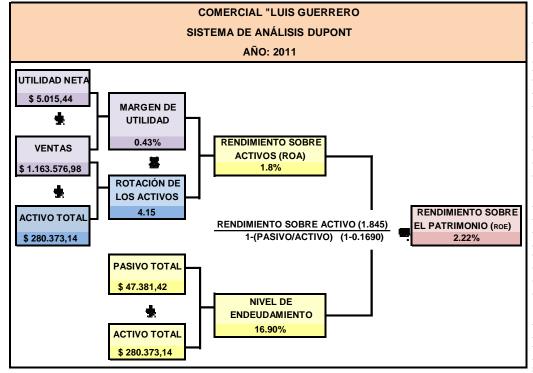
ÍNDICE	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN
	2011	2012	Los inversionistas
ROE	5.015,44 232.991,72	46.238,90 254.972,87	obtuvieron utilidades sobre su inversión
	\$ 2	\$ 18	en el 2011 de \$2 y
ESTÁNDAR	MAXIMO POSIBLE		en el 2012 de \$18.

El beneficio que ha logrado el Comercial "Luis Guerrero" en función a la inversión que ha realizado el propietario de la empresa es de \$2ctvs., en el periodo 2011, y en el 2012 es de \$18ctvs.

Como podemos observar todos los indicadores de rentabilidad de la empresa en el año 2012 han obtenido un aumento significativo con relación al año anterior, debido principalmente a menores costos y gastos

COMERCIAL "LUIS GUERRERO RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO TOTAL AÑO: 2011				
	FÓRMULA			
RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO TOTAL	MARGEN DE UTILIDAD * ROTACIÓN DE ACTIVOS			
UTILIDAD NETA ACTIVO TOTAL	UTILIDAD NETA * VENTAS VENTAS ACTIVO TOTAL			
5.015,44 280.373.14	5.015,44 * 1.163.576,98 1.163.576,98 280.373,14			
0.0178884	4.31036372 * 4.150101468			
17.90%	17,90%			

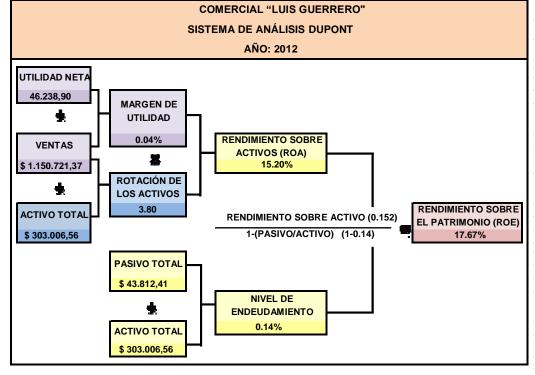
COMERCIAL "LUIS GUERRERO RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO AÑO: 2011				
	FÓRMULA			
RENDIMIENTO MARGEN DE ROTACIÓN DE SOBRE UTILIDAD * ACTIVOS* APALANCAMIENTO EL ACTIVO TOTAL				
UTILIDAD NETA PATRIMONIO	UTILIDAD NETA * VENTAS * ACTIVO TOTAL * PATRIMONIO			
5.015,44 232.991,72	$\frac{5.015,44}{1.163.576,98} * \frac{1.163.576,98}{280.373,14} * \frac{280.373,14}{232.991,72}$			
0.021526258	4.31036372 * 4.150101468 * 1.203360961			
21.53%	21.53%			



Al aplicar el sistema Dupont se puede observar que el rendimiento sobre los activos de la Empresa "Luis Guerrero" en el periodo 2011 es del 1.8%, lo cual se puede apreciar que esto se debe a que el margen de utilidad neta es sumamente bajo que corresponde al 0.43% y la rotación de los activos es alto de 4.15 veces, cuya principal razón es que la empresa ha utilizado con gran eficiencia los activos para generar las ventas; y su rendimiento en base al aporte o al capital invertido por el propietario de la empresa es del 2.22%.

COMERCIAL "LUIS GUERRERO RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO TOTAL AÑO: 2012					
RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO TOTAL					
UTILIDAD NETA ACTIVO TOTAL	UTILIDAD NETA * VENTAS VENTAS ACTIVO TOTAL				
$\frac{46.238,90}{303.006,56} \qquad \qquad \frac{\frac{46.238,90}{1.150.721,37}}{303.006,56} \qquad * \frac{\frac{1.150.721,37}{303.006,56}}$					
0.040182533 * 3.7976778 0.1526003					
15,00% 15.00%					

COMERCIAL "LUIS GUERRERO RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO AÑO: 2012					
	FÓRMULA				
RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO	SOBRE APALANCAMIENTO				
TOTAL	ACTIVOS				
UTILIDAD NETA PATRIMONIO	UTILIDAD NETA * VENTAS * ACTIVO TOTAL VENTAS ACTIVO TOTAL PATRIMONIO				
46.238,90 254.972,87	$\frac{46.238,90}{1.150.721,37} \times \frac{1.150.721,37}{303.006,56} \times \frac{303.006,56}{254.972,87}$				
0.1813483	0.0401825 * 3.7976778 * 1.1883874				
18.00%					



El resultado del análisis Dupont para el periodo 2011 muestra que el rendimiento sobre los activos totales de la empresa "Luis Guerrero" es del 17.67%, esta disminución se debe que en este periodo existe un margen de utilidad inferior al periodo anterior que es del 0.04%, lo cual se debe a que existen menores costos y gastos operativos y una mayor rotación de los activos totales de la misma, para lo cual da como resultado un incremento del ROA, que a su vez incremento su ROE a un porcentaje del 17.67% que es la utilidad que se ha generado por el aporte del propietario de la empresa.

INDICADOR DE CREACIÓN DE VALOR (EVA)

Para desarrollar el Valor Económico Agregado es necesario conocer el significado de las siguientes variables:

EVA: Valor económico agregado

UAIDI: Utilidad operativa antes de interés y después de impuestos.

ACTIVOS NETOS: Activos totales menos los pasivos que no pagan intereses.

CAPITAL: Fuentes de financiamiento por medio de deuda y de capital de los accionistas.

CPPC: Costo promedio ponderado de capital.

Para calcular el EVA se aplica la siguiente fórmula:

EVA = UAIDI - CPPC x CAPITAL

Se tomará datos del Comercial "Luis Guerrero" de los años 2012 y 2011, para seguir los siguientes pasos:

- 1. Calcular la UAIDI
- 2. Identificar el capital de la empresa
- 3. Calcular el activo neto

- 4. Determinar el costo promedio ponderado de capital
- 5. Calcular el Valor Económico Agregado (EVA) de la empresa.

PASOS PARA CALCULAR LA UAIDI

RUBROS	2012	2011
Ventas	1.150.721,37	1.163.576,98
(-) Gasto de Ventas y Administración	- 158.241,62	- 122.999,91
(-) Cuentas Incobrables,	- 18.923,32	- 21.366,84
Depreciación		
(=) Utilidad de Operación	973.556,43	1.019.210,23
(=)UAIDI	973.556,43	1.019.210,23

1. IDENTIFICAR EL CAPITAL DE LA EMPRESA

	2012		2011			
RUBROS	MONTO	% DEL TOTAL	% DE INTERES	MONTO	% DEL TOTAL	% DE INTERES
Patrimonio	254.972, 87	84,14%	25497,29	232.991,72	0.83%	23.299,17
Capital	254.972, 87	84,14%	25497,29	232.991,72	0.83%	23.299,17

2. CALCULAR EL ACTIVO NETO

RUBROS	2012	2011
TOTAL ACTIVOS	303.006,56	280.373,14
(-) MENOS:		
Cuentas por Pagar a Proveedores	43.812,41	43.826,46
Beneficios Sociales	125,32	110,00
Aporte al IESS	4.095,96	3.444,96
ACTIVO NETO	254.972,87	232.991,72

3. DETERMINAR EL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC)

PERIODO 2012

COSTO DE CAPITAL	1	2	3	4
PROMEDIO	MONTO	%	% DE	COSTO
PONDERADO PARA		TOTAL	INTERES	PONDERADO
2012				COLUMNA 2 *
				COLUMNA 3
Patrimonio	254.972,87	84.14%	25.497,28%	21.453,41%
CAPITAL	254.972,87	84,14%	25.497,28%	21.453,41%

PERIODO 2011

COSTO DE CAPITAL	1	2	3	4
PROMEDIO	MONTO	%	% DE	COSTO
PONDERADO PARA		TOTAL	INTERES	PONDERADO
2012				COLUMNA 2 *
				COLUMNA 3
Patrimonio	232.991,72	83.10%	23.299,17%	19.361,61%
CAPITAL	232.991,72	83.10%	23.299,17%	19.361,61%

EVA = UAIDI - (CAPITAL * CPP)

EVA PARA EL 2012

EVA=	UAIDI – (CAPITAL * CPPC)
EVA=	973.556,43 – (254.972,87 * 21.453,41)
EVA=	699.221,95

EVA PARA EL 2011

EVA=	UAIDI – (CAPITAL * CPPC)
EVA=	1.019.210,23- (232.991,72 * 19.361,61)
EVA=	766.856,90

Como se puede observar, los resultados finales obtenidos indican que la empresa "Luis Guerrero", con los rendimientos alcanzados es capaz de generar utilidades suficientes para cubrir el costo del uso de capital (tanto los costes de financiación de las fuentes externas, como la tasa mínima de rentabilidad exigida por los accionistas), debido que durante el periodo 2011 la empresa crea un valor de \$699.221,95 y en el periodo 2012 se reduce a \$766.856,90, lo cual quiere decir que la rentabilidad del activo es superior al costo promedio de capital.

PROYECCIÓN DE VENTAS 12% 2013

LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA						
	PROYECCIÓN DE VENTAS 12%					
		AÑO 2013				
	Α	В	C=A*B	D=C+A		
				VALOR PROM		
MESES	VENTAS 2012	TASA	VARIACION	MENSUAL		
ENERO	35.286,55	0,97	34227,95	69514,50		
FEBRERO	20.417,51	0,97	19804,98	40222,49		
MARZO	21.098,05	0,97	20465,11	41563,16		
ABRIL	14.611,20	0,97	14172,86	28784,06		
MAYO	80.481,97	0,97	78067,51	158549,48		
JUNIO	79.293,28	0,97	76914,48	156207,76		
JULIO	113.960,15	0,97	110541,35	224501,50		
AGOSTO	81.594,79	0,97	79146,95	160741,74		
SEPTIEMBRE	95.258,24	0,97	92400,49	187658,73		
OCTUBRE	248.270,83	0,97	240822,71	489093,54		
NOVIEMBRE	143.808,37	0,97	139494,12	283302,49		
DICIEMBRE	134.091,47	0,97	130068,73	264160,20		
TOTAL	1.068.172,41			2104299,65		
FUENTE: Estados Financieros 2012						

FUENTE: Estados Financieros 2012 **ELABORADO:** Las Autoras

PROYECCIÓN DE VENTAS 0% 2013

EMPRESA COMERCIAL "LUIS GUERRERO"									
PROYECCIÓN DE VENTAS 0%									
AÑO 2013									
	A B C=A*B								
				VALOR PROM					
MESES	VENTAS 2012	TASA	VARIACION	MENSUAL					
ENERO	5.534,22	1,36	7526,54	13060,76					
FEBRERO	7.346,50	1,36	9991,24	17337,74					
MARZO	8.125,46	1,36	11050,63	19176,09					
ABRIL	9.148,45	1,36	12441,89	21590,34					
MAYO	7.532,79	1,36	10244,59	17777,38					
JUNIO	9.325,68	1,36	12682,92	22008,60					
JULIO	8.842,20	1,36	12025,39	20867,59					
AGOSTO	5.429,99	1,36	7384,79	12814,78					
SEPTIEMBRE	6.521,30	1,36	8868,97	15390,27					
OCTUBRE	7.546,94	1,36	10263,84	17810,78					
NOVIEMBRE	3.428,91	1,36	4663,32	8092,23					
DICIEMBRE	3.766,52	1,36	5122,47	8888,99					
TOTAL	82.548,96			194815,55					
FUENTE: Estados Financiares 2012									

FUENTE: Estados Financieros 2012

PROYECCIÓN DE COMPRAS 12% 2013

LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA									
PROYECCIÓN DE COMPRAS 12%									
AÑO 2013									
	A B C=A*B								
MESES	COMPRAS 2012	TASA	VARIACION	MENSUAL					
ENERO	12.235,18	0,89	10889,31	23124,50					
FEBRERO	10.620,00	0,89	9451,80	20071,80					
MARZO	12.921,35	0,89	11500,00	24421,36					
ABRIL	15.297,60	0,89	13614,86	28912,46					
MAYO	85.193,98	0,89	75822,65	161016,63					
JUNIO	76.350,77	0,89	67952,18	144302,95					
JULIO	100.340,88	0,89	89303,38	189644,26					
AGOSTO	81.166,40	0,89	72238,10	153404,50					
SEPTIEMBRE	150.398,80	0,89	133854,93	284253,73					
OCTUBRE	84.665,57	0,89	75352,36	160017,92					
NOVIEMBRE	79.842,65	0,89	71059,96	150902,60					
DICIEMBRE	36.990,46	0,89	32921,51	69911,98					
TOTAL	746.023,65			1409984,69					
FUENTE: Estados Financieros 2012									
ELABORADO: Las Autoras									

PROYECCIÓN DE COMPRAS 0% 2013

LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA										
PROYECCIÓN DE COMPRAS 0%										
AÑO 2013										
A B C=A*B D=C+A										
MESES	COMPRAS 2012	TASA	VARIACION	MENSUAL						
ENERO	3058 , 796	0,89	2722,33	5781,12						
FEBRERO	2655,00	0,89	2362,95	5017,95						
MARZO	3230,34	0,89	2875,00	6105,34						
ABRIL	3824,40	0,89	3403,72	7228,12						
MAYO	21298,50	0,89	18955,66	40254,16						
JUNIO	19087,69	0,89	16988,05	36075,74						
JULIO	25085,22	0,89	22325,85	47411,07						
AGOSTO	20291,60	0,89	18059,52	38351,12						
SEPTIEMBRE	37599,70	0,89	33463,73	71063,43						
OCTUBRE	21166,39	0,89	18838,09	40004,48						
NOVIEMBRE	19960,66	0,89	17764,99	37725,65						
DICIEMBRE	9247,62	0,89	8230,38	17477,99						
TOTAL	186.505,91			352496,17						
FUENTE: Estados Financieros 2012										
ELABORADO: Las Autoras										

Nota: Para la elaboración de pronóstico de ventas se lo realizo mediante el método de incremento porcentual

PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO AÑO 2013 MESES PROYECTADOS Mar-13 DESCRIPCION Dic-12 Ene-13 Feb-13 Abr-13 May-13 Jun-13 Jul-13 Ago-13 Sep-13 Oct-13 Nov-13 Dic-13 Provección de Ventas 134091,47 69.514,50 40.222,49 41.563,16 28.784,06 158.549,48 156.207,76 224.501,50 160.741,74 187.658,73 489.093,54 283.302,49 264.160,20 134091,47 | 69.514,50 | 40.222,49 | 41.563,16 | 28.784,06 | 158.549,48 | 156.207,76 | 224.501,50 | 160.741,74 | 187.658,73 | 489.093,54 283.302,49 264.160,20 Ventas 12% COBRANZAS Venta Dic 2012 70% (contado) 93.864.03 Venta Ene 2013 70% (contado) 48.660,15 28.155,74 29.094,21 20.148,84 110.984,64 109.345,43 157.151,05 112.519,22 131.361,11 342.365,48 198.311,74 184.912,14 Cobro Dic 2012 30% 30 d/p 40.227,44 20.854,35 Cobro del mes de Enero Cobro del mes de Febrero 12.066,75 Cobro del mes de Marzo 12.468,95 Cobro del mes de Abril 8.635,22 Cobro del mes de Mayo 47.564.84

46.862,33

67.350,45

48.222,52

56.297,62

146.728,06

84990,75

269.902,89

EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO

FUENTE: Estados Financieros de Luis Guerrero

ELABORADO: Las Autoras

Cobro del mes de Junio

Cobro del mes de Julio

Cobro del mes de Agosto
Cobro del mes de Septiembre

Cobro del mes de Octubre

Cobro del mes de Noviembre

TOTAL DE ENTRADAS

93.864,03 | 88.887,59 | 49.010,09 | 41.160,96 | 32.617,79 | 119.619,86 | 109.345,43 | 204.013,38 | 179.869,67 | 179.583,63 | 398.663,10 | 345039,80

EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO													
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO AÑO 2013													
			MESES PROYECTADOS										
DESCRIPCION	Dic-12	Ene-13	Feb-13	Mar-13	Abr-13	May-13	Jun-13	Jul-13	Ago-13	Sep-13	Oct-13	Nov-13	Dic-13
Proyección de Ventas	3766,52	13.060,76	17.337,74	19.176,09	21.590,34	17.777,38	22.008,60	20.867,59	12.814,78	15.390,27	17.810,78	8.092,23	8.888,99
Ventas 0%	3766,52	13.060,76	17.337,74	19.176,09	21.590,34	17.777,38	22.008,60	20.867,59	12.814,78	15.390,27	17.810,78	8.092,23	8.888,99
COBRANZAS													
Ventas Dic 2012 70%	2.636,56												
Ventas 2013 70%		9.142,53	12.136,42	13.423,26	15.113,24	12.444,17	15.406,02	14.607,31	8.970,35	10.773,19	12.467,55	5.664,56	6.222,29
Cobro 30% venta Dic 2012		1.129,96											
Cobro del mes de Enero			3.918,23										
Cobro del mes de Febrero				5.201,32									
Cobro del mes de Marzo					5.752,83								
Cobro del mes de Abril						6.477,10							
Cobro del mes de Mayo							5.333,21						
Cobro del mes de Junio								6.602,58					
Cobro del mes de Julio									6.260,28				
Cobro del mes de Agosto										3.844,43			
Cobro del mes de Septiembre											4.617,08		
Cobro del mes de Octubre												5.343,23	
Cobro del mes de Noviembre													2.427,67
TOTAL DE ENTRADAS	2.636,56	10.272,49	16.054,65	18.624,59	20.866,07	18.921,27	20.739,23	21.209,89	15.230,62	14.617,62	17.084,63	11.007,80	8.649,96

FUENTE: Estados Financieros Luis Guerrero

DETERMINACIN DE LAS ENTRADAS DEL EFECTIVO

Las ventas se realizaron de la siguiente manera:

El 70% de las ventas mensuales son en efectivo

El 30% de las ventas mensuales se pagan a un mes plazo después de la emisión de la factura.

No se han determinado ingresos adicionales de efectivo

PROCEDIMIENTO:

❖ El 70% de las ventas mensuales al contado

Ventas Mensuales al Contado= Pronóstico de Ventas*70%

Ventas Enero 69514.50*70%=48660.15

El 30% de las ventas se pagan a un mes plazo después de la venta

Cobro de Ventas Mensuales =Pronóstico de Ventas*30%

Ventas Febrero = 69514.50*30%=20854.35

EMPRESA COMERCIAL LUIS GUERRERO

PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO AÑO 2013

								MESE	S PROYECT	ADOS 2013				
DESCRIPCIÓN	Nov-12	Dic-12	Ene-13	Feb-13	Mar-13	Abr-13	May-13	Jun-13	Jul-13	Ago-13	Sep-13	Oct-13	Nov-13	Dic-13
COMPRAS	99803,31	46238,08	28.905,62	25.089,75	30.526,69	36.140,58	201.270,79	180.378,69	237.055,33	191.755,62	355.317,17	200.022,40	188.628,26	87.389,97
	99803,31	46238,08	28.905,62	25.089,75	30.526,69	36.140,58	201.270,79	180.378,69	237.055,33	191.755,62	355.317,17	200.022,40	188.628,26	87.389,97
PROYECCIÓN DE COMPRAS														
Pago por compras														
Compras al contado 70%	69862,32	32366,66	20233,93	17562,83	21368,68	25298,41	140889,55	126265,08	165938,73	134228,93	248722,02	140015,68	132039,78	61172,98
Compras crédito 60 dias 30%			29940,99	13871,42	8671,69	7526,93	9158,01	10842,17	60381,24	54113,61	71116,60	57526,69	106595,15	60006,72
TOTAL PAGO COMPRAS	69862,32	32366,66	50174,92	31434,25	30040,37	32825,33	150047,56	137107,26	226319,97	188342,54	319838,62	197542,37	238634,93	121179,70
Sueldos		3340,00	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34
Décimo tercer sueldo														3.867,96
Décimo cuarto sueldo										2.544,00				
Fondo de reserva			322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33
Aporte Patronal			469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96
Honorarios profesionales			113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95
Servicios Basicos			36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67
Impuestos			49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10
Provisiòn Ctas Incobrables			247,73	172,68	182,22	151,12	528,98	534,65	736,11	520,67	609,15	1.520,71	874,18	819,15
Dep. Activos Fijos			1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83
TOTAL GASTOS ADMINIS.			5.888,91	5.813,86	5.823,40	5.792,30	6.170,16	6.175,83	6.377,29	8.705,85	6.250,33	7.161,89	6.515,36	10.328,29
GASTOS EN VENTAS														
Transporte			8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60
Combustible			115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00
Seguros			26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25
TOTAL GASTO EN VENTAS			8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85
TOTAL GASTOS			14273,76	14198,71	14208,25	14177,15	14555,01	14560,68	14762,14	17090,70	14635,18	15546,74	14900,21	18713,14
TOTAL SALIDAS	69862,32	3340,00	64448,68	45632,96	44248,62	47002,48	164602,57	151667,94	241082,11	205433,24	334473,80	213089,11	253535,14	139892,84

FUENTE: Estados Financieros 2012

ELABORADO: Las Autoras

"Comercial Luis Guerrero" Presupuesto de Caja 2013

DESCRIPCIÓN					ME	SES PROY	ECTADOS 2	2013				
DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total de entradas de efectivo	99160,08	65064,74	59785,55	53483,86	138541,13	130084,66	225223,27	195100,29	194201,25	415747,73	356047,60	278552,85
(-) Salidas de efectivo	64448,68	45632,96	44248,62	47002,48	164602,57	151667,94	241082,11	205433,24	334473,80	213089,11	253535,14	139892,84
(=) Flujo de Efectivo Neto	34711,40	19431,78	15536,93	6481,38	-26061,44	-21583,28	-15858,84	-10332,95	-140272,55	202658,62	102512,46	138660,01
(+) Efectivo Inicial	6000,00	40711,40	60143,18	75680,11	82161,49	56100,05	34516,77	18657,93	8324,98	-131947,57	70711,05	173223,51
(=) Efectivo Final	40711,40	60143,18	75680,11	82161,49	56100,05	34516,77	18657,93	8324,98	-131947,57	70711,05	173223,51	311883,52
(-) 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
(=) Financiamiento requerido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Saldo efectivo en exceso	34711,40	54143,18	69680,11	76161,49	50100,05	28516,77	12657,93	2324,98	-137947,57	64711,05	167223,51	305883,52

SALDO MÍNIMO REQUERIDO

- El Saldo Mínimo Requerido para movimientos económicos eventualidades, es de \$ 6000,00 para todos los meses del año 2013 según politicas internas de la empresa.

LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

CUENTAS							20)13						TOTAL
COENTAG	Fuente de Inf.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	ОСТ	NOV	DIC	
ACTIVOS														
ACTIVO CORRIENTE														
Caja	Pres Caja: Efectivo Fi.	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00
Bancos	Pres Banco: Efec. Fi.	56335,42	75767,20	91304,13	97785,51	71724,07	50140,79	34281,95	23949,00	-116323,55	86335,07	188847,53	327507,54	327507,54
Cuentas por cobrar	E.F 2012 Prog. Ent. Efec.	24772,58	17268,07	18221,78	15112,32	52898,05	53464,91	73610,73	52066,95	60914,70	152071,29	87418,42	81914,76	81914,76
(-) Prov. Ctas Incobra.	E.F 2012 Prog. Ent. Efec.	-247,73	-172,68	-182,22	-151,12	-528,98	-534,65	-736,11	-520,67	-609,15	-152,07	-874,18	-819,15	-819,15
Crèdito tribu. renta	E.F 2012 Prog. Ent. Efec.	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	213,60	2563,22
Inv. de Merc. en el alm.	Estado Sit. Financ. 2012	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	11726,57	140718,80
TOTAL ACT. CORRIEN	Aplicación Aritmetica	98800,44	110802,76	127283,86	130686,88	142033,31	121011,22	125096,74	93435,45	-38077,83	256194,46	293331,94	426543,32	557885,17
ACTIVO NO CORR.														
Bienes Inmuebles	Estado Sit. Financ. 2012	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	7718,34	92620,08
Mueble y enseres	Estado Sit. Financ. 2012	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	222,93	2675,16
Equipo de computación	Estado Sit. Financ. 2012	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	702,72
Vehiculos	Estado Sit. Financ. 2012	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	4731,90	56.782,80
Maquinaria y equipo	Estado Sit. Financ. 2012	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	179,22	2.150,64
Dep Acum Activ. Fijos	Tablas Depreciación	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-1342,83	-16.113,96
TOTAL ACT. NO CORR.	Aplicación Aritmetica.	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	11568,12	138817,44
TOTAL ACTIVO	Aplicación Aritmetica.	110368,56	122370,88	138851,98	142255,00	153601,43	132579,34	136664,86	105003,57	-26509,71	267762,58	304900,06	438111,44	696702,61

LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

CUENTAS							20	13						
COLNIAS	Fuente de Inf.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	ОСТ	NOV	DIC	TOTALES
PASIVOS														
PASIVO CORRIENTE														
Ctas por pagar Prov.	Est. Resultado Proyec.	8671,69	7526,93	9158,01	10842,17	60381,24	54113,61	71116,60	57526,69	106595,15	60006,72	56.588,48	26.216,99	82805,47
IVA por pagar	Est. Resultado Proyec.	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	6727,57	80730,87
Beneficios Sociales	Est. Resultado Proyec.	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	11,49	137,88
Aporte al IESS	Est. Resultado Proyec.	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	361,66	4339,92
TOTAL PAS. CORRIE	Aplacaciòn Aritmetica	15772,41	14627,65	16258,73	17942,89	67481,96	61214,33	78217,32	64627,41	113695,87	67107,44	63689,20	33317,71	168014,14
TOTAL PASIVO	Aplacaciòn Aritmetica	15772,41	14627,65	16258,73	17942,89	67481,96	61214,33	78217,32	64627,41	113695,87	67107,44	63689,20	33317,71	168014,14
PATRIMONIO														
CAPITAL SOCIAL														
Capital Social	Est. Resultado Proyec.	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	76757,29
TOTAL CAPITAL SOC	Aplicación Aritmetica.	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	6396,44	76757,29
RESULTADOS														
Uti. Neta de Ejer. Ant.	Estado Financiero 2012	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	4449,85	53398,16
Uti. Neta del Ejercicio	Est. Resultado Proyec.	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	33211,09	398533,02
TOTAL RESULTADOS	Est. Resultado Proyec	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	37660,94	<u>451931,18</u>
TOTAL PATRIMONIO	Aplicación Aritmetica.	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	44057,38	528688,47
PASIVO+PATRIMONIO	Aplicación Aritmetica.	59829,79	58685,03	60316,11	62000,27	111539,34	105271,71	122274,70	108684,79	157753,25	111164,82	107746,58	77375,09	696702,61

LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA ESTADODE RESULTADOS PROFORMA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

	FUENTE DE						-	2013						
CUENTAS	INFORMACIÓN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	ост	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS														
INGRESOS OPERACIONALES														
Ventas Locales Tarifa 12%	Prog Entradas Ef	69.514,50	40.222,49	41.563,16	28.784,06	158.549,48	156.207,76	224.501,50	160.741,74	187.658,73	489.093,54	283.302,49	264.160,20	2104299,65
Ventas Locales Tarifa 0%	Prog de Salidas del	13060,76	17337,74	19176,09	21590,34	17777,38	22008,60	20867,59	12814,78	15390,27	17810,78	8092,23	8888,99	194815,55
TOTAL ING. OPERACI	Aplicación aritmétic	82575,26	57560,23	60739,25	50374,40	176326,86	178216,36	245369,09	173556,52	203049,00	506904,32	291394,72	273049,19	2299115,20
COSTOS														
COSTO DE VENTAS														
Inventario Inicial de Merc	Estado de Sit. Inicia	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	6879,08	82548,94
Compras Netas	Prog de Salidas del	28905,62	25089,75	30526,69	36140,58	201270,79	180378,69	237055,33	191755,62	355317,17	200022,40	188628,26	87389,97	1762480,87
(-)Inv. Final de Mercaderia	Aplicación aritméti	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	120000,00
TOTAL COSTOS-VENTA	Aplicación aritméti	25784,70	21968,83	27405,77	33019,66	198149,87	177257,77	233934,41	188634,70	352196,25	196901,48	185507,34	84269,05	1725029,81
UTILI. BRUTA EN VENTAS	Aplicación aritméti	56790,56	35591,40	33333,48	17354,74	-21823,01	958,59	11434,68	-15078,18	-149147,25	310002,84	105887,38	188780,14	<u>574085,39</u>
GASTOS														
GASTOS DE ADMINIS.														
Sueldos y Salarios	Prog. Salidas del Ef	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	3.306,34	39676,08
Décimo Tercer Sueldo	Prog. Salidas del Ef												3.867,96	3867,96
Décimo Cuarto Sueldo	Prog. Salidas del Ef								2.544,00					2544,00
Fondos de Reserva	Prog. Salidas del Ef	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	322,33	3867,96
Aporte Patronal	Prog. Salidas del Ef	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	469,96	5639,52
Honorarios Profesionales	Prog. Salidas del Ef	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	113,95	1367,40
Servicios Basicos	Prog. Salidas del Ef	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	36,67	440,04
Impuestos	Prog. Salidas del Ef	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	49,10	589,20
Prov.Ctas. Incobrables	Prog. Salidas del Ef	247,73	172,68	182,22	151,12	528,98	534,65	736,11	520,67	609,15	1.520,71	874,18	819,15	828,05
Dep.Activos Fijos	Prog. Salidas del Ef	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	1.342,83	16113,96
TOTAL GASTOS ADMIN.	Aplicación aritméti	5.888,91	5.813,86	5.823,40	5.792,30	6.170,16	6.175,83	6.377,29	8.705,85	6.250,33	7.161,89	6.515,36	10.328,29	74934,17
GASTOS EN VENTAS														
Transporte	Prog. Salidas del Ef	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	8.243,60	98923,20
Combustible	Prog. Salidas del Ef	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	1380,00
Seguros	Prog. Salidas del Ef	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	315,00
TOTAL GASTOS-VENTAS	Aplicación aritméti	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	8384,85	100618,20
TOTAL GASTOS	Aplicación aritméti	14273,76	14198,71	14208,25	14177,15	14555,01	14560,68	14762,14	17090,70	14635,18	15546,74	14900,21	18713,14	175552,37
UTILI. NETA DEL EJERC.	Aplicación aritméti	42516,80	21392,69	19125,23	3177,59	-36378,02	-13602,09	-3327,46	-32168,88	-163782,43	294456,10	90987,17	170067,00	398533,02

LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA

RUC:1103128938001

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

Λ.		
	IV	

ACTI\	ns.	CORR	IFNITES

Caja	6.000,00
Bancos	327.507,54
Cuentas por Cobrar	81.914,76
(-)Provision Ctas Incobrables	-819,15
Credito Tributario Renta	2.563,22
Inv mercaderia en el almacen	140.718,80

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES 557.885,17

ACTIVO NO CORRIENTE

Bienes Inmuebles 92.620,08

Muebles y Enseres 2.675,16

Equipo de Computacion 702,72

Maquinaria y Equipo 2.150,64

Vehiculo 56.782,80

(-)Depreciacion Acum. De Activos Fijos -16.113,96

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES 138.817,44

TOTAL ACTIVOS <u>696.702,61</u>

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Ctas por Pagar Proveedores82.805,47IVA por Pagar80.730,87Beneficios Sociales137,88Aporte al IESS4.339,92

TOTAL PASIVO CORRIENTE 168.014,14

TOTAL PASIVO

PATRIMONIO
CAPITAL SOCIAL

Capital Social 76.757,29

TOTAL CAPITAL SOCIAL 76.757,29

RESULTADOS

Utilidad Neta de Ejercicios Anteriores 53.398,16 Utilidad Neta del Ejercicio 398.533,02

 TOTAL RESULTADOS
 451.931,18

 TOTAL PATRIMONIO
 528.688,47

PASIVO + PATRIMONIO <u>696.702,61</u>

Loja, 30 de Diembre de 2013

Ing. Eduardo Guerrero Luzuriaga PROIPIETARIO

Ing. Mauricit Ortega Jiménez CONTADORA Reg. Prof. 0,32077

EMPRESA COMERCIAL "LUIS GUERRERO" ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

INGRESOS

VENTAS

Ventas Locales Tarifa 12% 2.104.299,65 Ventas Locales Tarifa 0% 194.815,55

TOTAL INGRESOS OPERACIONALES 2.299.115,20

TOTAL INGRESOS 2.299.115,20

COSTOS

COSTOS DE VENTAS

Inventario Inicial de Mercaderías 82.548,94
Compras Netas 1.762.480,87
(-)Inventario Final de Mercad. (120.000,00)

TOTAL COSTO DE VENTAS 1.725.029,81

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS 574.085,39

GASTOS EN PERSONAL

Sueldos, Salarios y Rem 39.676,08 2.544,00 Decimo cuarto sueldo Decimo tercer sueldo 3.867,96 3.867,96 Fondo de reserva **Aporte Patronal** 5.639,52 **Honorarios Profesionales** 1.367,40 Servicios Basicos 440,04 589,20 **Impuestos** Prov. Ctas Inobrables 828,05 Depreciòn Activos Fijos 16.113,96

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS 74.934,17

GASTO EN VENTAS

 Transporte
 98.923,20

 Combustible
 1.380,00

 Sguros
 315,00

TOTAL GASTO EN VENTAS 100.618,20

TOTAL GASTOS 175.552,37

UTILIDAD DEL EJERCICIO 398.533,02

Loja, 30 de Diembre de 2013

Ing. Eduardo Guerrero Luzuriaga PROIPIETARIO

Ing. Mauricit Ortega Jiménez CONTADORA Reg. Prof. 0,32077

146

Determinación de las Salidas del Efectivo (Compras)

Las compras se realizaron de la siguiente manera:

El 70% de las compras adquiridas mensualmente son en efectivo

La diferencia de las compras mensuales (30%) es a crédito a sesenta días plazo emitida la factura

PROCEDIMIENTO:

El 70% de las compras mensuales es al contado

Compras Mensuales al Contado= Pronóstico de Compras*70%

Compras Enero 28.905.62*70%=20.233.93

El 30% de las compras se cancela para el mes de marzo por el crédito concedido a sesenta días plazo emitida la factura.

Pago de compra del mes de Enero =Pronóstico de Compras*30%

Compras Enero 28.905.62*30%=8.671.69

SUELDOS Y SALARIOS

INFORMACIÓN 2013	
Nro. Gerente Empleador	1
Nro. Trabajadores	7
Sueldo mensual Gerente Empleador	\$ 800.00
Sueldo mensual Trabajador	\$ 3.068.00
Sueldo total mensual	\$ 3.868.00
Sueldo total anual	\$ 46.416.00

PROCEDIMIENTO DEL CALCULO)	
El sueldo del gerente y vendedor 1 se mantiene en el mismo sueldo con 800.00 y 700.00 respectivamente.	\$	1.500.00
Para el contador (200.00) se incrementa en un 100%	\$	400.00
Para el resto de trabajadores (1.640.00) se incrementa un 20% del sueldo recibido en el año 2012.	\$	1.968.00

Gastos con incremento en función a las ventas pronosticadas del 10%

GASTO	S CON	EL INCREMEN	TO DEL 10% PAR	RAEL	2013
CUENTA	PRO	MEDIO MENSUAL	INCREMENTO	PRO	MEDIO
		2012	PROYECTADO 10%	MENS	UAL 2013
Honorarios	\$	103.59	10%	\$	113.95
Profesionales					
Servicios	\$	33.33	10%	\$	36.67
Básicos					
Impuestos	\$	44.64	10%	\$	49.10

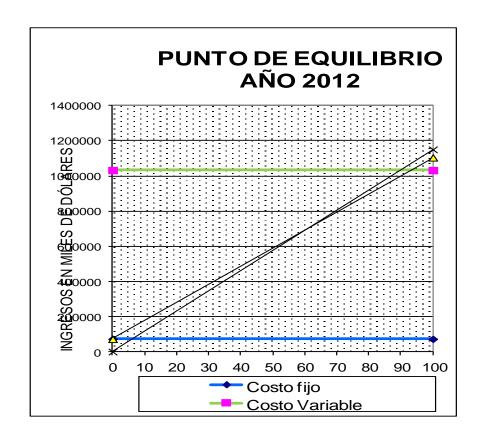
Gastos con incremento en función a las ventas pronosticadas del 20%

G	GASTOS CON EL INCREMENTO DEL 20% PARA EL 2013											
CUENTA	PRO	OMEDIO MENSUAL	INCREMENTO	PR	ROMEDIO							
		2012	PROYECTADO20%	MEN	ISUAL 2013							
Honorarios Profesionales	\$	6.869.66	20%	\$	8.243.60							
Servicios Básicos	\$	95.83	20%	\$	115.00							
Impuestos	\$	21.88	20%	\$	26.25							

PUNTO DE EQUILIBRIO

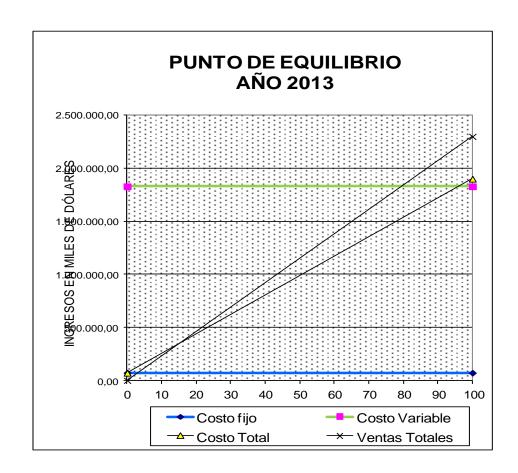
EMPRESA "LUIS GUERRERO"						
CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES						
RUBROS	AÑO 2012		AÑO 2013			
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES		
OPERACIONALES						
Costo de Ventas		946.240,85		1.725.029,81		
Sueldos	39.714,12		39676,08			
Decimo Cuarto Sueldo	2.335,68		2.544,00			
Dècimo Tercer Sueldo	3360,24		3867,96			
Fondo de Reserva	3370,08		3867,96			
Aporte Patronal	4899,24		5639,52			
Honorarios Profesionales		1243,05		1.367,40		
Servicios Bàsios		400,00		440,04		
Impuestos		535,66		589,20		
Prov. Cuentas Incobrables		413,57		828,05		
Depreciación Acumulada de Activos Fijos	18509,75		16133,96			
Transporte		82.435,96		98923,20		
Combustible		1.150,00		1380,00		
Seguros		262,50		315,00		
SUMAN	72189,11	1032681,59	71729,48	1828872,7		
TOTAL DE COSTOS	1104870,7		1900602,18			

Eje de x	0	100
Costo fijo	72189,11	72189,11
Costo Variable	1032681,59	1032681,59
Costo Total	72189,11	1104870,70
Ventas Totales	0	1150721,37



Punto de Equilibrio 2013

Eje de x	0	100
Costo fijo	71.729,48	71729,48
Costo Variable	1828872,70	1828872,70
Costo Total	71729,48	1900602,18
Ventas Totales	0	2299115,20







DIAGNÒSTICO FINANCIERO Y PRONÒSTICO DE VENTAS EN EL COMERCIAL "LUIS GUERRERO" DEL CANTÓN CATAMAYO, DE LA PROVINCIA DE LOJA PERIODO 2011-2012. EMPRESA COMERCIAL"LUIS GUERRERO"

Poja-Ecuador

Catamayo, Abril del 2013

Sr.Ing.

Luis Guerrero

GERENTE PROPIETARIO

Comercial "Lui Guerrero"

Catamayo.-

Diagnóstico Financiero delComercial "Luis Guerrero"

De acuerdo con la solicitud, oficializada el día 21 de junio del 2013, con el compromiso de dar a conocer los resultados obtenidos se realizó un Diagnóstico Financiero de su empresa "Luis Guerrero", encomendado por usted, utilizando su información interna del Balance General y el Estado de Resultados, periodo 2011-2012.

INFORME FINANCIERO

El análisis financiero realizado en la empresa "Luis Guerrero", practicado en los periodos de Enero-Diciembre 2011-2012, dio como resultado las 153

diferentes variaciones encontradas en los rubros abordados de acuerdo a los Indicadores Financieros de Liquidez, Rentabilidad, Endeudamiento y Actividad, los cuales indican la situación económica y financiera de la empresa, así también cómo se comportan los movimientos en los rubros de un periodo a otro.

Se realizaron pruebas por medio de indicadores financieros, que permiten visualizar con los índices obtenidos los diferentes comportamientos que tienen las operaciones en la empresa, tomando como base los índices de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, los cuales en conclusión nos indican la liquidez inmediata que tiene la empresa, la eficiencia en el uso de los activos, así como también el nivel de endeudamiento y que rentable es la empresa en el resultado obtenido del análisis aplicado a los periodos 2011-2012. Los cuales servirán como base para tomar decisiones financieras de forma oportuna, y utilizar estos resultados para compararlos con los siguientes meses en proceso.

Se presenta a continuación los indicadores financieros que se aplicaron para evaluar a la empresa "Luis Guerrero":

INDICADOR	AÑO 2012	AÑO 2011	DIAGNÓSTICO
INDICADORES DE			
LIQUIDEZ			
Razón Corriente	1.23	1.92	DESMEJORÓ
Prueba Ácida	0.45	0.79	DESMEJORÓ
INDICADORES DE ACTIVIDAD O GESTION			
Días de Cuentas por Cobrar	0.79	1.11	MEJORÓ
Días de Inventario	22.76	18.60	MEJORÓ
Días de Cuentas por Pagar	28.17	15.13	MEJORÓ
Rotación de Activos Totales	4.33	4.15	MEJORÓ
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO			
Razón de Endeudamiento	0.17	0.29	DESMEJORÓ
Apalancamiento	1.41	1.20	MEJORÓ
Endeudamiento Patrimonial	14.19	0.20	MEJORÓ
INDICADORES DE RENTABILIDAD			
Rentabilidad Neta de Ventas	0.04	4.31	DESMEJORÓ
Rentabilidad Bruta de Ventas	0.18	0.11	MEJORÓ
Rentabilidad sobre Activo Total (ROA)	0.15	1.78	DESMEJORÓ
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	0.02	0.25	DESMEJORÓ
INDICADOR DE CREACION DE VALOR (EVA)			
Valor Económico Agregado	\$699.221,95	\$766.856,90	DESMEJORÓ

g. DISCUSIÓN

Al iniciar con la ejecución del presente trabajo de tesis mediante la entrevista realizada a su gerente-propietario en la Empresa Comercial "Luis Guerrero" se pudo llegar a determinar que no se ha realizado un Diagnóstico Financiero y Pronóstico de Ventas, desde el año 2002 que continua con sus actividades comerciales pero con diferente propietario, por lo tanto las decisiones son tomadas en base a los resultados obtenidos ya que se desconoce la realidad económica y financiera, impidiendo de esta manera la aplicación de una proyección de ventas a una fecha determinada como meta a futuro. Además se determinó que los miembros que integran la institución desconocen la misión, visión, objetivos y políticas institucionales, siendo esto de vital importancia para el desarrollo de las actividades funcionales de la misma, esto se debe a que no existe una adecuada organización dentro del ámbito administrativo.

El presente trabajo consistió en realizar un Diagnóstico Financiero mediante la aplicación de métodos y técnicas a fin de proporcionar información de cómo se encuentra actualmente la empresa para lo cual se determinó que: la Estructura Financiera de la Empresa Comercial "Luis Guerrero" mantiene un nivel de endeudamiento razonable ya que representa en el periodo 2011 el 1,69% y en el 2012 el 15,77% de dinero

que pertenece a terceras personas principalmente por los proveedores de la empresa, dando como resultado que el dinero aportado por el propietario es mayor en relación al financiamiento de los acreedores de la misma lo cual favorece a la empresa ya que las mayores obligaciones no generan ningún costo es decir, libre de intereses.

Con respecto al análisis del estado de resultados se puede decir que la empresa mantiene un alto nivel de ingresos, pero los costos de ventas son elevados y disminuyen considerablemente en el periodo objeto de análisis, dando como consecuencia una mayor rentabilidad del más del 50% en relación al periodo 2011, esto se debe también al incremento de los gastos administrativos; así mismo mediante la aplicación de indicadores de rentabilidad el resultado indica que es considerable la rentabilidad que se obtiene por las ventas ya que en el periodo 2011 representa el 1.69% y el 2012 del 15.77%, lo cual se está cumpliendo con las expectativas de la empresa. Con estos métodos de análisis se cumple con el primer objetivo que es realizar un diagnóstico financiero para conocer la situación económica real.

En base a la rentabilidad obtenida también se pudo determinar mediante el indicador de creación de valor (Valor Económico Agregado), que la empresa cubre el costo de financiamiento de fuentes externas así como la tasa mínima de rentabilidad exigida por el propietario de la misma.

Por otra parte la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es demasiado elevada lo cual está produciendo que se conviertan en incobrables, esto es como consecuencia de que no se aplican técnicas adecuadas para el cobro de las mismas.

Y por último para la comunicación de resultados sobre el análisis se elaboró el correspondiente informe dirigido al gerente del Comercial "Luis Guerrero", el mismo que contiene información sobre las fortalezas y debilidades de la empresa, para que el responsable de acciones correctivas pueda emprender adoptar decisiones adecuadas, para mejorar el crecimiento y desarrollo de la misma, este compromiso se lo adquirió entre el analista y gerente de la empresa para que al finalizar se tomen las medidas correctivas en base a las conclusiones y recomendaciones planteadas, cumpliendo así con el segundo objetivo que es analizar el entorno empresarial a través de un enfoque matricial que permita evaluar factores internos y externos relacionados con fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades.

h. CONCLUSIONES

Al finalizar la tesis analizando los resultados obtenidos en el proceso y trabajo de campo se llegó a las siguientes conclusiones:

- Se determinó que la Empresa Comercial "Luis Guerrero", no ha realizado un Diagnóstico Financiero desde su creación, lo cual no permite que la empresa conozca su posición actual y pueda tomar decisiones oportunas y correctas.
- La falta de aplicación de indicadores financieros tales como:

 Liquidez, Rentabilidad y Endeudamiento impide a su gerente

 propietario conocer de manera objetiva como opera los activos frente

 a sus obligaciones con los proveedores y conocer como varia su

 patrimonio de un periodo a otro.
- La organización no realiza una Matriz FODA donde analice de manera lógica cada una de sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de forma interna y externa con respecto al nivel de competitividad en el mercado.

- La organización al desconocer su posición financiera-económica en la actualidad frente a los indicadores financieros, impide proponerse como meta la Proyección de Ventas y su influencia respecto al Presupuesto de Caja y Estados Proforma a un periodo determinado.
- Finalmente se determinó que la empresa mantiene un mismo nivel de ventas tanto para el periodo 2011-2012, y los costos y gastos disminuyeron de manera satisfactoria, es por ello que existe una mayor rentabilidad para la empresa.

I. RECOMENDACIONES

Luego de establecer las conclusiones se recomienda lo siguiente:

Se recomienda al gerente de la Empresa Comercial "Luis Guerrero", fijarse como meta establecer la política de realizar un Diagnóstico Financiero como instrumento de control y de esta manera pueda determinar cuál es la posición actual de la empresa y de qué forma se están administrando cada uno de los bienes de la misma.

- De la misma manera se sugiere al gerente-propietario contratar los servicios profesionales de un contador-auditor estable, para que conjuntamente examinen los Estados Financieros en términos de Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad que ayuden a mejorar estrategias de cumplimiento y mejoramiento de los mismos.
- Se sugiere la planificación, formulación y ejecución de una matriz FODA, permitiendo de esta manera al gerente – propietario conocer sus ventajas, desventajas y su crecimiento en el mercado, en términos operativos, administrativo, financiero y económico.

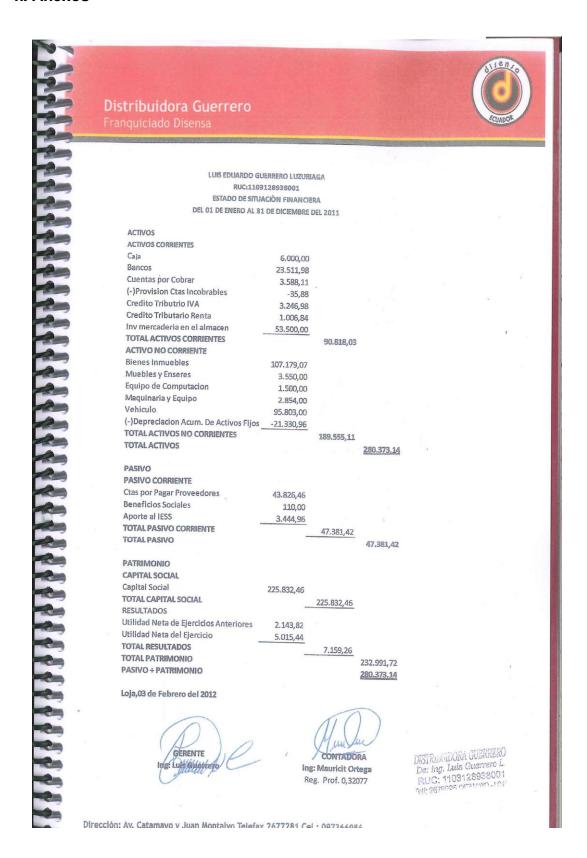
- Se recomienda al personal administrativo conocer su nivel de Ingresos Operativos a través de la Proyección de Ventas, para que la empresa maximice utilidades y pueda tomar decisiones en términos de inversión y mejoramiento a una fecha determinada.
- Por último se expresa al gerente la idea de mantener un nivel de costos y gastos razonable así como la ampliación y adecuación del local, ya que existe bastante acogida por parte de los clientes y al ofrecer mayor cartera de productos se incrementaran las ventas y por ende su rentabilidad

j. BIBLIOGRAFÍA

- BESLEY, Scott y BRIGMAN, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera.14a ed. México CEHGAGE Learning. Editorial S.A. 2008. ISNB 978-970-10-3084-4
- BRAVO, VALDIVIEZO. Mercedes. Contabilidad General. 10a ed. Quito-Ecuador. PEARSON EDUCACIÓN. 2009. Editorial Escobar. ISBN 978-44-263-7
- GITMAN, Lawrence. Principios de la Administración Financiera.11a
 ed. México. Editorial Cámara Nacional de la Industrial Mexicana
 (CNIM). 2007. ISBN 978-970-26-1014-4
- JAMES, A y F, Stoner. Administración Financiera. 5a ed. México. .
 Editorial Plaza y Janes. México. 2012. ISBN 978-840-138-850-7
- JOHNSON, W, Robert. *Administración Financiera*. 1a. ed. México. Editorial Iberoamérica. 2009. ISBN 968-26-0021-9
- LEÓN GARCIA, Oscar. Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones.3a. ed. Cali-Colombia. Prensa Moderna Impresores. 2008. ISBN 958-9041-06
- MOYER, Charles. Administración Financiera. 9a. ed. Mexico.
 Editorial Thomson Internacional.2009. ISBN 970-686-351-6

- ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis Financiero Aplicada. Principios de Administración Financiera. 15a. ed. Cali-Colombia. Editorial Universitaria. 2009. ISBN 978-958-710-1626
- PERDOMO MORENO, Abraham. Elementos básicos de la Administración Financiera. 10a ed. México. Editorial Internacional Thomson S.A. 2010. ISBN 970-686-261-7
- R.W, Johnson. R.W, Melicher. Administración Financiera. 4a ed. México PEARSON EDUCACIÓN. 1991. Editorial Soto y Clayton. 2008. ISBN 968-26-0841-4
- STANLEY, Block. HIRT, Geoffrey. Fundamentos de la Administración Financiera.12a ed. México. Editorial M. Alianza. 2009. ISBN 978-970-10-6707-9
- ZAPATA SANCHEZ, Pedro. Contabilidad General Séptima ed. Bogotá-Colombia. PEARSON EDUCACIÓN 2011. Editorial MC. Graw Hill. 2011. ISBN 978-958-41-0420-5

k. Anexos





LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA RUC:1103128938001 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

Caja 6.000,00 Bancos 21.624,02 Cuentas por Cobrar 41.357,40 (-)Provision Ctas Incobrables -413,57 Credito Tributrio IVA 2.586,93 Credito Tributario Renta 986,42 Inv mercaderia en el almacen 59.820,00

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES

131.961,20

ACTIVO NO CORRIENTE Bienes Inmuebles Muebles y Enseres

102.088,07 3.230,50 1.165,00 2.597,14

Equipo de Computacion Maquinaria y Equipo Vehiculo (-)Depreciacion Acum. De Activos Fijo _ -18.509,75

80.474,40 171.045,36

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES **TOTAL ACTIVOS**

303.006,56

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

43.812,41 Ctas por Pagar Proveedores Beneficios Sociales 125,32

Aporte al IESS

4.095,96

TOTAL PASIVO CORRIENTE TOTAL PASIVO

48.033,69

48.033,69

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL

Capital Social 201.574,71

TOTAL CAPITAL SOCIAL

201.574,71

RESULTADOS

Utilidad Neta de Ejercicios Anteriores 7.159,26

Utilidad Neta del Ejercicio

46,238,90

TOTAL RESULTADOS TOTAL PATRIMONIO 53.398,16

PASIVO + PATRIMONIO

254,972,87 303.006,56

Loja,03 de Febrero del 2012

GERENTE

g: Juls Guerre

CONTADORA Ing: Mauricit Ortega

ISTRIGUIDORA GUERRERO De: Ing. Luis Guerrero L. Reg. Prof. 0,32077

1103128938001

Dirección: Av. Catamayo y Juan Montalvo Telefax 2677281 Cel.: 097366956



LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA RUC:1103128938001 ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

INGRESOS

INGRESOS OPERACIONALES

VENTAS

1.102.921,78

Ventas con tarifa 12%

60.655,20

Ventas con tarifa 0% TOTAL INGRESOS OPERACIONALES

1.163.576,98

TOTAL INGRESOS

1.163.576,98

COSTO

COSTO DE VENTAS

Inv Inicial de Mercaderias

89.324,47

Compras Netas

1.042.497,39

(-)Inv Final de Mercaderias TOTAL COSTO DE VENTAS

-96.260,23

1.035.561,63

UTILIDA BRUTA EN VENTAS

128.015,35

GASTOS

GASTOS DE ADMINISTRACION

Sueldos Decimo Cuarto Décimo Tercero

2.112,00 3.070,08 2.834,04

33.397,08

Aporte Patronal Honorarios Profesionales Servicios Basicos Impuestos

Fondo de Reserva

4.132,08 1.396,42 550,00

Provisión Ctas Incobrables Dep. Activos Fijos

215,05 35,88

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS

21.330,96 69.073,59

GASTO EN VENTAS

Transporte Combustible

Seguros

52.548,32 1.128,00 250,00

TOTAL GASTO EN VENTAS TOTAL GASTOS

53.926,32

122,999,91

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO

5.015,44

Loja,03 de Febrero del 2012

CONTADORA

Ing:Mauricit Ortega Reg. Prof. 0,32077 DISTRUCUIDURA GUERRERO De: Ing. Luis Guerrero L. RUC: 1103128938001 Telf: 2676905 CATAMAYO - LOJA

Dirección: Av. Catamayo y Juan Montalvo Telefax 2677281 Cel.: 097366956



LUIS EDUARDO GUERRERO LUZURIAGA RUC:1103128938001

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INGRESOS

INGRESOS OPERACIONALES

VENTAS

Ventas con tarifa 12% 1.068.172,41 Ventas con tarifa 0% 82.548,96

TOTAL INGRESOS OPERACIONALES

1.150.721,37

TOTAL INGRESOS

1.150.721,37

COSTO

COSTO DE VENTAS

Inv Inicial de Mercaderias 96.260,23 Compras Netas 932.529,56 (-)Inv Final de Mercaderias -82.548,94

TOTAL COSTO DE VENTAS UTILIDA BRUTA EN VENTAS

946.240,85

204.480,52

GASTOS

GASTOS DE ADMINISTRACION

Sueldos 39.325,89 Decimo Cuarto 2.335,68 Décimo Tercero 3.360,24 Fondo de Reserva 3.370,08 Aporte Patronal 4.899,24 Honorarios Profesionales 1.243,05 Servicios Basicos 400,00 Impuestos 535,66 Provisión Ctas Incobrables 413,57 Dep. Activos Fijos 18.509,75

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS

74.393,16

GASTO EN VENTAS

Transporte 82.435,96 Combustible 1.150,00 Seguros 262,50

TOTAL GASTO EN VENTAS

TOTAL GASTOS

83.848,46

158.241,62 46.238,90

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO Loja,03 de Febrero del 2012

GERENTE Luis Guerre

CONTADORA

DNTADURA

De: Ing. Luis Guerrero L.

Ing: Mauricit Ortega: 1103128938001

of. 0,32077

Reg. Prof. 0,32077

Dirección: Av. Catamayo y Juan Montalvo Telefax 2677281 Cel.: 097366956



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC:

1103128938001

APELLIDOS Y NOMBRES: GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO

HONBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE:

OTROS

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: 51

CALIFICACIÓN ARTESANAL

NUMERO:

FEC. NACIMIENTO:

23/05/197a

FEG. ACTUALIZACION:

18/03/2013

FEC. INICIO ACTIVIDADES:

15/08/2002

FEG. SUSPENSION DEFINITIVA:

11/10/2002

FEC. REINICID ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ACTIVIDADES DE INGENIERIA CIVIL

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: LOJA Cantón: GONZANANA Parroquia: GONZANANA Celle: BOLIVAR Húmaro: SN intersección: CARLOS OJEDA Referencia: A CINCUENTA METROS DEL REDONDEL PRINCIPAL Teléfono: 1979/79/233

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- ' ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSAGGIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE NA
- * IMPLIESTO À LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

* DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: JURISDICCION: \REGIONAL SURVLOJA

del 001 al 304

ABIERTOS

CERRADOS:

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

Lugar de staleidh: LÖJABERNARDO

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Página 1 de 3



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES **PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC:

1103128938001

APELLIDOS Y NOMBRES: GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No ESTABLECHMENTO: DO!

ESTADO ABIERTO MATRIZ

PEC. INICIO ACT. 15/08/2002

NOMBRE COMERCIAL:

FEC. CHERRE: FEC. REINICID:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

ACTIVIDADES DE INGENIERIA CIVIL.
ALCULLER DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONSTRUCCION.
ALCULLER DE VEHICULO AUTOMOTOR,
ACTIVIDADES DE SERALIZACION VIAL.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Cantón: GONZANAMA Parroquia: GONZANAMA Barrio: SAN CAYETANO Calle: BOLIVAR Mirrero: SN Interesoción: CARLOS OJEDA Referencia: A \$3 METROS DEL REDONDEL PRINCIPAL Celular: 0897979233

No. ESTABLECIMIENTO: 003

ESTADO ABIERTO LOCAL COMERCIAL

FEC. INICIO ACT. 08/04/2009

HOMBRE COMERCIAL: DISTRIBUIDORA GUERRERO

FEC. CIERRE:

PEC, REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION COMO CEMENTO Y HIERRO. VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Centón: GATAMAYO Patroquia: GATAMAYO Barrio: ISIDRO AYORA Gaite. ISIDRO AYORA Númerio: SN Intersección: 18 DE NOVIENBRE Referencia: DIAGONAL A LA COOPERATIVA LOJA Teletono Trabejo: 072678003

No. ESTABLECIMIENTO: DO2

ESTADO CERRADO LOGAL COMERCIAL

FEC. INICIO ACT. 26/08/2003

HOMBRE COMERCIAL:

FEG. CIERRE: 10/08/2004

FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA. VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION CEMENTO.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provingia: LOJA Cantón: CATAMAYO Parroquia: CATAMAYO (LA TOMA) Basrio: MARIA AUXILIADORIA Calle: AVENIDA CATAMAYO Número: SN Intersección: JUAN MONTALVO Referencia: FRENTE A LA ESCUELA ELISEO ARIAS CARRION

Telatono Domicilio: 677281

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS JUYERNAS

ISPP010410

Lugar de amisión: LOJA/BERNARDO

Página 2 de 3



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC:

1103128938001

APELLIDOS Y NOMBRES: GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO

Na. ESTABLECIMENTO: 004

ESTADO CERRADO LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT. 07/12/2011

NOMBRE COMERCIAL!

FEG. CIERRE: 18/03/2013 FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

EXTRACCION DE ORO.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: ZANORA CHINCHIPE Cantón: ZAMORA Parroquia: ZANORA Calla: AMAZONAS Número: SN Intersección: PIO JARAMILLO Referencia: A UNA CUADRA DEL MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES Celular: 0897978233

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Págins 3 de 3

<u>INDICE</u>

<u>CONTENIDO</u>	<u>PAGINA</u>
Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de Autorización	iv
Dedicatoria	٧
Agradecimiento	vi
a. Tema	1
b. Resumen	2
c. Introducción	6
d. Revisión Literaria	9
e. Materiales y métodos	59
f. Resultados	63
g. Discusión	156
h. Conclusiones	159
i. Recomendaciones	161
j. Bibliografía	163
k. Anexos	165
I. Indice	172